

Федеральное агентство по образованию
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ГОУ ВПО «АмГУ»

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой ПиП
_____ А.В. Лейфа
«__» _____ 2007 г.

ПСИХОЛОГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО ДИСЦИПЛИНЕ
для специальности 030301 – «Психология»

Составители: Е.В. Павлова, А.С. Филипенко

Благовещенск, 2007

Печатается по решению
редакционно-издательского совета
факультета социальных наук
Амурского государственного
университета

Е.В. Павлова, А.С. Филипенко

Учебно-методический комплекс по дисциплине «Психология предпринимательства» для студентов очной формы обучения специальности 030301 «Психология» - Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2007.

Учебно-методический комплекс составлен в соответствии с Государственным стандартом ОПД.Ф.18 ГОУВПО для специальности 030301 и включает наименование тем, цели и содержание лекционных, семинарских и практических занятий; тестовые задания для контроля изученного материала; темы рефератов и вопросы для самостоятельной работы; вопросы для итоговой оценки знаний; список рекомендуемой литературы; учебно-методическую карту дисциплины.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ, ЕЕ МЕСТО В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ.....	5
2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
2.1 НАИМЕНОВАНИЕ ТЕМ, ОБЪЕМ (В ЧАСАХ) ЛЕКЦИОННЫХ, СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ.....	6
2.2 СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА.....	7
2.3 ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ.....	40
2.3.1 ТРЕБОВАНИЯ К НАПИСАНИЮ РЕФЕРАТА.....	41
2.4 ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЗАЧЕТУ.....	43
2.5 КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ.....	46
2.6 ИТОГОВЫЙ ТЕСТОВЫЙ КОНТРОЛЬ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	46
3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	47
3.1 РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	47
3.2 ПРАКТИКУМ.....	51
4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА ДИСЦИПЛИНЫ.....	159

ВВЕДЕНИЕ

«Психология предпринимательства» изучается в рамках специализации «Психология управления». В данном курсе знания, полученные при изучении базовых психологических дисциплин, преломляются через призму предпринимательской деятельности, рассматриваемой с двух позиций: 1) психолога-консультанта, оказывающего профессиональную помощь предпринимателю (взгляд «извне»); 2) человека, организовывающего собственное дело (взгляд «изнутри»).

Основное внимание уделяется психологическим особенностям предпринимательской деятельности, а так же особенностям личности предпринимателя, типологии предпринимателей. Рассматриваются методы диагностики психологических особенностей предпринимателей, предпринимательского потенциала, а так же методы профилактики личностных деструкций предпринимателя.

В процессе изучения данной курса перед студентами ставятся следующие задачи:

- овладение знаниями в области теории психологии предпринимательства;
- изучение особенностей организации предпринимательской деятельности в России и за рубежом, а так же ее региональных особенностей;
- овладение навыками практической психологической помощи в сфере предпринимательства.

Данное пособие составлено с учетом рекомендаций учебно-методического отдела АмГУ и включает следующие разделы:

- цели и задачи дисциплины, ее место в учебном процессе;
- содержание дисциплины;
- учебно-методические материалы по дисциплине;
- учебно-методическая карта дисциплины

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ, ЕЕ МЕСТО В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

Тематика семинарских занятий по дисциплине «Психология предпринимательства» разработана для студентов III курса специальности 030301 «Психология» в рамках специализации «Психология управления».

Целью преподавания учебной дисциплины «Психология предпринимательства» является:

Формирование у студентов целостной системы знаний, умений и навыков, обеспечивающих успешность профессиональной деятельности в предпринимательской среде.

Задачи преподавания учебной дисциплины «Психология предпринимательства»

- Формирование представлений о предпринимательстве как социально-экономической реальности.
- Анализ психологических особенностей предпринимательства.

2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 НАИМЕНОВАНИЕ ТЕМ, ОБЪЕМ (В ЧАСАХ) ЛЕКЦИОННЫХ, СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

№ п/п	Наименование разделов и тем	Аудиторные занятия (час)		Самостоят. работа
		лекц	прак	
Тема 1	Психология предпринимательства как раздел экономической психологии.	2	2	4
Тема 2	История предпринимательства в России и за рубежом	2	4	5
Тема 3	Предпринимательство как экономическое и социально-психологическое явление	4	2	5
Тема 4	Психологические особенности предпринимательской деятельности	2	2	4
Тема 5	Психологическая характеристика личности предпринимателя	4	2	6
Тема 6	Предпринимательский потенциал: понятие, составляющие, методы диагностики и развития	2	2	5
Тема 7	Гендерные аспекты предпринимательской деятельности	2	4	5
Тема 8	Мотивация предпринимательской деятельности	3	2	4
Тема 9	Психология предпринимательского риска	3	2	4
Тема10	Психологические модели предпринимательского поведения	2	2	5
Тема 11	Предпринимательство как стратегия жизненной адаптации	1	2	5
Тема 12	Синдром предпринимателя	2	2	5
Тема 13	Психологические особенности предпринимательской деятельности в России и за рубежом	2	4	4
Тема 14	Инновационное предпринимательство	3	2	5
Тема 15	Предприниматели и предпринимательство Амурской области	2	2	6
	Итого:	36	36	72

2.2 СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

Тема 1. Психология предпринимательства как раздел экономической психологии (2 часа)

Семинарское занятие 1

Вопросы для обсуждения

1. Экономическая психология и ее место в системе наук.
2. Психология предпринимательства как один из разделов экономической психологии.
3. Объект, предмет, цели, задачи и методы психологии предпринимательства.
4. Основные направления психологии предпринимательства.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение экономической психологии.
2. Назовите основные разделы экономической психологии.
3. Составьте схему, демонстрирующую место психологии предпринимательства в системе наук. Является ли полученная схема однозначной?
4. Назовите основные направления исследования психологии предпринимательства. Какие методы могут быть использованы при изучении названных проблем?

Рефераты:

1. Психология предпринимательства: объект, предмет, структура.
2. Место психологии предпринимательства в системе наук.
3. Сущность, виды, функции предпринимательства.

Литература для самостоятельной работы

Основная

- Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства: Учебное пособие. – М: Инфра-М, 2003.
- Александров Д. Н., Алиэскеров М. А., Ахлебиннина Т. В., Основы предпринимательства. Личность и синдром предпринимателя: Учебное пособие/ Под ред. Проф. Александрова Д. Н. – М: Флинта: Наука, 2004

➤ Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. Рек. Мин. Обр. РФ. – Спб: Питер, 2005. – 368с.

➤ Завьялова Е.К. Психология предпринимательства: учеб. пособие /Е.К. Завьялова, С.Т. Посохова. – Спб: Изд-во С-Петербур ун-та, 2004. – 295 с.

➤ Предпринимательство: Учебник для вузов, рек мин обр. /М.Г. Лапушта, А.Г. Поршневу, Ю.Л. Старостин и др. – М.:, 2000, 2001, 2002.

Дополнительная:

1. Агеев А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. - М.: Наука, 1991

2. Бункина М. К. Экономический человек: В помощь изучающему экономику, психологию, менеджмент: Учеб. пособие /М. К. Бункина, А. М. Семенов. – М: Дело, 2000.

3. Бусыгин А.В. Предпринимательство: основной курс: Учебник для вузов – М.: ИНФРА,1998.

4. Дафт Р. Менеджмент. – СПб: Питер, 2000

5. Егоров Е.В. Экономика общественного сектора России: Курс лекций. – М: ТЕИС, 1998.

6. Зарубина Н.Н. Социально-культурные основы хозяйства и предпринимательства: Учеб. пособие. – М: ИНФРА-М, 1998.

7. Казанцев А.К. Менеджмент в предпринимательстве: учебное пособие. – М, 2003.

8. Лидерство. Психологические проблемы в бизнесе /Ред. Ковальский К., Кенджеми Дж.; Под ред. Ушаковой Т. М. – Дубна: Феникс, 1997.

9. Макеева В.Г. Культура предпринимательства: учеб пособие. Рек мин обр РФ. – М: ИНФРА-М, 2002.

10.Медынский В.Г. Инновационное предпринимательство: Учеб. пособие / Медынский В.Г., Шаршупова Л.Т. – М: ИНФРА-М, 1997.

11.Психология: Учебник / В.М. Аллахвердов, С.И. Богданова и др.; Отв. ред. А.А. Крылов. – М: Проспект, 2004.

12.Самыгин С.Т. Психология управления. – Ростов н/Д: Феникс, 1997

13. Семенов А.К., Маслова Е.Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса. – М.: Маркетинг, 2000

14. Словарь терминов современного предпринимательства: учеб пособие / Ред. В.В. Морковкин. – М: Радикс, 1995. – 431с.

15. Шереги Ф.Э. Социология предпринимательства: прикладные исследования. – М: ЦСП, 2002 – 536с/

16. Шпалинский В. В. Психология менеджмента: Учеб. пособие. – М: Изд-во Ун-та Рос. Акад. Образования, 2000.

Тема 2. История предпринимательства в России и за рубежом (4 часа)

Семинарские занятия 2,3

Вопросы для обсуждения

1. Возникновение предпринимательства в России. Основные этапы развития предпринимательской деятельности.
2. Предпринимательство как торговля.
3. Возникновение промышленного предпринимательства в петровскую эпоху.
4. Российское предпринимательство в 20 веке.
5. Возникновение и развитие предпринимательской деятельности в странах Европы и США.
6. Модели предпринимательской деятельности: американская и японская.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные исторические периоды досоветского развития отечественного предпринимательства.
2. Укажите, какие способности и черты характера, необходимые для успешной предпринимательской деятельности сегодня, были свойственны предпринимателям прошлого.
3. Опишите типы предпринимателей советского периода развития общества.

4. Определите, в чем состоит двойственная роль советского периода развития предпринимательства.

5. Можно ли назвать конкретную дату появления предпринимательства? Психологии предпринимательства? Предложите свой вариант даты и сравните его с указанными в специальной литературе.

6. Сделайте основные выводы из учений классиков экономической мысли, имеющие практическое значение для российских предпринимателей.

7. Назовите сходства и отличия американской и японской моделей предпринимательства.

Самостоятельная работа:

1. Подготовьте доклад об известном предпринимателе прошлого.
2. Назовите объективные и субъективные причины успешности его деятельности (задание выполняется группами по 2-3 человека, доклады обсуждаются на семинарском занятии).

Рефераты:

1. Американская и японская модели предпринимательства.
2. Личность и предпринимательство: от Аристотеля до наших дней.
3. История российского предпринимательства.

Литература для самостоятельной работы

Основная

1. Александров Д. Н., Алиэскеров М. А., Ахлебиннина Т. В., Основы предпринимательства. Личность и синдром предпринимателя: Учебное пособие / Под ред. Проф. Александрова Д. Н. – М: Флинта: Наука, 2004

2. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. Рек. Мин. Обр. РФ. – Спб: Питер, 2005.

3. Завьялова Е.К. Психология предпринимательства: учеб. пособие /Е.К. Завьялова, С.Т. Посохова. – Спб: Изд-во С-Петербур ун-та, 2004.

4. Предпринимательство: Учебник для вузов, рек мин обр. / М.Г. Лапустин, А.Г. Поршнева, Ю.Л. Старостин и др. – М, 2000, 2001, 2002.

Дополнительная

1. Бусыгин А.В. Предпринимательство: основной курс: Учебник для вузов – М: ИНФРА,1998.
2. Агеев А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. – М: Наука, 1991
3. Безгоднов А.В. Очерки предпринимательства / Гавры Д.Л. – Спб: Петрополис, 1999.
4. Волков В. Силовое предпринимательство: научное издание. – М, Спб, 2002.
5. Егоров Е.В. Экономика общественного сектора России: Курс лекций. – М: ТЕИС, 1998.
6. Зарубина Н.Н. Социально-культурные основы хозяйства и предпринимательства: Учеб. пособие. – М: ИНФРА-М, 1998.
7. Изменение поведения экономически активного населения в условиях кризиса / ред. Л.Е. Бляхер. – М, 2000.
8. Кузьмичев А.Д., Шапкин И.Н. Отечественное предпринимательство. – М: Пресс–Академия, 1995.
9. Предпринимательство и предприниматели России от истоков до начала XX в. – М: РОССПЭН, 1997.
- 10.Словарь терминов современного предпринимательства: учеб пособие / Ред. В.В. Морковкин. – М: Радикс, 1995.
- 11.Экономическая история России 19-20 вв: современный взгляд. – М: РОСПЭН, 2000.

Тема 3. Предпринимательство как экономическое и социально-психологическое явление (2 часа)

Семинарское занятие 4

Вопросы для обсуждения

1. Экономический и психологический подходы к определению сущности предпринимательства.
2. Отличительные признаки предпринимательской деятельности.
3. Формы предпринимательской деятельности.
4. Предпринимательство как особый вид деятельности и как образ жизни.

Контрольные вопросы

1. Раскройте сущность экономического и психологического подходов к определению сущности предпринимательства. Сопоставьте подходы различных авторов.
2. Укажите психологические особенности малого, среднего и крупного бизнеса. Составьте сравнительную характеристику с четким указанием критериев для сравнения.
3. В чем состоит социальный смысл предпринимательства? Можно ли дать однозначный ответ на данный вопрос?
4. Как Вы считаете, предпринимательство – это особый вид деятельности или образ жизни человека? Ответ обоснуйте.
5. Обоснуйте положение о том, что предпринимательской деятельностью могут заниматься люди с определенным складом личности.

Рефераты:

1. Индивидуальное предпринимательство и предпринимательство с образованием юридического лица.
2. Социальный смысл предпринимательства.
3. Развитие предпринимательской деятельности.
4. Механизм социального развития личности в предпринимательстве.

Литература для самостоятельной работы

Основная

1. Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства: Учебное пособие. – М: Инфра-М, 2003.
2. Завьялова Е.К. Психология предпринимательства: учеб. пособие /Е.К. Завьялова, С.Т. Посохова. – Спб: Изд-во С-Петербур ун-та, 2004.

3. Александров Д. Н., Алиэскеров М. А., Ахлебиннина Т. В., Основы предпринимательства. Личность и синдром предпринимателя: Учебное пособие / Под ред. Проф. Александрова Д. Н. – М: Флинта: Наука, 2004

4. Предпринимательство: Учебник для вузов, рек мин обр. / М.Г. Лапуста, А.Г. Поршнева, Ю.Л. Старостин и др. – М, 2000, 2001, 2002.

Дополнительная

1. Барташев А.В. Психология предпринимательской деятельности. – Таллин, МЦКиКО Эмоно – Р, 1994.

2. Бусыгин А.В. Предпринимательство: основной курс: Учебник для вузов – М: ИНФРА, 1998.

3. Бункина М. К. Экономический человек: В помощь изучающему экономисту, психологию, менеджмент: Учеб. пособие / М. К. Бункина, А. М. Семенов. – М: Дело, 2000.

4. Зарубина Н.Н. Социально-культурные основы хозяйства и предпринимательства: Учеб. пособие. – М: ИНФРА-М, 1998.

5. Иванова Л.Н. Малое предпринимательство и занятость. – М: Наука, 2004.

6. Изменение поведения экономически активного населения в условиях кризиса / ред. Л.Е. Бляхер. – М, 2000.

7. Кирцнер М. Конкуренция и предпринимательство: учеб пособие. Рек УМО вузов. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

8. Лидерство. Психологические проблемы в бизнесе / Ред. Ковальский К., Кенджеми Дж.; Под ред. Ушаковой Т. М. – Дубна: Феникс, 1997.

