

## СТРУКТУРА ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ЛИЧНОСТИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ МАСШТАБА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

.....

Н. В. Попова<sup>1</sup>

В статье даётся определение психологического потенциала личности, обосновывается необходимость его изучения в связи с реальными результатами деятельности. Представлены результаты эмпирического исследования особенностей психологического потенциала личности в малом, среднем и крупном бизнесе. Показано, что психологические характеристики личности определяют и поддерживают масштаб предпринимательской деятельности.

**Ключевые слова:** психологический потенциал личности, деятельность, организационно-экономический масштаб предпринимательской деятельности.

The article defines psychological potential of the individual, justifies the need to study it in connection with the actual results of the mat. There is presented the results of an empirical investigation of the psychological characteristics of personality-building in small, medium and large businesses. It is shown that the psychological characteristics of the individual to identify and support the scale of entrepreneurial activity.

**Key words:** psychological potential of personality, activities, organizational and economic scale entrepreneurial activities.

Как пишет И. А. Джидарьян, существуют две исторически сложившиеся традиции изучения деятельности. Согласно одной из них акцент делается на свершении чего-либо, на воздействии на объект, на переход деятельности в объективные результаты, в её продукты [4]. Согласно другой традиции внимание акцентируется на субъекте деятельности, имеющем сложную психическую структуру, в соответствии с которой он выступает инициатором деятельности или её простым исполнителем, приспосабливается к внешним обстоятельствам или возвышается над ними.

---

<sup>1</sup> Попова Наталья Владимировна – старший преподаватель кафедры маркетинга и менеджмента Краснодарского регионального института агробизнеса. Эл. почта: popova\_natali900@mail.ru

Проблема взаимодействия этих двух традиций по-прежнему актуальна как на теоретико-методологическом уровне, так и на уровне конкретных эмпирических исследований, которые открывают путь к прикладным разработкам. Одним из оснований интеграции двух подходов может быть понятие *психологического потенциала личности*.

Потенциальное и актуальное есть конкретизация философских категорий «возможное» и «действительное». Это позволяет понять, что потенциальное при определённых условиях превращается в актуальное. Важной частью этих условий является активность самой личности, она выступает опосредующим звеном в процессе превращения возможности в действительность [2].

Потенциальное интерпретируется по-разному в психологии. Например, Б.Г. Ананьев, одним из первых начавший обсуждение данного вопроса, относил к человеческим потенциалам трудоспособность и работоспособность, специальные способности, активность в форме ценностных ориентаций и мотивов, практический опыт [1, с. 321]. Потенциальное, или возможное, заложено в прогнозах личности, в её временной перспективе, ожиданиях и жизненных планах, которые могут при активности личности и благоприятно складывающихся внешних обстоятельствах стать актуальным, т.е. действительным [11 и др.]. С точки зрения потенциала личности можно рассматривать её профессионально важные качества, влияющие на успешность деятельности [17].

Т.И. Артемьева выделяет два уровня потенциального — преактуальное и постакуальное (т.е. после акта деятельности) [2]. Тем самым демонстрируется, что процесс деятельности и на начальном, и на завершающем этапе может интерпретироваться как потенциальное для личности, но в разных аспектах.

В настоящее время в литературе обсуждаются профессионально-личностный, творческий, инновационный, адаптационный, коммуникативный, организаторский, духовно-нравственный и другие виды потенциалов [5–8 и др.].

Обобщение психологических подходов к потенциалу личности позволяет сформулировать несколько важных положений.

Психологический потенциал личности — это совокупность психологических свойств и особенностей человека, между которыми устанавливаются структурные отношения при включении личности в определённую деятельность и её выполнении и которые обеспечивают достижение того или иного уровня успеха в данной деятельности, т.е. выступают совокупным психологическим ресурсом для деятельности в конкретных жизненных обстоятельствах.

Потенциал личности имеет несколько разновидностей. Одной из его разновидностей является предпринимательский потенциал. Он реализуется в таком сложном специальном виде деятельности, как предпринимательство,

включает в себя характеристики профессионально-личностного, адаптационного, инновационного, духовно-нравственного и других потенциалов, поскольку предпринимательская деятельность носит комплексный характер. Она предполагает адаптацию к разнообразным рискам и меняющимся обстоятельствам, требует сообразительности, предполагает способность к саморегуляции, наличие определённых мотивов, ценностных ориентиров, устойчивых свойств личности и т. д. [3; 14; 19 и др.], которые вступают в определённые, обусловленные задачами предпринимательской деятельности взаимосвязи.