9. Макеева В.Г. Культура предпринимательства: учеб пособие. Рек мин обр РФ. – М: ИНФРА-М, 2002.

10. Предпринимательство и бизнес / Под ред. Л.П. Дашкова. – М: Бизнес – школа, 1999

11. Психология: Учебник / В.М. Аллавердов, С.И. Богданова и др.; Отв. ред. А.А. Крылов. – М: Проспект, 2004.

12. Семенов А.К., Маслова Е.Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса. – М: Маркетинг, 2000

13. Словарь терминов современного предпринимательства: учеб пособие / Ред. В.В. Морковкин. – М: Радикс, 1995.

14. Шпалинский В.В. Психология менеджмента: Учеб. пособие. – М: Изд-во Ун-та Рос. Акад. Образования, 2000.

Тема 4. Психологические особенности предпринимательской деятельности (2 часа)

Семинарское занятие 5

Вопросы для обсуждения

1. Подходы к определению сущности предпринимательской деятельности.
2. Психологические особенности предпринимательской деятельности.
3. Психологическая структура деятельности и ее особенности в сфере предпринимательства.
4. Индивидуально-типологические и социально-психологические факторы, влияющие на эффективность предпринимательской деятельности.

Контрольные вопросы

1. Имеет ли предпринимательская деятельность принципиальные отличия от других видов трудовой деятельности (работы по найму, творческой деятельности и т.п.).
2. В чем сущность деятельностного подхода к предпринимательству?
3. Опираясь на представления о структуре деятельности А.Н. Леонтьева, опишите основные составляющие предпринимательской деятельности.
4. Существует ли зависимость психологических особенностей предпринимательской деятельности от страны, региона? Ответ обоснуйте.

Самостоятельная работа:

1. На основе анализа периодических изданий выделите психологические особенности предпринимательской деятельности.

Рефераты:

1. Психологические особенности, препятствующие эффективной предпринимательской деятельности.
2. Факторы, влияющие на эффективность предпринимательской деятельности.
3. Виды предпринимательской деятельности и их особенности.

Литература для самостоятельной работы

Основная

1. Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства: Учебное пособие. – М: Инфра-М, 2003.
2. Александров Д. Н., Алиэскеров М. А., Ахлебиннина Т. В., Основы предпринимательства. Личность и синдром предпринимателя: Учебное пособие / Под ред. Проф. Александрова Д. Н. – М: Флинта: Наука, 2004
3. Завьялова Е.К. Психология предпринимательства: учеб. пособие /Е.К. Завьялова, С.Т. Посохова. – Спб: Изд-во С-Петербур ун-та, 2004.

Дополнительная

1. Барташев А.В. Психология предпринимательской деятельности. – Таллин, МЦКиКО Эмоно – Р, 1994.
2. Бункина М. К. Экономический человек: В помощь изучающему экономисту, психологию, менеджмент: Учеб. пособие / М. К. Бункина, А. М. Семенов. – М: Дело, 2000.
3. Зарубина Н.Н. Социально-культурные основы хозяйства и предпринимательства: Учеб. пособие. – М: ИНФРА-М, 1998.
4. Иванова Л.Н. Малое предпринимательство и занятость. – М: Наука, 2004.
5. Изменение поведения экономически активного населения в условиях кризиса / ред. Л.Е. Бляхер. – М, 2000.
6. Медынский В.Г. Реинжиниринг инновационного предпринимательства. – М: ИНФРА-М, 1999.

7. Организация предпринимательской деятельности: Учеб. пособие. Рек мин обр РФ / А.С. Пелих. – М, Ростов–на –Дону, 2003.

8. Психология: Учебник / В.М. Аллахвердов, С.И. Богданова и др.; Отв. ред. А.А. Крылов. – М: Проспект, 2004.

9. Семенов А.К., Маслова Е.Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса. – М: Маркетинг, 2000

10.Словарь терминов современного предпринимательства: учеб пособие / Ред. В.В. Морковкин. – М: Радикс, 1995.

11.Шереги Ф.Э. Социология предпринимательства: прикладные исследования. – М: ЦСП, 2002.

Тема 5. Психологическая характеристика личности предпринимателя (2 часа)

Семинарское занятие 6

Вопросы для обсуждения

1. Личностные характеристики предпринимателей в научных исследованиях и публицистике.

2. Психологическая характеристика индивидуально-типологических особенностей личности предпринимателя и их проявлений в предпринимательской деятельности.

3. Социальный портрет современного российского предпринимателя.

4. Самодиагностика и психологический прогноз влияния личностных особенностей на предпринимательскую деятельность.

Контрольные вопросы

1. Можно ли выделить психологические черты «идеального предпринимателя» и человека, абсолютно не способного к предпринимательской деятельности? При положительном ответе назовите психологические черты первого и второго типов людей.

2. Зависят ли психологические черты «идеального предпринимателя» от национальной, религиозной, социальной принадлежности человека? Ответ обоснуйте.

3. Охарактеризуйте предпринимателя как носителя пассионарности (на основе работ Л.Н. Гумилева).

4. Охарактеризуйте факторы, влияющие на становление предпринимателя на разных этапах его жизни. Существует ли зависимость успешности предпринимательской деятельности от возраста предпринимателя (от того, в каком возрасте он открыл свое дело)?

5. Раскройте понятие «социальный портрет предпринимателя». На основе анализа периодических изданий составьте социальный портрет современного российского предпринимателя; современного американского предпринимателя.

6. Рассмотрите историческое изменение этического кодекса предпринимателей. Существует ли подобный кодекс в наше время?

Самостоятельная работа:

1. Попробуйте подобрать комплекс методик для диагностики психологических особенностей личности предпринимателя. Определите, насколько у вас выражены предпринимательские черты личности (составляется развернутый перечень методик; самодиагностика осуществляется по полному списку методик). См. Практикум 1.

Рефераты:

1. Первые шаги молодого предпринимателя.
2. Типы «идеальных» предпринимателей.
3. Имидж предпринимателя как основа успешной деятельности.

Литература для самостоятельной работы

Основная

1. Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства: Учебное пособие. – М: Инфра-М, 2003.

2. Александров Д. Н., Алиэскеров М. А., Ахлебиннина Т. В., Основы предпринимательства. Личность и синдром предпринимателя: Учебное пособие / Под ред. Проф. Александрова Д. Н. – М: Флинта: Наука, 2004

3. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. Рек. Мин. Обр. РФ. – Спб: Питер, 2005.

4. Завьялова Е.К. Психология предпринимательства: учеб. пособие /Е.К. Завьялова, С.Т. Посохова. – Спб: Изд-во С-Петербур ун-та, 2004.

Дополнительная

1. Барташев А.В. Психология предпринимательской деятельности. – Таллин, МЦКиКО Эмоно – Р, 1994.

2. Бункина М. К. Экономический человек: В помощь изучающему экономисту, психологию, менеджмент: Учеб. пособие / М. К. Бункина, А. М. Семенов. – М: Дело, 2000.

3. Лидерство. Психологические проблемы в бизнесе / Ред. Ковальский К., Кенджеми Дж.; Под ред. Ушаковой Т. М. – Дубна: Феникс, 1997.

4. Макеева В.Г. Культура предпринимательства: учеб пособие. Рек мин обр РФ. – М: ИНФРА-М, 2002.

5. Предпринимательство и предприниматели России от истоков до начала XX в. – М: РОССПЭН, 1997.

6. Психология: Учебник / В.М. Аллавердов, С.И. Богданова и др.; Отв. ред. А.А. Крылов. – М: Проспект, 2004.

7. Семенов А.К., Маслова Е.Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса. – М: Маркетинг, 2000

8. Словарь терминов современного предпринимательства: учеб пособие / Ред. В.В. Морковкин. – М: Радикс, 1995.

9. Хигир Б. Ю. Нетрадиционные методы подбора и оценки персонала / Б. Ю. Хигир. – М: бизнес-школа Интел-Синтез, 2001.

10. Чирикова А.Е. Психологические особенности личности российского предпринимателя // Психологический журнал, 1998, №3.

Тема 6. Предпринимательский потенциал: понятие, составляющие, методы диагностики и развития (2 часа)

Семинарское занятие 7

Вопросы для обсуждения

1. Понятие предпринимательского потенциала, его общая характеристика и оценка.
2. Основные структурно-содержательные компоненты предпринимательского потенциала: ценностно-мотивационный, интеллектуальный, эмоциональный, поведенческий, коммуникативный, регуляторный.
3. Диагностика предпринимательского потенциала.
4. Методы развития предпринимательского потенциала.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные составляющие предпринимательского потенциала. Все ли они должны быть развиты в равной мере для успешности предпринимательской деятельности?
2. Возможно ли компенсировать недостаточно развитые составляющие предпринимательского потенциала за счет более сильного развития других?
3. Назовите методы диагностики предпринимательского потенциала.
4. Назовите методы развития предпринимательского потенциала. Оцените их эффективность.

Самостоятельная работа.

1. Разработайте программу развития предпринимательского потенциала (задание выполняется студентами во внеаудиторное время группами по 3-4 человека, результаты обсуждаются на семинарском занятии).

Литература для самостоятельной работы

Основная

1. Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства: Учебное пособие. – М: Инфра-М, 2003.

2. Александров Д. Н., Алиэскеров М. А., Ахлебиннина Т. В., Основы предпринимательства. Личность и синдром предпринимателя: Учебное пособие / Под ред. Проф. Александрова Д. Н. – М: Флинта: Наука, 2004

3. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. Рек. Мин. Обр. РФ. – Спб: Питер, 2005.

4. Завьялова Е.К. Психология предпринимательства: учеб. пособие /Е.К. Завьялова, С.Т. Посохова. – Спб: Изд-во С-Петербур ун-та, 2004.

5. Предпринимательство: Учебник для вузов, рек мин обр. / М.Г. Лапустя, А.Г. Поршневу, Ю.Л. Старостин и др. – М, 2000, 2001, 2002.

Дополнительная

1. Барташев А.В. Психология предпринимательской деятельности. – Таллин, МЦКиКО Эмоно – Р, 1994.

2. Бусыгин А.В. Предпринимательство: основной курс: Учебник для вузов – М: ИНФРА,1998.

3. Инструменты развития бизнеса: тренинг и консалтинг / сост. Л. Кроль, Е. Пуртова – М: Класс, 2001.

4. Казанцев А.К. Менеджмент в предпринимательстве: учебное пособие. – М, 2003.

5. Лидерство. Психологические проблемы в бизнесе / Ред. Ковальский К., Кенджеми Дж.; Под ред. Ушаковой Т. М. – Дубна: Феникс, 1997.

6. Организация предпринимательской деятельности: Учеб. пособие. Рек мин обр РФ / А.С. Пелих. – М, Ростов–на –Дону, 2003.

7. Психология: Учебник / В.М. Аллахвердов, С.И. Богданова и др.; Отв. ред. А.А. Крылов. – М: Проспект, 2004.

8. Семенов А.К., Маслова Е.Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса. – М: Маркетинг, 2000

9. Словарь терминов современного предпринимательства: учеб пособие / Ред. В.В. Морковкин. – М: Радикс, 1995.

10.Шереги Ф.Э. Социология предпринимательства: прикладные исследования. – М: ЦСП, 2002.

11. Шпалинский В.В. Психология менеджмента: Учеб. пособие. – М: Изд-во Ун-та Рос. Акад. Образования, 2000.

Тема 7. Гендерные аспекты предпринимательской деятельности (4 часа)

Семинарские занятия 8, 9

Вопросы для обсуждения

1. Различия в личностных портретах, ценностных ориентациях, моделях поведения, предпринимательских рисках и сферах предпринимательской деятельности между мужчинами и женщинами.

2. Отличительные особенности «мужского» и «женского» предпринимательства.

3. Психологические проблемы взаимодействия мужчин и женщин в предпринимательстве, возможности их преодоления.

Контрольные вопросы

1. Существуют ли значимые различия между предпринимателями-мужчинами и предпринимателями-женщинами? Обоснуйте ответ, используя материалы периодической печати.

2. Можно ли выделить сферы «мужского предпринимательства» и «женского предпринимательства»? В случае положительного ответа приведите примеры таких сфер.

3. Назовите основные проблемы, возникающие при взаимодействии мужчин и женщин в предпринимательстве. Предложите пути их решения.

4. Кто лучший предприниматель – мужчина или женщины? Обоснуйте свой ответ.

Самостоятельная работа:

1. Гендерные различия предпринимательской деятельности (анализ периодических изданий, обсуждение на семинаре).

Рефераты:

1. Психологические свойства личности и профессионально важные качества женщин – предпринимателей.
2. Сравнение российских и зарубежных женщин – предпринимателей.
3. Проблемы деятельности женщины – руководителя. Женщина и карьера.

Литература для самостоятельной работы

Основная

1. Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства: Учебное пособие. – М: Инфра-М, 2003.
2. Александров Д. Н., Алиэскеров М. А., Ахлебиннина Т. В., Основы предпринимательства. Личность и синдром предпринимателя: Учебное пособие / Под ред. Проф. Александрова Д. Н. – М: Флинта: Наука, 2004
3. Завьялова Е.К. Психология предпринимательства: учеб. пособие /Е.К. Завьялова, С.Т. Посохова. – Спб: Изд-во С-Петербур ун-та, 2004.

Дополнительная

1. Барташев А.В. Психология предпринимательской деятельности. – Таллин, МЦКиКО Эмоно – Р, 1994.
2. Вартазарова Л.С. Женское предпринимательство в России и СНГ – резерв интеграции // Женское предпринимательство в экономике России и СНГ. – М, 2002.
3. Семенов А.К., Маслова Е.Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса. – М: Маркетинг, 2000
4. Словарь терминов современного предпринимательства: учеб пособие / Ред. В.В. Морковкин. – М: Радикс, 1995.
5. Чирикова А.Е. Психологические особенности личности российского предпринимателя // Психологический журнал, 1998, №3.
6. Шереги Ф.Э. Социология предпринимательства: прикладные исследования. – М: ЦСП, 2002.

Обзор дополнительной литературы по теме составляется студентами на основе анализа периодических изданий и информации из Internet.

Тема 8. Мотивация предпринимательской деятельности (2 часа)

Семинарское занятие 10

Вопросы для обсуждения

1. Субъективные и объективные факторы мотивации предпринимательской деятельности.
2. Ценностные ориентации предпринимателей как основа мотивации предпринимательской деятельности.
3. Ценности – цели и ценности – средства, их характеристика и соотношение.
4. Отличительные особенности мотивации предпринимательства.
5. Классификации мотивов предпринимательской деятельности.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные подходы к определению ведущих мотивов предпринимательской деятельности. Выскажите свое мнение по данному вопросу.
2. Назовите классификации мотивов предпринимательской деятельности и дайте их сравнительную характеристику.
3. Отличаются ли мотивы предпринимательской деятельности от мотивов других видов трудовой деятельности? Ответ проиллюстрируйте примерами.
4. Существуют ли отличия в мотивации предпринимателей-мужчин и предпринимателей-женщин. В случае положительного ответа назовите возможные причины таких отличий?
5. Раскройте действие закона оптимума мотивации применительно к предпринимательской деятельности.
6. Назовите наиболее типичные для предпринимателей ценностные ориентации. С чем связано их преобладание в системе ценностей предпринимателей?

Самостоятельная работа.

1. Определите мотивацию предпринимательской деятельности человека, занимающегося предпринимательством 5 лет, 2 года, начинающего собственное дело. Сравните полученные результаты с результатами диагностики мотивации людей, считающих предпринимательскую деятельность неприемлемой для себя (возможно распределение заданий между студентами с последующим обсуждением в группе).

2. Определите, насколько у Вас выражена мотивация предпринимательской деятельности.

Рефераты:

1. Классификация мотивов предпринимательской деятельности.
2. Мотивационные конфликты предпринимателей и способы их разрешения.

Литература для самостоятельной работы

Основная

1. Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства: Учебное пособие. – М: Инфра-М, 2003.

2. Александров Д. Н., Алиэскеров М. А., Ахлебиннина Т. В., Основы предпринимательства. Личность и синдром предпринимателя: Учебное пособие / Под ред. Проф. Александрова Д. Н. – М: Флинта: Наука, 2004

3. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. Рек. Мин. Обр. РФ. – Спб: Питер, 2005.

4. Завьялова Е.К. Психология предпринимательства: учеб. пособие /Е.К. Завьялова, С.Т. Посохова. – Спб: Изд-во С-Петербур ун-та, 2004.

Дополнительная

1. Барташев А.В. Психология предпринимательской деятельности. – Таллин, МЦКиКО Эмоно – Р, 1994.

2. Бункина М. К. Экономический человек: В помощь изучающему экономисту, психологию, менеджмент: Учеб. пособие / М. К. Бункина, А. М. Семенов. – М: Дело, 2000.

3. Волков В. Силовое предпринимательство: научное издание. – М, Спб, 2002.
4. Зарубина Н.Н. Социально-культурные основы хозяйства и предпринимательства: Учеб. пособие. – М: ИНФРА-М, 1998.
5. Инструменты развития бизнеса: тренинг и консалтинг / сост. Л. Кроль, Е. Пуртова – М: Класс, 2001.
6. Казанцев А.К. Менеджмент в предпринимательстве: учебное пособие. – М, 2003.
7. Козырев А. А. Мотивация потребителей / А. А. Козырев. – Спб: Изд-во Михайлова В. А., 2003.
8. Лидерство. Психологические проблемы в бизнесе / Ред. Ковальский К., Кенджеми Дж.; Под ред. Ушаковой Т. М. – Дубна: Феникс, 1997.
9. Макеева В.Г. Культура предпринимательства: учеб пособие. Рек мин обр РФ. – М: ИНФРА-М, 2002.
10. Психология: Учебник / В.М. Аллахвердов, С.И. Богданова и др.; Отв. ред. А.А. Крылов. – М: Проспект, 2004.
11. Сидоренко Е. В. Мотивационный тренинг. – Спб: Речь, 2001
12. Словарь терминов современного предпринимательства: учеб пособие / Ред. В.В. Морковкин. – М: Радикс, 1995.
13. Чирикова А.Е. Психологические особенности личности российского предпринимателя // Психологический журнал, 1998, №3.
14. Шереги Ф.Э. Социология предпринимательства: прикладные исследования. – М: ЦСП, 2002.

Тема 9. Психология предпринимательского риска (2 часа)

Семинарское занятие 11

Вопросы для обсуждения

1. Понятие «предпринимательский риск».
2. Основные виды рисков: производственный, финансовый, инвестиционный, рыночный, политический, личностный.

3. Методы управления риском: контроль за риском и финансирование риска (страхование).

4. Психология предпринимательского риска. Понятие риска в психологическом описании предпринимательства.

5. Диагностика склонности к предпринимательскому риску.

Контрольные вопросы

1. Раскройте понятие «риск» с экономической и психологической точек зрения.

2. Назовите объективные и субъективные составляющие предпринимательского риска. Возможно ли считать одну из них главной, а другую - второстепенной?

3. Проанализируйте типологию рискованности и ее влияние на особенности поведения и деятельности предпринимателя.

4. Раскройте понятия «склонность к риску» и «готовность к риску». Существуют ли между ними значимые отличия.

5. Назовите основные составляющие готовности к риску.

6. Рассмотрите основные модели доведения предпринимателя в ситуациях повышенного риска.

Самостоятельная работа.

1. Подготовьте обзор методик, позволяющих выявить склонность к риску и готовность к риску (обсуждение методик на семинарском занятии).

2. Определите собственную готовность к риску по любой из найденных методик.

Рефераты:

1. Основные виды рисков и их последствия в предпринимательской деятельности.

2. Риск как необходимый компонент предпринимательской деятельности.

3. «Нормальная» склонность к риску и чрезмерная рискованность: проблема разграничения в предпринимательской деятельности.

Литература для самостоятельной работы

Основная

1. Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства: Учебное пособие. – М: Инфра-М, 2003.
2. Александров Д. Н., Алиэскеров М. А., Ахлебиннина Т. В., Основы предпринимательства. Личность и синдром предпринимателя: Учебное пособие / Под ред. Проф. Александрова Д. Н. – М: Флинта: Наука, 2004
3. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. Рек. Мин. Обр. РФ. – Спб: Питер, 2005.
4. Завьялова Е.К. Психология предпринимательства: учеб. пособие /Е.К. Завьялова, С.Т. Посохова. – Спб: Изд-во С-Петербур ун-та, 2004.
5. Предпринимательство: Учебник для вузов, рек мин обр. / М.Г. Лапустта, А.Г. Поршневу, Ю.Л. Старостин и др. – М, 2000, 2001, 2002.

Дополнительная

1. Барташев А.В. Психология предпринимательской деятельности. – Таллин, МЦКиКО Эмоно – Р, 1994.
2. Бусыгин А.В. Предпринимательство: основной курс: Учебник для вузов – М: ИНФРА,1998.
3. Егоров Е.В. Экономика общественного сектора России: Курс лекций. – М: ТЕИС, 1998.
4. Как открыть свое дело / ред.-составитель А.Т. Гаврилова. – М: Рос. Газета, 2004.
5. Кирцнер М. Конкуренция и предпринимательство: учеб пособие. Рек УМО вузов. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
6. Корнилова Т.В. Психология риска и принятия решений: учеб. пособие. – М, 2003.
7. Медынский В.Г. Инновационное предпринимательство: Учеб. пособие / Медынский В.Г., Шаршупова Л.Т. – М: ИНФРА-М, 1997.
8. Организация предпринимательской деятельности: Учеб. пособие. Рек мин обр РФ / А.С. Пелих. – М, Ростов–на –Дону, 2003.

9. Психология: Учебник / В.М. Аллахвердов, С.И. Богданова и др.; Отв. ред. А.А. Крылов. – М: Проспект, 2004.

10. Словарь терминов современного предпринимательства: учеб пособие / Ред. В.В. Морковкин. – М: Радикс, 1995.

11. Экономика предпринимательства: Курс лекций: учеб. пособие. Рек Мин обр. РФ / В.И. Кулишин и др. – М: ВЛАДОС, 1999.

Тема 10. Психологические модели предпринимательского поведения (2 часа)

Семинарское занятие 12

Вопросы для обсуждения

1. Психологические модели предпринимательского поведения.
2. Типология моделей предпринимательского поведения, их общая характеристика и особенности проявлений.
3. Диагностика индивидуальной модели поведения и прогноз ее проявлений в предпринимательской деятельности.
4. Психология мужчины-предпринимателя и женщины-предпринимателя

Контрольные вопросы

1. Раскройте понятие «модель поведения», сопоставьте различные точки зрения.
2. Дайте сравнительную характеристику различных типологий предпринимательского поведения.
3. Рассмотрите наиболее распространенные модели предпринимательского поведения.
4. Существуют ли значимые различия между моделями поведения мужчины-предпринимателя и женщины-предпринимателя?

Рефераты:

1. Эффективность моделей предпринимательского поведения.

Литература для самостоятельной работы

Основная

1. Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства: Учебное пособие. – М: Инфра-М, 2003.
2. Александров Д. Н., Алиэскеров М. А., Ахлебиннина Т. В., Основы предпринимательства. Личность и синдром предпринимателя: Учебное пособие / Под ред. Проф. Александрова Д. Н. – М: Флинта: Наука, 2004
3. Завьялова Е.К. Психология предпринимательства: учеб. пособие /Е.К. Завьялова, С.Т. Посохова. – Спб: Изд-во С-Петербур ун-та, 2004.
4. Предпринимательство: Учебник для вузов, рек мин обр. / М.Г. Лапустя, А.Г. Поршневу, Ю.Л. Старостин и др. – М, 2000, 2001, 2002.

Дополнительная

1. Барташев А.В. Психология предпринимательской деятельности. – Таллин, МЦКиКО Эмоно – Р, 1994.
2. Вачугов Д.Д. Практикум по менеджменту: деловые игры. Учеб. пособие Рек мин обр РФ. – М: Высш. шк., 2004.
3. Дафт Р. Менеджмент. – СПб: Питер, 2000
4. Дружинин А. Е. Тренинг продаж / А. Е. Дружинин, А. Замулин. – Спб: Речь, 2002.
5. Инструменты развития бизнеса: тренинг и консалтинг / сост. Л. Кроль, Е. Пуртова – М: Класс, 2001.
6. Казанцев А.К. Менеджмент в предпринимательстве: учебное пособие. – М, 2003.
7. Кирцнер М. Конкуренция и предпринимательство: учеб пособие. Рек УМО вузов. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
8. Лидерство. Психологические проблемы в бизнесе / Ред. Ковальский К., Кенджеми Дж.; Под ред. Ушаковой Т. М. – Дубна: Феникс, 1997.
9. Макеева В.Г. Культура предпринимательства: учеб пособие. Рек мин обр РФ. – М: ИНФРА-М, 2002.
10. Организация предпринимательской деятельности: Учеб. пособие. Рек мин обр РФ / А.С. Пелих. – М, Ростов–на –Дону, 2003.

11. Семенов А.К., Маслова Е.Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса. – М: Маркетинг, 2000

12. Словарь терминов современного предпринимательства: учеб пособие / Ред. В.В. Морковкин. – М: Радикс, 1995.

13. Чирикова А.Е. Психологические особенности личности российского предпринимателя // Психологический журнал, 1998, №3.

14. Шпалинский В.В. Психология менеджмента: Учеб. пособие. – М: Изд-во Ун-та Рос. Акад. Образования, 2000.

Тема 11. Предпринимательство как стратегия жизненной адаптации (2 часа)

Семинарское занятие 13

Вопросы для обсуждения

1. Понятие адаптации в психологии.
2. Уровни адаптации.
3. Проблема отнесения предпринимательства к адаптивной либо неадаптивной активности.
4. Стратегии индивидуальной адаптации предпринимателей.
5. Предпринимательский потенциал и стратегии адаптации личности.

Контрольные вопросы

1. Рассмотрите понятие, виды и уровни адаптации, выделяемые различными авторами.
2. Можно ли отнести предпринимательскую деятельность человека к неадаптивной (по аналогии с творческой деятельностью)? Ответ обоснуйте.
3. Как связаны предпринимательский потенциал и стратегия адаптации личности?
4. Может ли предпринимательская деятельность рассматриваться как стратегия жизненной адаптации?

Рефераты:

1. Психологическое содержание стратегии адаптации, ориентирующей на самораскрытие.

2. Психологическое содержание стратегии адаптации, ориентирующей на самосохранение.

Литература для самостоятельной работы

Основная

1. Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства: Учебное пособие. – М: Инфра-М, 2003.

2. Александров Д. Н., Алиэскеров М. А., Ахлебиннина Т. В., Основы предпринимательства. Личность и синдром предпринимателя: Учебное пособие / Под ред. Проф. Александрова Д. Н. – М: Флинта: Наука, 2004

3. Завьялова Е.К. Психология предпринимательства: учеб. пособие /Е.К. Завьялова, С.Т. Посохова. – Спб: Изд-во С-Петербур ун-та, 2004.

Дополнительная

1. Барташев А.В. Психология предпринимательской деятельности. – Таллин, МЦКиКО Эмоно – Р, 1994.

2. Бункина М. К. Экономический человек: В помощь изучающему экономисту, психологию, менеджмент: Учеб. пособие / М. К. Бункина, А. М. Семенов. – М: Дело, 2000.

3. Вартазарова Л.С. Женское предпринимательство в России и СНГ – резерв интеграции // Женское предпринимательство в экономике России и СНГ. – М, 2002.

4. Иванова Л.Н. Малое предпринимательство и занятость. – М: Наука, 2004.

5. Изменение поведения экономически активного населения в условиях кризиса / ред. Л.Е. Бляхер. – М, 2000.

6. Лидерство. Психологические проблемы в бизнесе / Ред. Ковальский К., Кенджеми Дж.; Под ред. Ушаковой Т. М. – Дубна: Феникс, 1997.

7. Предпринимательство и предприниматели России от истоков до начала XX в. – М: РОССПЭН, 1997.

8. Психология: Учебник / В.М. Аллахвердов, С.И. Богданова и др.; Отв. ред. А.А. Крылов. – М: Проспект, 2004.

9. Словарь терминов современного предпринимательства: учеб пособие / Ред. В.В. Морковкин. – М: Радикс, 1995.

Тема 12. Синдром предпринимателя (2 часа)

Семинарское занятие 14

Вопросы для обсуждения

1. Понятие «синдром предпринимателя».
2. Личностные деструкции предпринимателя, их классификация.
3. «Синдром выгорания» применительно к предпринимательской деятельности.
4. Основные виды стрессов в предпринимательской деятельности, причины их возникновения. Стратегии преодоления стресса.
5. Стратегии профилактики и коррекции «синдрома предпринимателя».

Контрольные вопросы

1. Раскройте понятие «синдром» в психологии и психиатрии.
2. Применимо ли понятие «профессиональное выгорание» к предпринимательской деятельности? Ответ проиллюстрируйте примерами из журнальных статей.
3. Назовите возможные личностные деструкции предпринимателя. Каковы их причины и последствия?
4. Рассмотрите виды стрессов, наиболее типичные для предпринимательской деятельности, их причины, последствия и методы предотвращения.

Самостоятельная работа.

1. Предложите программу профилактики личностных деструкции предпринимателя (задание выполняется в группах по 4 - 5 человек и обсуждается на семинарском занятии).

Рефераты:

1. Стресс в предпринимательской деятельности.
2. «Профессиональное выгорание» в предпринимательской деятельности.

Литература для самостоятельной работы

Основная

1. Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства: Учебное пособие. – М: Инфра-М, 2003.
2. Завьялова Е.К. Психология предпринимательства: учеб. пособие /Е.К. Завьялова, С.Т. Посохова. – Спб: Изд-во С-Петербур ун-та, 2004.
3. Александров Д. Н., Алиэскеров М. А., Ахлебиннина Т. В., Основы предпринимательства. Личность и синдром предпринимателя: Учебное пособие / Под ред. Проф. Александрова Д. Н. – М: Флинта: Наука, 2004

Дополнительная

1. Барташев А.В. Психология предпринимательской деятельности. – Таллин, МЦКиКО Эмоно – Р, 1994.
2. Зарубина Н.Н. Социально-культурные основы хозяйства и предпринимательства: Учеб. пособие. – М: ИНФРА-М, 1998.
3. Лидерство. Психологические проблемы в бизнесе / Ред. Ковальский К., Кенджеми Дж.; Под ред. Ушаковой Т. М. – Дубна: Феникс, 1997.
4. Макеева В.Г. Культура предпринимательства: учеб пособие. Рек мин обр РФ. – М: ИНФРА-М, 2002.
5. Семенов А.К., Маслова Е.Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса. – М: Маркетинг, 2000
6. Словарь терминов современного предпринимательства: учеб пособие / Ред. В.В. Морковкин. – М: Радикс, 1995.
7. Чирикова А.Е. Психологические особенности личности российского предпринимателя // Психологический журнал, 1998, №3.