В силу этого важными становятся представления о структуре личности. Кратко рассмотрим известные положения некоторых отечественных психологов. Так, С. Л. Рубинштейн писал, что изучение психического облика личности включает три основных вопроса: чего хочет человек (направленность), что он может (способности), что он есть (характер) [15, с. 99]. Направленность, характер и способности взаимодействуют друг с другом, влияют друг на друга в ходе жизни. Согласно С. Л. Рубинштейну, свойства личности связаны с действиями человека, а через них — с образом жизни личности, который включает в себя образ действий, находящийся в единстве и взаимопроникновении с объективными условиями [15, с. 223].

В. С. Мерлин ядерным образованием личности считал её отношения (во-первых, переживание и осознание определённых сторон действительности, во-вторых, активное побуждение к действиям и поступкам, т. е. мотивационно-волевая сторона сознания) [10, с. 87–88]. Кроме отношений для характеристики личности важны индивидуальные способы действия, в которых проявляется характер и самосознание личности.

К. К. Платонов в структуру личности включал направленность, социальный опыт, психические процессы, биологически обусловленную подструктуру [13]. Способности и характер он называл системными свойствами, которые присутствуют на всех перечисленных уровнях.

Ещё одно важное положение. О реальном потенциале личности мы можем говорить только после оценки результатов деятельности. В деятельности реализуются психологические особенности личности (они — их «потенциальная реальность»). При этом результаты деятельности усваиваются личностью и входят в её потенциал, возобновляют и расширяют её ресурсы или, наоборот, уменьшают её ресурсы. К. К. Платонов акцентировал внимание на значении для теории личности такой подструктуры деятельности, как её результаты, поскольку именно по результатам судят о деятельности в целом, а через неё — о действующей личности [13, с. 81].

Таким образом, представления о структуре личности служат основанием для изучения потенциала личности, но при обязательном:

- а) сопряжении свойств личности с результатами деятельности;

б) учёте содержательной специфики деятельности.

Опираясь на эти соображения, можно предложить рабочую модель исследования психологического потенциала личности в предпринимательской деятельности. Она включает в себя следующие компоненты: направленность личности, социальный опыт, свойства характера, организационно-экономические результаты предпринимательской деятельности.

Направленность (мотивы, ценности, интересы и т.д.) традиционно выделяется в качестве важнейшей личностной подструктуры. С. Л. Рубинштейн, К. К. Платонов, В. С. Мерлин, А. Н. Леонтьев и другие видные психологи подчеркивали системообразующую роль мотивов и стремлений в строении личности.

Социальный опыт также входит в структуру личности, влияя на принятие решений в сложных жизненных ситуациях и на их реализацию; он включает в себя показатели возраста, образования, квалификации, конкретных знаний, навыков и т. п.

Интеллектуальный компонент соотносится с подструктурой способностей личности. С одной стороны, он определяет осведомлённость человека, его способность работать с информацией, с другой стороны, его умение решать новые задачи.

Черты характера как устойчивые формы отношения к различным сторонам действительности и к себе самому определяют стилевые характеристики мышления, переживания, поведения личности, особенности её волевых проявлений. В исследованиях показано, что свойства характера связаны с различными формами социальной активности, в том числе и с предпринимательством [3; 18 и др.].

Организационно-экономические результаты предпринимательской деятельности включены в модель, поскольку они, во-первых, могут быть отнесены к постаktуальному уровню потенциального в личности [2], т. е. являются результатом воплощения устремлений, способностей, характера личности и тем самым создают предпосылки для её дальнейшего развития. Во-вторых, они демонстрируют особенности соединения психологического и экономического, т. е. специфику предпринимательской деятельности. В-третьих, они хорошо дифференцируются на уровни (масштабы) в зависимости от объективных показателей.

Сформулируем *гипотезу эмпирического исследования*: качественные и количественные характеристики психологического потенциала личности связаны с организационно-экономическим масштабом её предпринимательской деятельности. Иными словами, достижение результатов разного масштаба в предпринимательской деятельности скорее всего связано с разным уровнем

выраженности и разной структурой психологических свойств личности — её направленности, социального опыта, свойств характера и интеллекта.

В эмпирическом исследовании приняли участие 205 предпринимателей, из которых 121 чел. относился к категории малого бизнеса, 65 чел. — среднего бизнеса и 19 чел. — крупного бизнеса (категории отличаются друг от друга по таким критериям, как количество работников на предприятии и объем оборотных средств предприятия за год). В целом такое соотношение отражает реальную структуру российского предпринимательства.

Возрастной диапазон опрошенных — от 18 до 55 лет, самая многочисленная категория (39%) приходилась на возраст 31–40 лет. Среди предпринимателей 71,2% имели высшее или неоконченное высшее образование.