Тема 13. Психологические особенности предпринимательской деятельности в России и за рубежом (4 часа)

Семинарские занятия 15, 16

Вопросы для обсуждения

1. Психология современного российского и «западного» предпринимателей.
2. Сравнительная характеристика особенностей западного и российского предпринимательства.
3. Отличительные черты личности, поведения, ценностных ориентаций западных и российских предпринимателей.
4. Проблемы социокультурных различий при взаимодействии в сфере предпринимательства.
5. Различие этических кодексов предпринимательства как одно из препятствия для эффективного взаимодействия российских и зарубежных предпринимателей.

Контрольные вопросы

1. Дайте развернутую сравнительную характеристику «западного» и «российского» предпринимателя, четко указывая критерии для сравнения. Назовите основные причины существования подобных различий.
2. Как социокультурные различия влияют на успех предпринимательской деятельности?
3. Дайте сравнительную характеристику этических кодексов предпринимателей разных стран.

Самостоятельная работа.

1. На основе анализа периодических изданий приведите примеры влияния социокультурных различий на успешность предпринимательской деятельности.

Рефераты:

1. Психология гендерных различий предпринимательской деятельности в России

2. Психология гендерных различий предпринимательской деятельности за рубежом.

3. Ценностные ориентации предпринимателей в России и за рубежом.

4. Основные проблемы российского предпринимательства и пути выхода из него.

Литература для самостоятельной работы

Основная

1. Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства: Учебное пособие. – М: Инфра-М, 2003.

2. Александров Д. Н., Алиэскеров М. А., Ахлебиннина Т. В., Основы предпринимательства. Личность и синдром предпринимателя: Учебное пособие / Под ред. Проф. Александрова Д. Н. – М: Флинта: Наука, 2004

3. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. Рек. Мин. Обр. РФ. – Спб: Питер, 2005.

4. Завьялова Е.К. Психология предпринимательства: учеб. пособие /Е.К. Завьялова, С.Т. Посохова. – Спб: Изд-во С-Петербур ун-та, 2004.

5. Предпринимательство: Учебник для вузов, рек мин обр. / М.Г. Лапустин, А.Г. Поршнева, Ю.Л. Старостин и др. – М, 2000, 2001, 2002.

Дополнительная

1. Агеев А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. – М: Наука, 1991

2. Барташев А.В. Психология предпринимательской деятельности. – Таллин, МЦКиКО Эмоно – Р, 1994.

3. Бусыгин А.В. Предпринимательство: основной курс: Учебник для вузов – М: ИНФРА,1998.

4. Вартазарова Л.С. Женское предпринимательство в России и СНГ – резерв интеграции // Женское предпринимательство в экономике России и СНГ. – М, 2002.

5. Волков В. Силовое предпринимательство: научное издание. – М, Спб, 2002.

6. Егоров Е.В. Экономика общественного сектора России: Курс лекций. – М: ТЕИС, 1998.
7. Зарубина Н.Н. Социально-культурные основы хозяйства и предпринимательства: Учеб. пособие. – М: ИНФРА-М, 1998.
8. Изменение поведения экономически активного населения в условиях кризиса / ред. Л.Е. Бляхер. – М, 2000.
9. Казанцев А.К. Менеджмент в предпринимательстве: учебное пособие. – М, 2003.
10. Кузьмичев А.Д., Шапкин И.Н. Отечественное предпринимательство. – М: Пресс–Академия, 1995.
11. Макеева В.Г. Культура предпринимательства: учеб пособие. Рек мин обр РФ. – М: ИНФРА-М, 2002.
12. Организация предпринимательской деятельности: Учеб. пособие. Рек мин обр РФ / А.С. Пелих. – М, Ростов–на –Дону, 2003.
13. Предпринимательство и предприниматели России от истоков до начала XX в. – М: РОССПЭН, 1997.
14. Самыгин С.Т. Психология управления. – Ростов н/Д: Феникс, 1997
15. Семенов А.К., Маслова Е.Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса. – М: Маркетинг, 2000
16. Чирикова А.Е. Психологические особенности личности российского предпринимателя // Психологический журнал, 1998, №3.
17. Шпалинский В.В. Психология менеджмента: Учеб. пособие. – М: Изд-во Ун-та Рос. Акад. Образования, 2000.
18. Экономическая история России 19-20 вв: современный взгляд. – М: РОСПЭН, 2000.

Тема 14. Инновационное предпринимательство (2 часа)

Семинарское занятие 17

Вопросы для обсуждения

- 1 Особенности предпринимательской деятельности в современном мире.

2. «Маркетинговые войны» и их психологические последствия.
3. Изменение методов работы с потребителями для поддержания их приверженности товару / фирме.
4. Ориентация на скрытые нужды потребителей.
5. Реинжиниринг бизнес-процессов.

Контрольные вопросы

1. Раскройте понятие «инновационное предпринимательство». Приведите различные варианты его трактовки.
2. Назовите наиболее значимые изменения, произошедшие в мировой экономике за последние двадцать лет и укажите их экономические и психологические последствия.
3. Что понимается под словосочетанием «реинжиниринг бизнес-процессов»? Дайте развернутую характеристику данного явления.
4. В чем состоят изменения конкурентной среды, происходящие в 21 веке. Имеют ли они существенные психологические последствия: а) для производителей; б) для продавцов; в) для потенциальных потребителей товаров и услуг?

Рефераты:

1. Механизм и функции рынка инноваций.
2. Сущность инновационной деятельности предпринимателя.
3. Бизнес как война конкурентов.
4. Психология конкурентных отношений.
5. Консалтинг как инструмент развития бизнеса.
6. Тренинг эффективных продаж.

Литература для самостоятельной работы

Основная

1. Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства: Учебное пособие. – М: Инфра-М, 2003.
2. Александров Д. Н., Алиэскеров М. А., Ахлебиннина Т. В., Основы предпринимательства. Личность и синдром предпринимателя: Учебное пособие / Под ред. Проф. Александрова Д. Н. – М: Флинта: Наука, 2004

3. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. Рек. Мин. Обр. РФ. – Спб: Питер, 2005.

4. Завьялова Е.К. Психология предпринимательства: учеб. пособие /Е.К. Завьялова, С.Т. Посохова. – Спб: Изд-во С-Петербур ун-та, 2004.

5. Предпринимательство: Учебник для вузов, рек мин обр. / М.Г. Лапуста, А.Г. Поршнева, Ю.Л. Старостин и др. – М, 2000, 2001, 2002.

Дополнительная

1. Волков В. Силовое предпринимательство: научное издание. – М, Спб, 2002.

2. Дружинин А. Е. Тренинг продаж / А. Е. Дружинин, А. Замулин. – Спб: Речь, 2002.

3. Изменение поведения экономически активного населения в условиях кризиса / ред. Л.Е. Бляхер. – М, 2000.

4. Инструменты развития бизнеса: тренинг и консалтинг / сост. Л. Кроль, Е. Пуртова – М: Класс, 2001.

5. Кирцнер М. Конкуренция и предпринимательство: учеб пособие. Рек УМО вузов. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

6. Козырев А. А. Мотивация потребителей / А. А. Козырев. – Спб: Изд-во Михайлова В. А., 2003.

7. Медынский В.Г. Инновационное предпринимательство: Учеб. пособие / Медынский В.Г., Шаршупова Л.Т. – М: ИНФРА-М, 1997.

8. Медынский В.Г. Реинжиниринг инновационного предпринимательства. – М: ИНФРА-М, 1999.

9. Райс Эл, Траут Дж. Маркетинговые войны. – Спб: Питер, 2000.

10. Самыгин С.Т. Психология управления. – Ростов н/Д: Феникс, 1997

11. Фоксол Г. Психология потребителя в маркетинге / Г. Фоксол, Г. Голдсмит, С. Браун; Пер. с англ. Д. Раевская, Ред. И. В. Андреева. – Спб: Питер, 2001.

12. Хигир Б. Ю. Нетрадиционные методы подбора и оценки персонала / Б. Ю. Хигир. – М: бизнес-школа Интел-Синтез, 2001.

Тема 15. Предприниматели и предпринимательство Амурской области (2 часа)

Семинарское занятие 18

Вопросы для обсуждения

1. История развития предпринимательства в Амурской области.
2. Современный экономический потенциал области.
3. Основные направления предпринимательской деятельности.
4. Социально-психологические особенности развития предпринимательства в Амурской области.

Контрольные вопросы

1. Чем отличается предпринимательская среда Амурской области от предпринимательской среды центральной России?
2. Назовите и проанализируйте основные социально-психологические особенности развития предпринимательства в Амурской области.

Рефераты:

1. Развитие малого предпринимательства в Амурской области.
2. Защита прав предпринимателя.

Литература для самостоятельной работы

Основная

1. Малое предпринимательство Амурской области.– Благовещенск, 2004.
2. Практические ситуации в малом бизнесе: учеб. пособие. – Благовещенск, Зея, 2003.
3. Становление: очерки о предпринимателях г. Благовещенска. – Благовещенск, Зея: РИО, 1999.

Обзор дополнительной литературы по теме составляется студентами самостоятельно на основе анализа периодических изданий и информации из Internet.

2.4 ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1. Психология предпринимательства: объект, предмет, структура.
2. Место психологии предпринимательства в системе наук.
3. Сущность, виды, функции предпринимательства.
4. Американская и японская модели предпринимательства.
5. Личность и предпринимательство от Аристотеля до наших дней.
6. История российского предпринимательства.
7. Индивидуальное предпринимательство и предпринимательство с образованием юридического лица.
8. Социальный смысл предпринимательства.
9. Развитие предпринимательской деятельности.
10. Механизм социального развития личности в предпринимательстве.
11. Психологические особенности, препятствующие эффективной предпринимательской деятельности.
12. Факторы, влияющие на эффективность предпринимательской деятельности.
13. Виды предпринимательской деятельности и их особенности.
14. Первые шаги молодого предпринимателя.
15. Типы «идеальных» предпринимателей.
16. Имидж предпринимателя как основа успешной деятельности.
17. Психологические свойства личности и профессионально важные качества женщин – предпринимателей.
18. Сравнение российских и зарубежных женщин – предпринимателей.
19. Проблемы деятельности женщины – руководителя. Женщина и карьера.
20. Классификация мотивов предпринимательской деятельности.
21. Мотивационные конфликты предпринимателей и способы их разрешения.
22. Основные виды рисков и их последствия в предпринимательской деятельности.

23. Риск как необходимый компонент предпринимательской деятельности.
24. «Нормальная» склонность к риску и чрезмерная рискованность: проблема разграничения в предпринимательской деятельности.
25. Эффективность моделей предпринимательского поведения.
26. Психологическое содержание стратегии адаптации, ориентирующей на самораскрытие.
27. Психологическое содержание стратегии адаптации, ориентирующей на самосохранение.
28. Стресс в предпринимательской деятельности.
29. Психология гендерных различий предпринимательской деятельности в России
30. Психология гендерных различий предпринимательской деятельности за рубежом.
31. Ценностные ориентации предпринимателей в России и за рубежом.
32. Основные проблемы российского предпринимательства и пути выхода из него.
33. Механизм и функции рынка инноваций.
34. Сущность инновационной деятельности предпринимателя.
35. Бизнес как война конкурентов.
36. Психология конкурентных отношений.
37. Консалтинг как инструмент развития бизнеса.
38. Тренинг эффективных продаж.
39. Развитие малого предпринимательства в Амурской области.
40. Защита прав предпринимателя.

2.3.1 ТРЕБОВАНИЯ К НАПИСАНИЮ РЕФЕРАТА

1. Реферат по данному курсу является одним из методов организации самостоятельной работы студентов.

2. Темы рефератов являются дополнительным материалом для изучения данной дисциплины.

3. Реферат является допуском к зачету.

4. Реферат должен быть подготовлен согласно теме, предложенной преподавателем. Допускается самостоятельный выбор темы реферата, но по согласованию с преподавателем.

5. Объем реферата – не менее 12 страниц формата А4.

6. Реферат должен иметь:

1. титульный лист, оформленный согласно «Стандарта предприятия»;

2. содержание;

3. текст должен быть разбит на разделы согласно содержания;

4. заключение;

5. список литературы не менее 5 источников.

7. Обсуждение тем рефератов проводится на тех семинарских занятиях, по которым они распределены. Это является обязательным требованием. В случае не представления реферата согласно установленного графика (без уважительной причины), студент обязан подготовить новый реферат.

8. Информация по реферату должна не превышать 10 минут. Выступающий должен подготовить краткие выводы по теме реферата для конспектирования студентов.

9. Сдача реферата преподавателю обязательна.

2.4 ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЗАЧЕТУ

1. Экономическая психология. Психология предпринимательства как раздел экономической психологии.
2. Психология предпринимательства: объект, предмет, структура.
3. Место психологии предпринимательства в системе наук.
4. История становления идей предпринимательства: от Аристотеля до наших дней.
5. История российского предпринимательства. Социальный портрет современного российского предпринимателя.
6. Возникновение и развитие предпринимательской деятельности в странах Европы, США, Азиатско-тихоокеанского региона. Американская и японская модели предпринимательской деятельности.
7. Подходы к определению сущности предпринимательства. Социально-психологическая сущность предпринимательства.
8. Формы предпринимательства.
9. Субъект и объект предпринимательства. Соотношение понятий: предпринимательство, дело, бизнес, коммерция.
10. Психологические особенности предпринимательской деятельности.
11. Факторы, влияющие на эффективность предпринимательской деятельности.
12. Функции субъекта предпринимательства.
13. Типы и виды предпринимательской деятельности и их психологические особенности.
14. Подходы к определению психологических черт «идеального предпринимателя».
15. Типы «идеальных предпринимателей»
16. Психологические особенности, препятствующие эффективной предпринимательской деятельности.
17. Деловая этика предпринимателя.

18. Социально-психологический портрет современного российского предпринимателя.
19. Предпринимательский потенциал. Понятие предпринимательского потенциала, его общая характеристика и оценка.
20. Основные структурно-содержательные компоненты предпринимательского потенциала.
21. Диагностика и развитие предпринимательского потенциала.
22. Психология мужчины-предпринимателя и женщины-предпринимателя. Отличительные особенности «мужского» и «женского» предпринимательства.
23. Психологические проблемы взаимодействия мужчин и женщин в предпринимательстве, возможности их преодоления.
24. Субъективные и объективные факторы мотивации предпринимательской деятельности. Закон оптимума мотивации.
25. Ценностные ориентации предпринимателей как основа мотивации предпринимательской деятельности.
26. Классификация мотивов предпринимательской деятельности
27. Психология предпринимательского риска. Понятие риска в психологическом описании предпринимательства.
28. Основные виды рисков и их психологические последствия. Объективная и субъективная составляющие предпринимательского риска.
29. Типология рискованности и ее влияние на особенности поведения и деятельности предпринимателей.
30. Основные механизмы нейтрализации предпринимательских рисков.
31. Психологические модели предпринимательского поведения.
32. Типология моделей предпринимательского поведения, их общая характеристика и особенности проявления.
33. Диагностика индивидуальной модели поведения и прогноз ее проявлений в предпринимательской деятельности.