Использовались следующие методики: авторская шкала мотивов, которыми может руководствоваться человек, занимающийся предпринимательской деятельностью (перечень мотивов был составлен на основе анализа работ отечественных и зарубежных авторов, изучающих психологию предпринимательской деятельности, а также по итогам предварительных бесед и наблюдений); методика «Определение направленности личности» Б. Басса; тест Равена, направленный на оценку способности к систематизированной, планомерной, методичной интеллектуальной деятельности (логичности мышления); опросник 16 PF Кэттелла (форма С); вопросы о социально-демографических характеристиках, позволяющие оценить, в частности, социальный опыт (возраст и образование).

### Результаты исследования

Для каждой группы предпринимателей были построены матрицы интеркорреляций измеренных психологических и социально-демографических признаков, которые затем анализировались методом расслоения [16]. Он направлен на выявление непосредственных индикаторов, или ядер корреляционной структуры. Данный метод дополняет факторный анализ, который выявляет латентные переменные, лежащие в основе корреляционной структуры.

Для категории мелкого бизнеса всего было выявлено 148 значимых корреляций (вероятность ошибки  $p < 0,05$  и ниже), среднее число этих корреляций на одну переменную составило 5,3. Для категории среднего бизнеса установлено 290 значимых корреляций, их среднее число на одну переменную составило 10,2. Для категории крупного бизнеса всего выявлено 146 значимых корреляций, их среднее число на одну переменную — 5,2. Уже по этим данным видно, что разным организационно-экономическим характеристикам бизнеса соответствуют неодинаковые по своим количественным параметрам структуры индивидуальных свойств предпринимателей.

Дальнейший анализ матриц позволил выделить те переменные, которые имеют наибольшее число (выше средней) статистически значимых связей и поэтому являются ядрами в корреляционной структуре индивидуальных свойств представителей каждой категории бизнеса (табл. 1).

У представителей малого бизнеса 12 ядерных характеристик личности, среди которых 7 характеристик — мотивационные, 1 относится к социальному опыту (возраст), 1 — к интеллекту, 2 — к характерологическим свойствам. Ещё одно ядро — пол респондента.

У представителей среднего бизнеса выделено 16 ядерных характеристик личности. Среди них 2 — социальный опыт (возраст и образование), 2 относятся к интеллекту, 11 являются характерологическими свойствами и ещё 1 — пол респондента.

У представителей крупного бизнеса оказалось 11 ядерных характеристик: 1 относится к социальному опыту (возраст), остальные 10 являются характерологическими свойствами.

Из представленных данных можно сделать вывод, что реализация малого бизнеса в большей степени определяется мотивационными характеристиками человека, в то время как реализация и поддержание среднего и крупного бизнеса зависит не столько от мотивационных характеристик, сколько от устойчивых личностных диспозиций. При этом на уровне крупного бизнеса снижается значение как социально-демографических, так и интеллектуальных характеристик — последние более значимы на уровне мелкого и среднего бизнеса.

Выявленные различия можно объяснить тем, что малый бизнес более динамичен. В силу своего размера (который порождает дефицит всевозможных ресурсов) он в большей степени зависит от внешних факторов, поэтому предпринимателю приходится непосредственно уравнивать их влияние своей активностью и инициативой, постоянно прикладывая усилия для поддержания благоприятного личностно-ситуационного взаимодействия. В отличие от среднего и крупного бизнеса, предпринимателю в малом бизнесе нередко приходится самому организовывать производство или доставку товара, осуществлять текущее управление, заниматься маркетингом и сбытом, следуя известной поговорке «Волка ноги кормят». Главным связующим звеном в этих разнообразных видах деятельности выступают мотивационные факторы — они обеспечивают инициативу, дают энергию для постоянного возобновления деятельности и их текущей корректировки.

Закономерно, что у представителей этой категории бизнеса в ядерные свойства характера попали смелость (фактор Н) и самостоятельность (фактор Q2), которые тесно связаны между собой (вероятность ошибки  $p = 0,02$ ). Смелость имеет статус ядерного свойства только у предпринимателей в малом бизнесе

Таблица 1

Ядра в корреляционной структуре  
индивидуальных характеристик предпринимателей  
(кол-во статистически значимых корреляционных связей выше средней)