34. Психология современного российского и "западного" предпринимателей. Сравнительная характеристика особенностей западного и российского предпринимательства.

35. Отличительные черты личности, поведения, ценностных ориентаций западных и российских предпринимателей.

36. Проблемы социокультурных различий при взаимодействии в сфере предпринимательства.

37. Психологическая компетентность предпринимателя.

38. Имидж предпринимателя как одно из условий успешности деятельности. Различие имиджей предпринимателей различных уровней.

39. Тренинг как инструмент развития бизнеса.

40. Консалтинг как инструмент развития бизнеса.

41. Предпринимательство как стратегия жизненной адаптации.

42. Синдром предпринимателя: сущность и причины возникновения.

43. Профессиональные деструкции личности предпринимателя: сущность, причины возникновения, методы профилактики.

44. Стресс в предпринимательской деятельности.

45. Понятие и сущность инновационного предпринимательства.

46. Психологические основы работы с клиентом в современных условиях, покупателем. Тренинг эффективных продаж.

47. Психология конкурентных отношений. Бизнес как война конкурентов.

48. Изменение методов работы с потребителем как условие успешности бизнеса.

49. Реинжиниринг бизнес-процессов.

50. Предпринимательство в Амурской области: общая характеристика.

2.5 КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ

Оценка степени усвоения обучающимися знаний в соответствии с требованиями программы осуществляется в виде зачета – незачета. Зачет по курсу ставится, если студент знает основной материал по данному курсу, демонстрирует понимание изученного, умеет применять знания с целью решения практических задач.

Незачет по курсу ставится, если студент демонстрирует отсутствие понимания изученного, отсутствие самостоятельности суждений, отсутствие убежденности в излагаемом материале, отсутствие систематизации и глубины знаний.

2.6 ИТОГОВЫЙ ТЕСТОВЫЙ КОНТРОЛЬ

Итоговый тестовый контроль проводится в конце учебного семестра. Задания предлагаются в форме традиционных тестов с выбором одного правильного ответа из нескольких предложенных. Тест содержит 45 вопросов по три к каждой теме. По итогам написания тестирования ставится допуск к зачету.

3 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

3.1 РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства: Учебное пособие. – М: Инфра-М, 2003.
2. Завьялова Е.К. Психология предпринимательства: учеб. пособие /Е.К. Завьялова, С.Т. Посохова. – Спб: Изд-во С-Петербур ун-та, 2004.
3. Александров Д. Н., Алиэскеров М. А., Ахлебиннина Т. В., Основы предпринимательства. Личность и синдром предпринимателя: Учебное пособие / Под ред. Проф. Александрова Д. Н. – М: Флинта: Наука, 2004
4. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. Рек. Мин. Обр. РФ. – Спб: Питер, 2005.
5. Предпринимательство: Учебник для вузов, рек мин обр. / М.Г. Лапустин, А.Г. Поршнева, Ю.Л. Старостин и др. – М, 2000, 2001, 2002.

Дополнительная

1. Агеев А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. – М: Наука, 1991
2. Барташев А.В. Психология предпринимательской деятельности. – Таллин, МЦКиКО Эмоно – Р, 1994.
3. Безгоднов А.В. Очерки предпринимательства / Гавры Д.Л. – Спб: Петрополис, 1999.
4. Бункина М. К. Экономический человек: В помощь изучающему экономисту, психологию, менеджмент: Учеб. пособие / М. К. Бункина, А. М. Семенов. – М: Дело, 2000.
5. Бусыгин А.В. Предпринимательство: основной курс: Учебник для вузов – М: ИНФРА,1998.
6. Вартазарова Л.С. Женское предпринимательство в России и СНГ – резерв интеграции // Женское предпринимательство в экономике России и СНГ. – М, 2002.

7. Вачугов Д.Д. Практикум по менеджменту: деловые игры. Учеб. пособие Рек мин обр РФ. – М: Высш. шк., 2004.
8. Волков В. Силовое предпринимательство: научное издание. – М, Спб, 2002.
9. Дафт Р. Менеджмент. – СПб: Питер, 2000
10. Дружинин А. Е. Тренинг продаж / А. Е. Дружинин, А. Замулин. – Спб: Речь, 2002.
11. Егоров Е.В. Экономика общественного сектора России: Курс лекций. – М: ТЕИС, 1998.
12. Зарубина Н.Н. Социально-культурные основы хозяйства и предпринимательства: Учеб. пособие. – М: ИНФРА-М, 1998.
13. Иванова Л.Н. Малое предпринимательство и занятость. – М: Наука, 2004.
14. Изменение поведения экономически активного населения в условиях кризиса / ред. Л.Е. Бляхер. – М, 2000.
15. Инструменты развития бизнеса: тренинг и консалтинг / сост. Л. Кроль, Е. Пуртова – М: Класс, 2001.
16. Казанцев А.К. Менеджмент в предпринимательстве: учебное пособие. – М, 2003.
17. Как открыть свое дело / ред.-составитель А.Т. Гаврилова. – М: Рос. Газета, 2004.
18. Кирцнер М. Конкуренция и предпринимательство: учеб пособие. Рек УМО вузов. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
19. Козырев А. А. Мотивация потребителей / А. А. Козырев. – Спб: Изд-во Михайлова В. А., 2003.
20. Корнилова Т.В. Психология риска и принятия решений: учеб. пособие. – М, 2003.
21. Кузьмичев А.Д., Шапкин И.Н. Отечественное предпринимательство. – М: Пресс–Академия, 1995.

22. Лидерство. Психологические проблемы в бизнесе / Ред. Ковальский К., Кенджеми Дж.; Под ред. Ушаковой Т. М. – Дубна: Феникс, 1997.
23. Макеева В.Г. Культура предпринимательства: учеб пособие. Рек мин обр РФ. – М: ИНФРА-М, 2002.
24. Малое предпринимательство Амурской области. – Благовещенск, 2004.
25. Медынский В.Г. Инновационное предпринимательство: Учеб. пособие / Медынский В.Г., Шаршупова Л.Т. – М: ИНФРА-М, 1997.
26. Медынский В.Г. Реинжиниринг инновационного предпринимательства. – М: ИНФРА-М, 1999.
27. Организация предпринимательской деятельности: Учеб. пособие. Рек мин обр РФ / А.С. Пелих. – М, Ростов–на –Дону, 2003.
28. Практические ситуации в малом бизнесе: учеб. пособие. – Благовещенск, Зея, 2003.
29. Предпринимательство и бизнес / Под ред. Л.П. Дашкова. – М: Бизнес – школа, 1999
30. Предпринимательство и предприниматели России от истоков до начала XX в. – М: РОССПЭН, 1997.
31. Психология: Учебник / В.М. Аллахвердов, С.И. Богданова и др.; Отв. ред. А.А. Крылов. – М: Проспект, 2004.
32. Райс Эл, Траут Дж. Маркетинговые войны. – СПб: Питер, 2000.
33. Самыгин С.Т. Психология управления. – Ростов н/Д: Феникс, 1997
34. Семенов А.К., Маслова Е.Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса. – М: Маркетинг, 2000
35. Сидоренко Е. В. Мотивационный тренинг. – Спб: Речь, 2001
36. Словарь терминов современного предпринимательства: учеб пособие / Ред. В.В. Морковкин. – М: Радикс, 1995.
37. Становление: очерки о предпринимателях г. Благовещенска. – Благовещенск, Зея: РИО, 1999.

38. Фоксол Г. Психология потребителя в маркетинге / Г. Фоксол, Г. Голдсмит, С. Браун; Пер. с англ. Д. Раевская, Ред. И. В. Андреева. – Спб: Питер, 2001.
39. Хигир Б. Ю. Нетрадиционные методы подбора и оценки персонала / Б. Ю. Хигир. – М: бизнес-школа Интел-Синтез, 2001.
40. Чирикова А.Е. Психологические особенности личности российского предпринимателя // Психологический журнал, 1998, №3.
41. Шереги Ф.Э. Социология предпринимательства: прикладные исследования. – М: ЦСП, 2002.
42. Шпалинский В.В. Психология менеджмента: Учеб. пособие. – М: Изд-во Ун-та Рос. Акад. Образования, 2000.
43. Экономика предпринимательства: Курс лекций: учеб. пособие. Рек Мин обр. РФ / В.И. Кулишин и др. – М: ВЛАДОС, 1999.
44. Экономическая история России 19-20 вв: современный взгляд. – М: РОСПЭН, 2000.

3.2. ПРАКТИКУМ ПО ПСИХОЛОГИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

(По материалам: Завьялова Е.К. Психология предпринимательства: учеб. пособие /Е.К. Завьялова, С.Т. Посохова. – Спб: Изд-во С-Петербур ун-та, 2004.)

ПРАКТИКУМ 1

Практикум содержит методики для самооценки компонентов предпринимательского потенциала: склонности к риску, склонности к предпринимательскому риску, жизненных ценностей и ограничений в управлении персоналом. Приводятся процедуры самообследования и обработки полученных результатов, а также краткие пояснения к интерпретации методик С. Шуберта (склонность к риску), С. Жизнина и В. Крупнова (склонность к предпринимательскому риску), М. Рокича (ценностные ориентации), М. Вудкока и Д. Фрэнсиса (ограничение управленческих возможностей). Все методики модифицированы авторами для диагностики российских предпринимателей и апробированы в ряде исследований и в консультационной работе.

1. Ценностные ориентации

Перед Вами список 1, включающий некоторые цели, к которым может стремиться человек. Выберите из них наиболее значимую, с Вашей точки зрения, цель и в скобках справа от нее поставьте цифру 1. Затем выберите следующую по значимости цель и обозначьте цифрой 2 и так далее. Наименее важная цель получит номер 18. Не торопитесь. Работайте вдумчиво и внимательно. Не допускается, чтобы две различные ценности имели одинаковое значение и были отмечены одной и той же цифрой. Рядом с каждой ценностью должна стоять только одна цифра, которая не должна повторяться. После работы с первым списком перейдите ко второму.

АКТИВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНАЯ ЖИЗНЬ (полнота и эмоциональная насыщенность жизни) ()

ЖИЗНЕННАЯ МУДРОСТЬ (зрелость суждений и здравый смысл, достигаемые жизненным опытом) ()

ЗДОРОВЬЕ (физическое и психическое) ()

ИНТЕРЕСНАЯ РАБОТА ()

- КРАСОТА ПРИРОДЫ И ИСКУССТВА (переживание прекрасного в природе и искусстве) ()
- ЛЮБОВЬ (духовная и физическая близость с любимым человеком) ()
- МАТЕРИАЛЬНО ОБЕСПЕЧЕННАЯ ЖИЗНЬ (отсутствие материальных затруднений) ()
- НАЛИЧИЕ ХОРОШИХ И ВЕРНЫХ ДРУЗЕЙ ()
- ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРИЗНАНИЕ (уважение окружающих, коллектива, товарищей по работе) ()
- ПОЗНАНИЕ (возможность расширения своего образования, кругозора, общей культуры, интеллектуальное развитие) ()
- ПРОДУКТИВНАЯ ЖИЗНЬ (максимально полное использование своих возможностей, сил и способностей) ()
- РАЗВИТИЕ (работа над собой, постоянное физическое и духовное совершенствование) ()
- РАЗВЛЕЧЕНИЯ (приятное, необременительное времяпрепровождение, отсутствие обязанностей) ()
- СВОБОДА (самостоятельность, независимость в суждениях и поступках) ()
- СЧАСТЛИВАЯ СЕМЕЙНАЯ ЖИЗНЬ ()
- СЧАСТЬЕ ДРУГИХ (благополучие, развитие и совершенствование других людей, всего народа, человечества в целом) ()
- ТВОРЧЕСТВО (возможность творческой деятельности) ()
- УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ (внутренняя гармония, свобода от внутренних противоречий, сомнений) ()

Перед Вами список 2, включающий некоторые личностные черты, проявляющиеся в поведении людей. Выберите ту из них, которую Вы считаете наиболее ценной при любых обстоятельствах, и поставьте в скобках справа от нее цифру 1. Затем выберите следующую по значимости и обозначьте цифрой 2 и так далее. Наименее важная личностная черта получит номер 18. Не торопитесь. Работайте вдумчиво и внимательно. Не допускается, чтобы две различные

личностные черты имели одинаковое значение и были отмечены одной и той же цифрой. Рядом с каждой личностной чертой должна стоять только одна цифра, которая не должна повторяться.

- АККУРАТНОСТЬ (ЧИСТОПЛОТНОСТЬ) (умение содержать в порядке вещи, порядок в делах) ()
- ВОСПИТАННОСТЬ (хорошие манеры) ()
- ВЫСОКИЕ ЗАПРОСЫ (высокие требования к жизни и высокие притязания) ()
- ЖИЗНЕРАДОСТНОСТЬ (чувство юмора) ()
- ИСПОЛНИТЕЛЬНОСТЬ (дисциплинированность) ()
- НЕЗАВИСИМОСТЬ (способность действовать самостоятельно, решительно) ()
- НЕПРИМИРИМОСТЬ К НЕДОСТАТКАМ (в себе и в других) ()
- ОБРАЗОВАННОСТЬ (широта знаний, высокая общая культура) ()
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ (чувство долга, умение держать слово) ()
- РАЦИОНАЛИЗМ (умение здраво и логично мыслить, принимать обдуманные, рациональные решения) ()
- САМОКОНТРОЛЬ (сдержанность, самодисциплина) ()
- СМЕЛОСТЬ В ОТСТАИВАНИИ СВОЕГО МНЕНИЯ, СВОИХ ВЗГЛЯДОВ ()
- ТВЕРДАЯ ВОЛЯ (умение настоять на своем, не отступать перед трудностями) ()
- ТЕРПИМОСТЬ (к взглядам и мнениям других, умение прощать другим их ошибки и заблуждения) ()
- ЧЕСТНОСТЬ (правдивость, искренность) ()
- ЧУТКОСТЬ (заботливость) ()
- ШИРОТА ВЗГЛЯДОВ (умение понять чужую точку зрения, уважать иные вкусы, обычаи, привычки) ()
- ЭФФЕКТИВНОСТЬ В ДЕЛАХ (трудолюбие, продуктивность в работе) ()

Шкала ценностей-целей предпринимателей		
Ценности-цели	Ранг	
	Мужчины	Женщины
Активная деятельная жизнь (полнота и эмоциональная насыщенность жизни)	5	8
Жизненная мудрость (зрелость суждений и здравый смысл, достигаемые жизненным опытом)	7	12
Здоровье (физическое и психическое)	1	1
Интересная работа	6	3
Красота природы и искусства (переживание прекрасного в природе и искусстве)	15	16
Любовь (духовная и физическая близость с любимым человеком)	14	5
Материально обеспеченная жизнь (отсутствие материальных затруднений)	2	6
Наличие хороших и верных друзей	10	4
Общественное признание (уважение окружающих, коллектива, товарищей по работе)	4	15
Познание (возможность расширения своего образования, кругозора, общей культуры, интеллектуальное развитие)	8	9
Продуктивная жизнь (максимально полное использование своих возможностей, сил и способностей)	12	18
Развитие (работа над собой, постоянное физическое и духовное совершенствование)	9	13

Шкала ценностей-средств предпринимателей

Ценности-средства	Ранг	
	Мужчины	Женщины
Аккуратность (чистоплотность) (умение содержать в порядке вещи, порядок в делах)	7	13
Воспитанность (хорошие манеры)	8	5
Высокие запросы (высокие требования к жизни и высокие притязания)	11	18

Жизнерадостность (чувство юмора)	16	10
Исполнительность (дисциплинированность)	10	15
Независимость (способность действовать самостоятельно, решительно)	15	11
Непримиримость к недостаткам в себе и в других	14	17
Образованность (широта знаний, высокая общая культура)	6	1
Ответственность (чувство долга, умение держать слово)	9	3
Рационализм (умение здраво и логично мыслить, принимать обдуманные, рациональные решения)	2	6
Самоконтроль (сдержанность, самодисциплина)	4	9
Смелость в отстаивании своего мнения, своих взглядов	5	16
Твердая воля (умение настоять на своем, не отступать перед трудностями)	1	7
Терпимость (к взглядам и мнениям других, умение прощать другим их ошибки и заблуждения)	12	12
Честность (правдивость, искренность)	13	2
Чуткость (заботливость)	18	14
Широта взглядов (умение понять чужую точку зрения, уважать иные вкусы, обычаи, привычки)	17	4
Эффективность в делах (трудолюбие, продуктивность в работе)	3	8

Обработка и интерпретация

Поставленная против каждой ценности цифра соответствует рангу личной, соответствующей только Вам шкале ценностей. Личная шкала ценностей сопоставляется с типичной для предпринимателей шкалой с учетом пола. Определяется личное ценностное отклонение от типичного для предпринимателей соответствующего пола. Для этого вычисляется разность между рангом ценности в Вашей шкале и рангом той же ценности в шкале предпринимателей. Например, познание признано Вами самой высшей ценностью, которой приписан ранг 1. В ценностной шкале мужчин-предпринимателей познанию принадлежит ранг 8. Разность между рангами равняется 7.

Полученные разности по 18 ценностям суммируются без учета знака. Личное ценностное отклонение вычисляется отдельно для ценностей-целей (список 1) и ценностей-средств (список 2). Личное ценностное отклонение может колебаться от 0 до 306. Чем меньше величина личного ценностного отклонения, тем в большей мере Ваши ценности совпадают с предпринимательскими. Для определения степени совпадения можно ориентироваться на следующую шкалу:

0-61 — полное совпадение 62-122 — почти полное совпадение

123-184 — частичное совпадение

185-245 — выраженное расхождение

246-306 — полное расхождение

2. Склонность к риску

Вам предлагаются вопросы, касающиеся поведения человека в ситуациях, связанных с риском. Прочитайте их внимательно. Отвечая, зачеркните только одну цифру справа. Каждая цифра соответствует степени Вашей уверенности в том, что Вы совершите указанное действие. Если Вы абсолютно уверены, то зачеркните цифру 5; если у Вас небольшие сомнения проходят после недолгого колебания и Вы сможете действовать, то зачеркните цифру 4; если Ваши сомнения и решимость действовать примерно равны, то зачеркните цифру 3; если Вы уверены, что откажетесь действовать после некоторых колебаний, то зачеркните цифру 2; если Вы абсолютно уверены, что не совершите требуемое действие, то зачеркните цифру 1.

1. Превысили бы Вы установленную скорость, чтобы быстрее оказать необходимую медицинскую помощь тяжело больному человеку?	5	4	3	2	1
2. Согласились бы Вы ради хорошего заработка участвовать в опасной и длительной экспедиции?	55	44	33	22	11
3. Встали бы Вы на пути убегающего взломщика?	55	44	33	22	11
4. Можете ли Вы на другой день после бессонной ночи нормально работать?	55	44	33	22	11

5. Могли бы Вы ехать на подножке товарного вагона при скорости более 100 км/ч?	55	44	33	22	11
6. Стали бы Вы первым переходить холодную реку?	55	44	33	22	11
7. Одолжили бы Вы другу большую сумму денег, будучи не совсем уверенным, что он сможет Вам вернуть эти деньги?	55	44	33	22	11
8. Вошли бы Вы вместе с укротителем в клетку со львами при его заверении, что это безопасно?	55	44	33	22	11
9. Могли бы Вы под руководством извне залезть на высокую фабричную трубу?	55	44	33	22	11
10. Могли бы Вы без тренировки управлять парусной лодкой?	55	44	33	22	11
11. Могли бы Вы схватить за уздечку бегущую лошадь?	55	44	33	22	11
12. Могли бы Вы после 10 стаканов пива ехать на велосипеде?	55	44	33	22	11
13. Могли бы Вы совершить прыжок с парашютом?	55	44	33	22	11
14. Могли бы Вы при необходимости без билета проехать из Петербурга в Москву?	55	44	33	22	11
15. Могли бы Вы совершить автотурне, если бы за рулем сидел Ваш знакомый, который совсем недавно был в тяжелом дорожном происшествии?	55	44	33	22	11
16. Могли бы Вы с 10-метровой высоты прыгнуть на тент пожарной команды?	55	44	33	22	11
17. Могли бы Вы, чтобы избавиться от затяжной болезни с постельным режимом, пойти на опасную для жизни операцию?	55	44	33	22	11
18. Могли бы Вы спрыгнуть с подножки товарного вагона, движущегося со скоростью 50 км/ч?	55	44	33	22	11
19. Могли бы Вы в виде исключения вместе с другими людьми подняться на лифте, рассчитанном только на 6 человек?	55	44	33	22	11
20. Могли бы Вы за большое денежное вознаграждение перейти с завязанными глазами оживленный уличный перекресток?	55	44	33	22	11
21. Взялись бы Вы за опасную для жизни работу, если бы за нее хорошо заплатили?	55	44	33	22	11
22. Могли бы Вы после 10 рюмок водки вычислить проценты?	55	44	33	22	11
23. Могли бы Вы по указанию Вашего руководителя взяться за высоковольтный провод, если бы Вас заверили, что провод обесто-	55	44	33	22	11

чен?					
24. Могли бы Вы после некоторых предварительных объяснений управлять вертолетом?	55	44	33	22	11
25. Могли бы Вы, имея билеты, но без денег и продуктов, предпринять поездку из Москвы в Екатеринбург?	55	44	33	22	11

Обработка и интерпретация

После ответа на все вопросы подсчитывается сумма баллов. Если сумма баллов находится в пределах 100-125, то можно считать, что человек обладает выраженной склонностью к риску. Он предпочитает рисковать во многих ситуациях, даже при небольшой вероятности успеха и достижения цели. Рискует также тогда, когда возможна неудача. Уверен в себе, в своих начинаниях. Верит в удачу. В риске находит удовольствие.

Если сумма баллов соответствует 50-99, то человек обладает умеренной склонностью к риску. Он предпочитает рисковать в некоторых сферах своей деятельности. Рискует взвешенно, при достаточно высокой вероятности успеха, когда удача очевидна или возможна в ближайшем будущем. Уверен в себе, чувствует себя защищенным, способным достичь успеха и преодолеть трудности в привычной для себя обстановке.

Если сумма баллов соответствует 25-49, то человек в основном предпочитает избегать ситуаций, связанных с риском. Необходимость рисковать вызывает беспокойство, тревогу, ощущение дискомфорта. Такой человек неуверен в себе, в своих способностях, осторожен, у него часто возникает предчувствие неудачи, неблагоприятного исхода событий.

3. Склонность к предпринимательскому риску

Вам предлагаются вопросы, касающиеся поведения предпринимателя в ситуации финансового риска. На каждый вопрос дается несколько вариантов ответов. Вам необходимо выбрать только один ответ, который Вы предпочли бы в такой ситуации. Выбранный вариант ответа необходимо обвести в кружок.

1. Вы стали победителем телевизионной игры-шоу. Какой приз вы себе выберете?

- а) 2000 долларов наличными
- б) 60% -й шанс в дальнейшем выиграть 4000 долларов
- в) 20%-й шанс в дальнейшем выиграть 10000 долларов
- г) 2%-й шанс в дальнейшем выиграть 100000 долларов

2. Вы проиграли в покер 500 долларов. Сколько бы Вы поставили на игру, чтобы отыграть свои 500 долларов?

- а) более 500 долларов
- б) 500 долларов
- в) 250 долларов
- г) 100 долларов
- д) ничего — Вы решили смириться с проигрышем сразу

3. Месяц спустя после Вашей покупки акций их курс неожиданно поднялся на 15%. Что вы будете делать, не имея дополнительной информации?

- а) буду держать эти акции без дополнительных приобретений или продаж
- б) продам и получу разницу
- в) куплю еще больше этих же акций — возможно, их курс еще больше вырастет

4. Курс Ваших акций неожиданно начал падать через месяц после их приобретения. Но основные показатели корпорации, акции которой Вы купили, выглядят убедительно. Что вы будете делать?

- а) куплю еще; если эти акции выглядели привлекательно при прежней цене, то при более низкой они стали еще более выгодными
- б) буду держать только эти акции и подожду, пока цена вернется к прежнему уровню
- в) продам их, чтобы избежать больших потерь

5. Вы являетесь ведущим специалистом в только что образовавшейся компании. Вы можете выбрать два способа получения в конце года своих премиальных. Какой вы выберете?

- а) 1500 долларов наличными.

б) вместо наличных возьмете опцион (документ на приобретение новых акций), дающий право на приобретение в качестве премий акций компании, которые могут принести Вам дивиденды в 15000 долларов в следующем году, если компания будет преуспевать. Но эти акции ничего Вам не принесут, если компания потерпит неудачу.

«Ключ» к опроснику «Склонность к предпринимательскому риску»

Вопросы									
1		2		3		4		5	
ответ	балл	ответ	балл	ответ	балл	ответ	балл	ответ	балл
а	1	а	8	а	3	а	4	а	1
б	3	б	6	б	1	б	3	б	5
в	5	в	4	в	4	в	1		
г	9	г	2						
		д	0						

Обработка и интерпретация

Ответам, обведенным в кружок, в соответствии с «ключом» приписывается определенное количество баллов. Полученные по всем вопросам баллы суммируются. Чем больше сумма полученных баллов, тем выше склонность к предпринимательскому риску.

Сумма баллов 23-30 соответствует ярко выраженной склонности к финансовому риску. Средства инвестируются в различные проекты и ценные бумаги, часто без глубокого и разностороннего анализа рыночной ситуации. Бизнес рассматривается как азартная игра. Анализ шансов на успех предпочитается анализу возможных неудач. Возможен риск ради риска.

Сумма баллов 13-22 соответствует умеренно выраженной склонности к риску. Успех достигается за счет реалистичного отношения к рискованным финансовым ситуациям. Интуиция сочетается с умением учитывать все шансы на успех, просчитывать ситуации, требующие оправданного риска, с явным видением успешного результата в ближайшем будущем.

Сумма баллов 5-12 соответствует слабо выраженной склонности к риску. Ситуации, связанные с финансовым риском, инвестированием средств, избега-

ются. Решения принимаются осторожно. Предпочитаются проверенные, хорошо зарекомендовавшие себя в прошлом способы.

4. Опросник ограничений управленческого потенциала

Вам предлагается перечень суждений, касающихся управленческих способностей руководителя. Прочитайте внимательно каждое из них. Если суждение подходит Вам, соответствует Вашим убеждениям, то в «Бланке для ответов» под цифрой, соответствующей номеру суждения, поставьте знак «+». Если оно Вам не подходит, то поставьте знак «-». Работайте быстро и внимательно. Если какое-либо суждение вызывает у Вас сомнение, подумайте над ним и ответьте как можно более правдиво.

БЛАНК ДЛЯ ОТВЕТОВ

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33
34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44
45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55
56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66
67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77
78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88
89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99
100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	ПО

Опросник

1. Я хорошо справляюсь с трудностями, свойственными моей работе.
2. Мне ясна моя позиция по принципиально важным вопросам.
3. Когда необходимо принимать важные решения в моей жизни, я действую решительно.
4. Я вкладываю значительные усилия в свое развитие.
5. Я способен эффективно решать проблемы.

6. Я часто экспериментирую с новыми идеями, испытывая их.
7. Мои взгляды обычно принимаются во внимание коллегами, и я часто влияю на то, какие решения они принимают.
8. Я понимаю принципы, которые лежат в основе моего подхода к управлению персоналом.
9. Мне нетрудно добиться эффективной работы моих сотрудников, подчиненных.
10. Я считаю себя хорошим наставником для подчиненных.
11. Я хорошо председательствую на совещаниях, хорошо провожу их.
12. Я забочусь о своем здоровье.
13. Я иногда прошу других высказаться о моих основных подходах к жизни и работе.
14. Если бы меня спросили, я, безусловно, смог бы описать, что я хочу сделать в своей жизни.
15. Я обладаю значительным потенциалом для дальнейшего обучения и развития.
16. Мой подход к решению рабочих проблем систематизирован.
17. Обо мне можно сказать, что я нахожу удовольствие в переменах.
18. Я обычно успешно воздействую на других людей.
19. Я убежден, что придерживаюсь эффективного стиля управления персоналом.
20. Мои подчиненные полностью меня поддерживают.
21. Я вкладываю много сил в «натаскивание» и развитие моих подчиненных.
22. Я считаю, что методики повышения эффективности рабочих групп важны и для повышения собственной эффективности в работе.
23. Я готов, если нужно, идти на непопулярные меры.
24. Я редко предпочитаю более легкие решения верным.
25. Моя работа и личные цели во многом взаимно дополняют друг друга.
26. Моя профессиональная жизнь часто сопровождается волнениями.

27. Я регулярно пересматриваю цели моей работы.
28. Мне кажется, многие менее изобретательны, чем я.
29. Первое впечатление, которое я произвожу, обычно хорошее.
30. Я сам начинаю обсуждение моих управленческих слабостей и сильных сторон, так как я заинтересован в обратной связи в этой сфере.
31. Мне удастся создавать хорошие отношения с подчиненными.
32. Я посвящаю достаточно времени оценке того, что нужно для развития подчиненных.
33. Я понимаю принципы, лежащие в основе развития эффективных рабочих групп.
34. Я эффективно распределяю свое время.
35. Я обычно тверд в принципиальных вопросах.
36. При первой возможности я стараюсь объективно оценить свои достижения.
37. Я постоянно стремлюсь к новому опыту.
38. Я справляюсь со сложной информацией квалифицированно и четко.
39. Я готов пройти период с непредсказуемыми результатами ради испытания новой идеи.
40. Я считаю себя человеком, уверенным в себе.
41. Я верю в возможность изменения отношения людей к их работе.
42. Мои подчиненные делают все возможное для организации и фирмы.
43. Я регулярно провожу оценку работы своих подчиненных.
44. Я работаю над созданием атмосферы открытости и доверия в рабочих группах.
45. Работа не оказывает негативного влияния на мою частную жизнь.
46. Я редко поступаю вразрез с моими убеждениями.
47. Моя работа помогает мне получать удовольствия от жизни.
48. Я постоянно стремлюсь к установлению обратной связи с окружающими по поводу моей работы и способностей.
49. Я хорошо составляю планы.