Характеристики предпринимателей	Количество значимых корреляционных зависимостей		
	Малый бизнес	Средний бизнес	Крупный бизнес
Пол	10	15	—
Возраст	10	15	10
Образование	—	14	—
Мотив: независимость, самостоятельность в работе	9	—	—
Мотив: возможность реализации своих способностей	8	—	—
Мотив: стремление к материальной обеспеченности	8	—	—
Мотив: полезность работы для других людей	8	—	—
Мотив: авторитет у окружающих	6	—	—
Направленность на себя	6	—	—
Направленность на других	—	—	—
Направленность на дело	6	—	—
Логичность мышления (тест Равена)	6	15	—
Общительность (фактор А)	—	—	11
Уровень общего интеллекта	—	17	—
Эмоциональная устойчивость (фактор С)	—	16	—
Доминантность (фактор Е)	—	—	—
Беспечность (фактор F)	—	16	10
Сила супер-Эго (фактор G)	—	18	11
Смелость (фактор H)	8	—	—
Сензитивность (фактор I)	—	16	10
Подозрительность (фактор L)	—	—	9
Мечтательность (фактор M)	—	15	10
Гибкость (фактор N)	—	15	—
Тревожность (фактор O)	—	16	7
Радикализм (фактор Q1)	—	15	9
Самостоятельность (фактор Q2)	6	15	—
Самоконтроль (фактор Q3)	—	15	11
Напряженность (фактор Q4)	—	15	6
Всего значимых характеристик	12	16	11

(см. табл. 1), что дополнительно указывает на их психологическую специфику по сравнению с другими группами предпринимателей.

Ранее речь шла о структурной характеристике свойств личности. Сопоставление же уровней этих свойств у представителей малого, среднего и крупного бизнеса показывает, что первые не только имеют высокие (более 7 стенов) показатели смелости и самостоятельности, но и существенно превосходят по этим характеристикам представителей среднего и крупного бизнеса (табл. 2).

Они также имеют высокие показатели общительности, доминантности, беспечности, радикализма и одновременно тревожности, напряжённости (которые, вероятно, связаны с динамичностью бизнеса, необходимостью самому участвовать во всех его составляющих), существенно превосходя по этим характеристикам представителей среднего и крупного бизнеса. Исключение составляет независимость, которая выше только по отношению к представителям среднего бизнеса. Правда, все перечисленные характеристики уже не являются ядрами внутриличностной структуры.

В целом различия между предпринимателями малого бизнеса, с одной стороны, и среднего и крупного бизнесов, с другой стороны, очевидны.

При анализе психологических характеристик представителей среднего бизнеса обращают на себя внимание следующие показатели. Во-первых, это высокая внутренняя интегрированность свойств личности (большое количество ядер в корреляционной структуре и большое количество значимых корреляционных зависимостей у ядер) (см. табл. 1). Во-вторых, три свойства (эмоциональная устойчивость, гибкость и общий интеллект) являются ядерными только у представителей данной категории бизнеса, при этом все они тесно связаны между собой (вероятность ошибки  $p = 0,001$  и ниже). В-третьих, у них нет ни одного психологического свойства, которое имело бы значение выше среднего (более 7 стенов), этим они также отличаются от предпринимателей других групп.

Перейдём к представителям крупного бизнеса. Как следует из табл. 2, они существенно наименее общительны, мечтательны, самостоятельны, но имеют существенно более высокие показатели доминантности, силы супер-Эго, подозрительности, тревожности, напряжённости, чем представители среднего бизнеса (ранее указывалось их принципиальное отличие от представителей малого бизнеса, поэтому более детальное сравнение с последними не проводится).

У предпринимателей данной категории четыре качества — эмоциональная устойчивость, доминантность, сила супер-Эго, самоконтроль — имеют высокие показатели (выше среднего).

Важно указать дополнительные психологические особенности представителей крупного бизнеса, связанные с уровнем их общительности и подо-



Таблица 2

Выраженность свойств характера предпринимателей  
в зависимости от масштаба бизнеса (средние значения)

Свойства характера	Малый бизнес	Средний бизнес	Крупный бизнес	Минимальный уровень статистически значимых различий
Общительность (фактор А)	8,1**	6,9**	3,9**	0,00001
Эмоциональная устойчивость (фактор С)	5,1**	6,9*	7,4*	0,00001
Доминантность (фактор Е)	7,5*	6,1**	7,6*	0,00001
Беспечность (фактор F)	8,1**	4,3*	4,2*	0,00001
Сила супер-Эго» (фактор G)	6,1**	6,8**	7,4**	0,048
Смелость (фактор H)	8,1**	6,5*	6,4*	0,00001
Сензитивность (фактор I)	4,1*	4,6*	4,1	0,001
Подозрительность (фактор L)	4,5*	4,4*	6,4**	0,00001
Мечтательность (фактор M)	4,7*	4,7*	4,1**	0,02
Гибкость (фактор N)	4,9**	6,6*	6,2*	0,00001
Тревожность (фактор O)	7,2**	4,6**	5,4**	0,001
Радикализм (фактор Q1)	7,5**	4,5*	4,8*	0,00001
Самостоятельность (фактор Q2)	7,04**	6,0**	2,8**	0,00001
Самоконтроль (фактор Q3)	5,1**	6,9*	7,3*	0,00001
Напряженность (фактор Q4)	7,1*	4,9**	6,9*	0,00001

зрительности. Эти свойства не только имеют статистически значимые отличия при сравнении с другими представителями среднего и малого бизнеса, но и служат ядрами корреляционной структуры свойств, чего не наблюдается у этих групп (см. табл. 1). То есть они занимают важное место в структуре личности крупных предпринимателей.

Значение подозрительности, вероятно, объясняется необходимостью контроля за разнообразными ресурсами, а невысокая общительность (сдержанность) — высокой избирательностью контактов на таком уровне, стремлением взаимодействовать по существу, делегированием значительной части деловых коммуникаций другим лицам в структуре управления и т. д.

Закономерно, что сила супер-Эго, самоконтроль, подозрительность и невысокая общительность находятся в тесных корреляционных зависимостях (вероятность ошибки  $p = 0,02$  и ниже) между собой, поддерживают и усиливают друг друга. В литературе указывается, что различные сочетания этих свойств обеспечивают контроль поведения [9, 12], который легко соотнести с общим уровнем волевой регуляции поведения. Как известно, воля позволяет удерживать нужное направление деятельности и преодолевать препятствия. Поэтому

чем больше масштаб деятельности, чем сложнее её организация, тем важнее роль волевой регуляции.

Проведённое исследование свидетельствует о том, что разным организационно-экономическим масштабам предпринимательской деятельности соответствуют, во-первых, разные структуры личностных свойств (их внутренняя интегрированность, содержание ядер структуры и связь между ядрами), во-вторых, разные уровни выраженности этих свойств у предпринимателей, что подтверждает выдвинутую гипотезу. Таким образом, масштаб предпринимательской деятельности определяется и поддерживается не только социальными и прочими факторами, но и психологическими характеристиками личности.

### **Библиографический список**

1. *Ананьев Б. Г.* О проблемах современного человекознания. М.: Наука, 1977.
2. *Артемьева Т. И.* Категория возможности и действительности в психологии личности // Категории материалистической диалектики в психологии. М.: Наука, 1988.
3. *Дейнека О. С.* Экономическая психология: учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбГУ унта, 2000.
4. *Джидарьян И. А.* Категория активности и её место в системе психологического знания // Категории материалистической диалектики в психологии. М.: Наука, 1988.
5. *Зеер Э. Ф.* Психологическая оценка профессионально-личностного потенциала субъекта предпринимательской деятельности. Екатеринбург: Изд-во РГППУ, 2009.
6. *Клочко В. Е., Краснорядцева О. М.* Методологические основания операционализации понятия «инновационный потенциал личности» // Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: материалы одиннадцатой Междунар. науч.-практ. конф. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2010.
7. *Маклаков А. Г.* Личностный адаптационный потенциал: его мобилизация и прогнозирование в экстремальных условиях // Психологический журнал. 2001. Т. 22, № 1.
8. *Марков В. Н.* Личностно-профессиональный потенциал управленца и его оценка. М.: РАГС, 2001.
9. *Мельников В. М., Ямпольский Л. Т.* Введение в экспериментальную психологию личности. М.: Просвещение, 1985.
10. *Мерлин В. С.* Очерк интегрального исследования индивидуальности. М.: Педагогика, 1986.
11. *Нюттен Ж.* Мотивация, действие и перспектива будущего. М.: Смысл, 2004.
12. *Общая психодиагностика/под ред. А. А. Бодалёва, В. В. Столина.* М.: Изд-во МГУ, 1987.
13. *Платонов К. К.* Структура и развитие личности. М.: Наука, 1986.
14. *Проблемы экономической психологии/отв. ред. А. Л. Журавлев, А. Б. Купрейченко.* М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005. Т. 2.

15. *Рубинштейн С. А.* Основы общей психологии. М.: Педагогика, 1989. Т. 2.
16. *Суходольский Г. В.* Основы математической статистики для психологов. Л.: Изд-во ЛГУ, 1972.
17. *Толочек В. А.* Современная психология труда: учеб. пособие. СПб: Питер, 2008.
18. *Фернхем А., Хейвен П.* Личность и социальное поведение. СПб.: Питер, 2001.
19. *Чирикова А. Е.* Психологические особенности личности российского предпринимателя // Психологический журнал. 1998. Т. 19, № 1.