50. Я не теряюсь и не сдаюсь, если решение не находится сразу.
51. Мне относительно легко удается устанавливать взаимоотношения с окружающими.
52. Я понимаю, что может заинтересовать людей в хорошей работе.
53. Я успешно справляюсь с передачей своих полномочий.
54. Я способен устанавливать обратные связи с моими коллегами и подчиненными.
55. Между коллективом, который я возглавляю, и другими коллективами в организации существуют отношения здорового сотрудничества.
56. Я не позволяю себе перенапрягаться на работе.
57. Время от времени я тщательно пересматриваю свои жизненные ценности.
58. Для меня важно чувство успеха.
59. Я принимаю вызов с удовольствием.
60. Я регулярно оцениваю свою работу и успехи.
61. Я уверен в себе.
62. Я в общем влияю на поведение окружающих.
63. Руководя людьми, я подвергаю сомнению устоявшиеся подходы к управлению.
64. Я поощряю эффективно работающих подчиненных.
65. Я считаю, что важная часть работы руководителя состоит в проведении консультаций для подчиненных.
66. Я считаю, что руководителям не обязательно постоянно быть лидерами в своих коллективах.
67. В интересах своего здоровья я контролирую то, что пью и ем.
68. Я почти всегда действую в соответствии со своими убеждениями.
69. У меня хорошее взаимопонимание с коллегами на работе.
70. Я часто думаю над тем, что не дает мне быть более эффективным в работе, и действую в соответствии со сделанными выводами.

71. Я сознательно использую других для того, чтобы облегчить решение проблем.
72. Я могу руководить людьми, имеющими высокие инновационные способности.
73. Мое участие в собраниях коллектива обычно удачно.
74. Я разными способами добиваюсь того, чтобы люди из моего коллектива были заинтересованы в работе.
75. У меня редко бывают настоящие проблемы в отношениях с сотрудниками, подчиненными.
76. Я не позволяю себе упустить возможности для развития подчиненных.
77. Я добиваюсь того, чтобы те, кем я руковожу, ясно понимали цели работы коллектива.
78. В целом чувствую себя энергичным и жизнерадостным.
79. Я анализировал влияние собственного личностного роста на изменение своих убеждений.
80. У меня имеется четкий план личной карьеры.
81. Я не сдаюсь, когда дела идут плохо.
82. Я уверенно чувствую себя, возглавляя обучение решению производственных проблем.
83. Выработка новых идей не составляет труда для меня.
84. Мои слова не расходятся с делами.
85. Я считаю, что подчиненные должны оспаривать управленческие решения руководителя.
86. Я вкладываю достаточные усилия в определение ролей и задач моих подчиненных.
87. Мои подчиненные развивают необходимые им навыки.
88. Я располагаю навыками, необходимыми для создания эффективных рабочих групп.
89. Мои друзья подтвердят, что я слежу за своим благосостоянием.

90. Я рад обсудить с окружающими свои убеждения.
91. Я обсуждаю с окружающими свои долгосрочные планы.
92. «Открытый и легко приспосабливающийся» - это точное описание моего характера.
93. Я придерживаюсь в целом последовательного подхода к решению проблем.
94. Я спокойно отношусь к своим ошибкам, не расстраиваясь из-за них.
95. Я умею слушать других.
96. Мне хорошо удается распределить работу между сотрудниками.
97. Я убежден, что в трудной ситуации мне обеспечена полная поддержка тех, кем я руковожу.
98. Я способен давать хорошие советы.
99. Я постоянно стараюсь улучшить работу моих подчиненных.
100. Я знаю, как справляться со своими эмоциональными проблемами.
101. Я сопоставлял свои жизненные ценности с ценностями организации в целом.
102. Я обычно достигаю того, к чему стремлюсь.
103. Я продолжаю развивать и наращивать свой потенциал.
104. У меня сейчас не больше проблем, чем год назад, и они не более сложны.
105. В принципе, я ценю нешаблонное поведение на работе.
106. Люди серьезно относятся к моим взглядам.
107. Я уверен в эффективности моих методов руководства.
108. Мои подчиненные, сотрудники с уважением относятся ко мне как к руководителю.
109. Я считаю важным, чтобы кто-нибудь еще мог справиться с моей работой.
110. Я уверен в том, что в группе можно достичь большего, чем порознь.

Результат самооценки

	Ваш результат	Сильные стороны	Прямой ранг	Обратный ранг	Ограничения
I		Способность управлять собой			Неумение управлять собой
II		Четкие личные ценности			Размытость личных ценностей
III		Четкие личные цели			Смутные личные цели
IV		Продолжающееся саморазвитие			Остановленное саморазвитие
V		Хорошие навыки решения проблем			Недостаточный навык решения проблем
VI		Творческий подход			Недостаток творческого подхода
VII		Умение влиять на окружающих			Неумение влиять на людей
VIII		Понимание особенностей управленческого труда			Недостаточное понимание особенностей управленческого труда
IX		Способность руководить			Недостаток способности руководить
X		Умение обучать			Неумение обучать
XI		Умение наладить групповую работу			Низкая способность формировать коллектив
			Сильные стороны	Ограничения	

Обработка и интерпретация

Проанализировав все 110 суждений, в каждом столбике, обозначенном римской цифрой, подсчитайте количество поставленных « + ». Полученные суммы запишите в бланке для ответов под соответствующим столбиком.

Затем в таблице «Результаты самооценки» впишите в столбик «Ваш результат» полученные Вами суммы соответственно римским цифрам. Полученным результатам припишите соответствующий ранг. Для этого наибольшему

собственному результату припишите ранг 1, следующему — ранг 2 и т. д. Наименьшему собственному результату припишите ранг 11. Ранги запишите в столбик «Прямой ранг».

Заполнив столбик «Прямой ранг», переходите к заполнению столбика «Обратный ранг». Для этого наименьшему собственному результату припишите ранг 1, следующему — ранг 2 и т. д. Наибольший собственный результат получит ранг 11.

Столбики «Прямой ранг» и «Обратный ранг» необходимы для выявления сильных и слабых сторон в управлении персоналом. Слабые стороны представляют собой ограничения в реализации Ваших управленческих способностей. В таблице «Мои управленческие способности» в столбике «Мои сильные стороны» впишите те Ваши управленческие способности, которым соответствуют прямые ранги 1, 2 и 3. В столбик «Мои ограничения» впишите те стороны Вашей управленческой деятельности, которым соответствуют обратные ранги 1, 2 и 3.

Мои управленческие способности

	Мои сильные стороны		Мои ограничения
.		.	
.		.	
.		.	

Краткие определения ограничений

1. *Неумение управлять собой*: неспособность в полной мере использовать свое время, энергию, умения; неспособность справиться со стрессами современной жизни управленца.

2. *Размытость личных ценностей*: отсутствие ясного понимания своих личных ценностей; наличие ценностей, не соответствующих условиям современной деловой и частной жизни.

3. *Смутные личные цели*: отсутствие ясности в вопросе о целях своей личной или деловой жизни; наличие целей, несовместимых с условиями современной работы и жизни.

4. *Остановленное саморазвитие*: отсутствие настроенности и восприимчивости к новым ситуациям и возможностям.

5. *Недостаточность навыка решать проблемы*: отсутствие стратегии, необходимой в принятии решений, а также способности решать современные проблемы.

6. *Недостаток творческого подхода*: отсутствие способности генерировать достаточное число новых идей; неумение использовать новые идеи.

7. *Неумение влиять на людей*: недостаточная способность обеспечивать участие и помощь со стороны окружающих или влиять на их решения.

8. *Недостаточное понимание особенностей управленческого труда*: недостаток понимания мотивации работников; устаревшие, негуманные или неуместные способы руководства, отсутствие представления о роли руководителя.

9. *Слабые навыки руководства*: отсутствие практических способностей добиваться результата от работы подчиненных.

10. *Неумение обучать*: отсутствие способности или желания помогать другим в развитии и расширении своих возможностей.

11. *Низкая способность формировать коллектив*: неспособность содействовать развитию и повышению эффективности рабочих групп или коллективов.

5. 16-факторный личностный опросник Р. Кэттелла

Назначение. Опросник предназначен для выявления 16 личностных свойств, отражающих относительно устойчивые способы взаимодействия человека с окружающим миром и самим собой. Выделяются эмоциональные, коммуникативные, интеллектуальные свойства, а также свойства саморегуляции, обобщающие информацию человека о самом себе.

Оборудование, стимульный материал. Для проведения обследования необходимо иметь текст вопросника, бланк для ответов, «ключ», таблицу перевода «сырых» баллов в стены.

Опросник допускает индивидуальное и групповое применение без ограничения времени. В случае группового обследования количество участников не должно превышать 15 человек. Каждому участнику необходимо предоставить отдельное место для заполнения шкал. Длительность выполнения задания 50-60 минут.

Инструкция. «Перед Вами ряд вопросов, которые касаются некоторых особенностей Вашего поведения и характера. Каждый вопрос имеет три варианта ответов: «а», «б», «в». Прочитайте внимательно вопрос и варианты ответа на него. Из трех предложенных вариантов ответа выберите один, который Вам наиболее подходит, отражает Ваше мнение. В бланке для ответов рядом с порядковым номером вопроса зачеркните соответствующую букве клеточку. Работайте быстро, не задумывайтесь долго над ответами, давайте первый ответ, пришедший в голову. В случае затруднений в выборе ответа старайтесь представить типичное для Вас поведение в предложенной ситуации.

Опросник содержит несколько логических вопросов, в которых Вы должны выбрать единственно правильный ответ.

Возможно, что некоторые вопросы или суждения покажутся Вам излишне личными, затрагивающими интимные стороны Вашей личности. Постарайтесь ответить на них как можно искреннее. Ваши ответы ник'ому не будут демонстрироваться».

После того, как психолог убедится, что инструкция понятна, обследуемый начинает выполнять задание.

Опросник

1. Я хорошо понял инструкцию к этому опроснику:

- а) да
- б) не уверен
- в) нет

2. Я готов как можно искреннее ответить на вопросы:

- а) да
- б) не уверен
- в) нет

3. Я предпочел бы иметь дачу:

- а) в оживленном дачном поселке
- б) нечто среднее
- в) уединенно, в лесу

4. Я могу найти в себе достаточно сил, чтобы справиться с жизненными трудностями:

- а) всегда
- б) обычно
- в) редко

5. При виде диких животных мне становится несколько не по себе, даже если они надежно заперты в клетках:

- а) да, это верно
- б) не уверен
- в) нет, это неверно

6. Я воздерживаюсь от критики людей и их взглядов:

- а) да
- б) иногда
- в) нет

7. Я делаю людям резкие критические замечания, если мне кажется, что они этого заслуживают:

- а) обычно
- б) иногда
- в) никогда не делаю

8. Я предпочитаю несложную классическую музыку современным популярным мелодиям:

- а) верно

б) не уверен

в) неверно

9. Если бы я увидел ссорящихся не на шутку соседских детей:

а) предоставил бы им самим выяснить свои отношения

б) не знаю, что предпринял бы

в) постарался бы разобраться в их ссоре

10. На собраниях и в компаниях:

а) я легко выхожу вперед

б) нечто среднее

в) я предпочитаю держаться в стороне

11. По-моему, интереснее быть:

а) инженером-конструктором

б) не знаю, что предпочесть

в) драматургом

12. На улице я скорее остановлюсь, чтобы посмотреть, как работает художник, чем стану наблюдать за уличной ссорой:

а) да, это верно

б) не уверен

в) нет, это неверно

13. Обычно я спокойно переношу самодовольство людей, даже когда они хвастаются или другим образом показывают, что они высокого мнения о себе:

а) да

б) верно нечто среднее

в) нет

14. Если человек обманывает, я почти всегда могу заметить это по выражению его лица:

а) да

б) верно нечто среднее

в) нет

15. Я считаю, что самую скучную повседневную работу всегда нужно доводить до конца, даже если кажется, что в этом нет необходимости:

- а) согласен
- б) не уверен
- в) не согласен

16. Я предпочел бы взяться за работу:

- а) где можно много зарабатывать, если даже заработки непостоянны
- б) не знаю, что выбрать
- в) с постоянной, но относительно невысокой зарплатой

17. Я говорю о своих чувствах:

- а) только в случае необходимости
- б) верно нечто среднее
- в) охотно, когда представляется возможность

18. Изредка я испытываю чувство внезапного страха или неопределенного беспокойства, сам не знаю отчего:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

19. Когда меня несправедливо критикуют за то, в чем я не виноват:

- а) никакого чувства вины у меня не возникает
- б) верно нечто среднее
- в) я чувствую себя немного виноватым

20. На работе у меня бывает больше затруднений с людьми, которые:

- а) отказываются использовать современные методы
- б) не знаю, что выбрать
- в) постоянно пытаются что-то изменить в работе, которая и так идет нормально

21. Принимаю решения, я руководствуюсь больше:

- а) сердцем
- б) сердцем и рассудком в равной мере

- в) рассудком
- б) верно нечто среднее
- в) нет

36. Я всегда рад присоединиться к большой компании, например: встретиться вечером с друзьями, пойти на танцы, принять участие в интересном общественном мероприятии:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

37. В школе я предпочитал:

- а) уроки музыки (пения)
- б) затрудняюсь сказать
- в) занятия в мастерских, ручной труд

38. Если меня назначают ответственным за что-либо, я настаиваю, чтобы мои распоряжения строго выполнялись, а иначе я отказываюсь от поручения:

- а) да
- б) иногда
- в) нет

39. Важнее, чтобы родители:

- а) способствовали тонкому развитию чувств у своих детей
- б) нечто среднее между «а» и «в»
- в) учили детей управлять своими чувствами

40. Участвуя в коллективной работе, я предпочел бы:

- а) попытаться внести улучшения в организацию работы
- б) верно нечто среднее
- в) вести записи и следить за тем, чтобы соблюдались правила

41. Время от времени я чувствую потребность заняться чем-нибудь, что требует значительных физических усилий:

- а) да

б) верно нечто среднее

в) нет

42. Я предпочел бы общаться с людьми вежливыми и деликатными, чем с грубоватыми и прямолинейными:

а) да

б) верно нечто среднее

в) нет

43. Когда меня критикуют на людях, это меня крайне угнетает:

а) да, это верно

б) верно нечто среднее

в) это неверно

44. Если меня вызывает к себе начальник, я:

а) использую этот случай, чтобы попросить о том, что мне нужно

б) верно нечто среднее

в) беспокоюсь, что сделал что-то не так

45. Я считаю, что люди должны очень серьезно подумать, прежде чем отказываться от опыта прошлых веков:

а) да

б) не уверен

в) нет

46. Читая что-либо, я всегда хорошо осознаю скрытое намерение автора убедить меня в чем-то:

а) да

б) не уверен

в) нет

47. Когда я учился в 7-10 классах, я участвовал в спортивной жизни школы:

а) очень редко

б) от случая к случаю

в) довольно часто

48. Я поддерживаю дома хороший порядок и почти всегда знаю, что где лежит:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

49. Когда я думаю о том, что произошло в течение дня, я нередко испытываю беспокойство:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

50. Иногда я сомневаюсь, действительно ли люди, с которыми я беседую, интересуются тем, что я говорю:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

КОНЕЦ ВТОРОГО СТОЛБЦА В БЛАНКЕ ДЛЯ ОТВЕТОВ

51. Если бы мне пришлось выбирать, я предпочел бы быть:

- а) лесничим
- б) трудно выбрать
- в) учителем старших классов

52. Ко дню рождения, к праздникам:

- а) я люблю делать подарки
- б) затрудняюсь ответить
- в) считаю, что покупка подарков - несколько неприятная обязанность

53. Слово «усталый» так относится к слову «работа», как слово «гордый» к слову:

- а) улыбка
- б) успех
- в) счастливый

54. Какое из данных слов не подходит к двум остальным:

- а) свеча
- б) луна
- в) лампа

55. Мои друзья:

- а) меня не подводили
- б) изредка
- в) подводили довольно часто

56. У меня есть такие качества, по которым я определенно превосхожу других людей:

- а) да
- б) не уверен
- в) нет

57. Когда я расстроен, я всячески стараюсь скрыть свои чувства от других:

- а) да, это верно
- б) верно нечто среднее
- в) нет, это неверно

58. Мне хотелось бы ходить в кино, на разные представления и в другие места, где можно развлечься:

- а) чаще одного раза в неделю (чаще, чем большинство людей)
- б) примерно раз в неделю (как большинство)
- в) реже одного раза в неделю (реже, чем большинство)

59. Я думаю, что личная свобода в поведении важнее хороших манер и соблюдения этикета:

- а) да
- б) не уверен
- в) нет

60. В присутствии людей, более значительных, чем я (людей старше меня, или с большим опытом, или с более высоким положением), я склонен держаться скромно:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

61. Мне трудно рассказать что-либо большой группе людей или выступить перед большой аудиторией:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

62. Я хорошо ориентируюсь в незнакомой местности: легко могу сказать, где север, где юг, где восток или запад:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

63. Если бы кто-то разозлился на меня:

- а) я постарался бы его успокоить
- б) не знаю, что бы я предпринял
- в) это вызвало бы у меня раздражение

64. Когда я вижу статью, которую считаю несправедливой, я скорее склонен забыть об этом, чем с возмущением ответить автору:

- а) да, это верно
- б) не уверен
- в) нет, это неверно

65. В моей памяти не задерживаются надолго несущественные мелочи, например названия улиц, магазинов:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

66. Мне могла бы понравиться профессия ветеринара, который лечит и оперирует животных:

- а) да

- б) трудно сказать
- в) нет

67. Я ем с наслаждением и не всегда столь тщательно забочусь о своих манерах, как это делают другие люди:

- а) да, это верно
- б) не уверен
- в) нет, это неверно

68. Бывают периоды, когда мне ни с кем не хочется встречаться:

- а) очень редко
- б) среднее между «а» и «в»
- в) довольно часто

69. Иногда мне говорят, что мой голос и вид слишком сильно выдают мое волнение:

- а) да
- б) среднее между «а» и «в»
- в) нет

70. Когда я был подростком и мое мнение расходилось с родительским, я обычно:

- а) оставался при своем мнении
- б) среднее между «а» и «в»
- в) уступал, признавая их авторитет

71. Мне бы хотелось работать в отдельной комнате, а не вместе с коллегами:

- а) да
- б) не уверен
- в) нет

72. Я предпочел бы жить тихо, так, как мне нравится, нежели быть предметом восхищения благодаря своим успехам:

- а) да
- б) верно нечто среднее

в) нет

73. Во многих отношениях я считаю себя вполне зрелым человеком:

а) это верно

б) не уверен

в) это неверно

74. Критика в том виде, в каком ее осуществляют многие люди, скорее выбивает меня из колеи, чем помогает:

а) часто

б) изредка

в) никогда

75. Я всегда в состоянии строго контролировать проявление своих чувств:

а) да

б) верно нечто среднее

в) нет

КОНЕЦ ТРЕТЬЕГО СТОЛБЦА В БЛАНКЕ ДЛЯ ОТВЕТОВ

76. Если бы я сделал полезное изобретение, я предпочел бы:

а) работать над ним в лаборатории дальше

б) трудно выбрать

в) позаботиться о его практическом использовании

77. Слово «удивление» так относится к слову «необычный», как слово «страх» к слову:

а) храбрый

б) беспокойный

в) ужасный

78. Какая из следующих дробей не подходит к двум остальным:

а) $3/7$

б) $3/9$

в) $3/11$

79. Мне кажется, что некоторые люди не замечают или избегают меня, хотя и не знаю, почему:

- а) верно
- б) не уверен
- в) неверно

80. Люди относятся ко мне менее доброжелательно, чем я того заслуживаю своим добрым к ним отношением:

- а) очень часто
- б) иногда
- в) никогда

81. Употребление нецензурных выражений мне всегда противно (даже если при этом нет лиц другого пола):

- а) да
- б) среднее между «а» и «в»
- в) нет

82. У меня безусловно меньше друзей, чем у большинства людей:

- а) да
- б) среднее между «а» и «в»
- в) нет

83. Очень не люблю бывать там, где не с кем поговорить:

- а) верно
- б) не уверен
- в) неверно

84. Люди иногда называют меня легкомысленным, хотя и считают приятным человеком:

- а) да
- б) среднее между «а» и «в»
- в) нет

85. В различных ситуациях в обществе я испытывал волнение, похожее на то, которое испытывает человек перед выходом на сцену:

- а) довольно часто
- б) изредка
- в) едва ли когда-нибудь

86. Находясь в небольшой группе людей, я довольствуюсь тем, что держусь в стороне и по большей части предоставляю возможность говорить другим:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

87. Мне больше нравится читать:

- а) реалистические описания острых военных или политических конфликтов
- б) не знаю, что выбрать
- в) роман, возбуждающий воображение и чувства

88. Когда мною пытаются командовать, я нарочно делаю все наоборот:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

89. Если начальство или члены семьи в чем-то меня упрекают, то, как правило, только за дело:

- а) верно
- б) нечто среднее между «а» и «в»
- в) неверно

90. Мне не нравится манера некоторых людей «уставиться» и бесцеремонно смотреть на человека в магазине или на улице:

- а) верно
- б) верно нечто среднее
- в) неверно

91. Во время продолжительного путешествия я предпочел бы:

- а) читать что-нибудь сложное, но интересное
- б) не знаю, что выбрал бы
- в) провести время, беседа с попутчиком

92. В шутках о смерти нет ничего дурного или противного хорошему

вкусу:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет, не согласен

93. Если мои знакомые плохо обращаются со мной и не скрывают своей неприязни:

- а) это нисколько меня не угнетает
- б) верно нечто среднее
- в) я падаю духом

94. Мне становится не по себе, когда мне говорят комплименты и

хвалят в лицо:

- а) верно
- б) верно нечто среднее
- в) неверно

95. Я предпочел бы иметь работу:

- а) с четко определенным и постоянным заработком
- б) верно нечто среднее
- в) с более высокой зарплатой, которая бы зависела от моих усилий и

продуктивности

96. Мне легче решить трудный вопрос или проблему:

- а) если я обсуждаю их с другими
- б) верно нечто среднее
- в) если я обдумываю их в одиночестве

97. Я охотно участвую в общественной жизни, в работе разных комиссий и т.д.:

- а) да

б) верно нечто среднее

в) нет

98. Выполняя какую-либо работу, я не успокаиваюсь, пока не будут учтены даже самые незначительные детали:

а) верно

б) среднее между «а» и «в»

в) неверно

99. Иногда совсем незначительные препятствия очень сильно раздражают меня:

а) да

б) верно нечто среднее

в) нет

100. Я сплю крепко, никогда не разговариваю во сне:

а) да

б) верно нечто среднее

в) нет

101. Если бы я работал в хозяйственной сфере, мне было бы интереснее:

а) работать с клиентами

б) нечто среднее

в) работать с документацией

102. Слово «размер» так относится к слову «длина», как слово «нечестный» к слову:

а) тюрьма

б) грешный

в) укравший

103. АБ так относится к ГВ, как СР к:

а) ПО

б) ОП

в) ТУ

104. Когда люди ведут себя неблагоприятно и безрассудно:

- а) я отношусь к этому спокойно
- б) верно нечто среднее
- в) испытываю к ним чувство презрения

105. Когда я слушаю музыку, а рядом громко разговаривают:

- а) это мне не мешает, я могу сосредоточиться
- б) верно нечто среднее
- в) это портит мне все удовольствие и злит меня

106. Думаю, что обо мне правильнее сказать, что я:

- а) вежливый и спокойный
- б) верно нечто среднее
- в) энергичный и напористый

107. Я считаю, что:

- а) жить нужно по принципу «делу — время, потехе — час»
- б) нечто среднее между «а» и «в»
- в) жить нужно весело, не особенно заботясь о завтрашнем дне

108. Лучше быть осторожным и ожидать малого, чем заранее радоваться, в глубине души предвкушая успех:

- а) согласен
- б) не уверен
- в) не согласен

109. Если я задумываюсь о возможных трудностях в своей работе:

- а) я стараюсь заранее составить план, как с ними справиться
- б) верно нечто среднее
- в) думаю, что справлюсь с ними, когда они появятся

110. Я легко осваиваюсь в любом обществе:

- а) да
- б) не уверен
- в) нет

111. Когда нужно немного дипломатии и умения убедить людей в чем-нибудь, обычно обращаются ко мне:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

112. Мне было бы интереснее:

- а) консультировать молодых людей, помогать им в выборе работы
- б) затрудняюсь ответить
- в) работать инженером-экономистом

113. Если я абсолютно уверен, что человек поступает несправедливо или эгоистично, я заявляю ему об этом, даже если это грозит мне некоторыми неприятностями:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

114. Иногда я в шутку делаю какое-нибудь дурашливое замечание только для того, чтобы удивить людей и посмотреть, что они на это скажут:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

115. Я бы с удовольствием работал в газете обозревателем театральных постановок, концертов и т. п.:

- а) да
- б) не уверен
- в) нет

116. Если мне приходится долго сидеть на собрании, не разговаривая и не двигаясь, я никогда не испытываю потребности рисовать что-либо и ерзать на стуле:

- а) согласен

- б) не уверен
- в) не согласен

117. Если мне кто-то говорит то, что, как мне известно, не соответствует действительности, я скорее подумаю:

- а) он — лжец
- б) верно нечто среднее
- в) видимо, его неверно информировали

118. Предчувствие, что меня ожидает какое-то наказание, даже если я не сделал ничего дурного, возникает у меня:

- а) часто
- б) иногда
- в) никогда

119. Мнение, что болезни вызываются психическими причинами в той же мере, что и физическими (телесными), значительно преувеличено:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

120. Торжественность, красочность должны обязательно сохраняться в любой важной государственной церемонии:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

121. Мне неприятно, если люди считают, что я слишком невыдержан и пренебрегаю правилами приличия:

- а) очень
- б) немного
- в) совсем не беспокоит

122. Работая над чем-то, я предпочел бы делать это:

- а) в коллективе
- б) не знаю, что выбрал бы

в) самостоятельно

123. Бывают периоды, когда трудно удержаться от чувства жалости к самому себе:

- а) часто
- б) иногда
- в) никогда

себя:

124. Зачастую люди слишком быстро выводят меня из

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

125. Я всегда могу без особых трудностей избавиться от старых привычек и не возвращаться к ним больше:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

КОНЕЦ ПЯТОГО СТОЛБЦА В БЛАНКЕ ДЛЯ ОТВЕТОВ

126. При одинаковой зарплате я предпочел бы быть:

- а) адвокатом
- б) затрудняюсь выбрать
- в) штурманом или летчиком

127. Слово «лучше» так относится к слову «наихудший», как слово «медленнее» к слову:

- а) скорый
- б) наилучший
- в) быстрееший

128. Какое из следующих сочетаний знаков должно продолжить этот ряд ХООООХХОООХХХ:

- а) ОХХХ
- б) ООХХ

в) ХООО

129. Когда приходит время для осуществления того, что я заранее планировал и ждал, я иногда чувствую себя не в состоянии это сделать:

а) согласен

б) верно нечто среднее

в) не согласен

130. Обычно я могу сосредоточенно работать, не обращая внимания на то, что люди вокруг меня шумят:

а) да

б) верно нечто среднее

в) нет

131. Бывает, что я говорю незнакомым людям о вещах, которые кажутся мне важными, независимо от того, спрашивают меня об этом или нет:

а) да

б) верно нечто среднее

в) нет

132. Я провожу много свободного времени, беседуя с друзьями о тех приятных событиях, которые мы вместе пережили когда-то:

а) да

б) верно нечто среднее

в) нет

133. Мне доставляет удовольствие совершать рискованные поступки только ради забавы:

а) да

б) верно нечто среднее

в) нет

134. Меня очень раздражает вид неубранной комнаты:

а) да

б) верно нечто среднее

в) нет

135. Я считаю себя очень общительным (открытым) человеком:

а) да

б) верно нечто среднее

в) нет

136. В общении с людьми:

а) я не стараюсь сдерживать свои чувства

б) верно нечто среднее

в) я скрываю свои чувства

137. Я люблю музыку:

а) легкую, живую, холодноватую

б) верно нечто среднее

в) эмоционально насыщенную и сентиментальную

138. Меня больше восхищает красота стиха, чем красота и совершенство оружия:

а) да

б) не уверен

в) нет

139. Если мое удачное замечание осталось незамеченным:

а) я не повторяю его

б) затрудняюсь ответить

в) повторяю свое замечание снова

140. Мне бы хотелось вести работу среди несовершеннолетних правонарушителей, освобожденных на поруки:

а) да

б) не уверен

в) нет

141. Для меня более важно:

а) сохранять хорошие отношения с людьми

б) верно нечто среднее

в) свободно выражать свои чувства

142. В туристском путешествии я предпочел бы придерживаться программы, составленной специалистами, нежели самому планировать свой маршрут:

а) да

б) не уверен

в) нет

143. Обо мне справедливо думают, что я упорный и трудолюбивый человек, но успехов добиваюсь редко:

а) да

б) не уверен

в) нет

144. Если люди злоупотребляют моим расположением к ним, я не обижаюсь и быстро забываю об этом:

а) согласен

б) не уверен

в) не согласен

145. Если бы в группе разгорелся жаркий спор:

а) мне было бы любопытно, кто выйдет победителем

б) верно нечто среднее

в) я бы очень хотел, чтобы все закончилось мирно

146. Я предпочитаю планировать свои дела сам, без постороннего вмешательства и чужих советов:

а) да

б) верно нечто среднее

в) нет

147. Иногда чувство зависти влияет на мои поступки:

а) да

б) верно нечто среднее

в) нет

148. Я твердо убежден, что начальник может быть не всегда прав, но он всегда имеет право настоять на своем:

- а) да
- б) не уверен
- в) нет

149. Я начинаю нервничать, когда задумываюсь обо всем, что меня ожидает:

- а) да
- б) иногда
- в) нет

150. Если я участвую в какой-нибудь игре, а окружающие громко высказывают свои соображения, меня это не выводит из равновесия:

- а) согласен
- б) не уверен
- в) не согласен

КОНЕЦ ШЕСТОГО СТОЛБЦА В БЛАНКЕ ДЛЯ ОТВЕТОВ

151. Мне кажется, интереснее быть:

- а) художником
- б) не знаю, что выбрать
- в) директором театра или киностудии

152. Какое из следующих слов не подходит к двум остальным:

- а) какой-либо
- б) несколько
- в) большая часть

153. Слово «пламя» так относится к слову «жара», как слово «роза» к слову:

- а) шипы
- б) красные лепестки
- в) запах

154. У меня бывают такие волнующие сны, что я просыпаюсь:

- а) часто
- б) изредка
- в) практически никогда

155. Даже если многое против успеха какого-либо начинания, я все-таки считаю, что стоит рискнуть:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

156. Мне нравятся ситуации, в которых я невольно оказываюсь в роли руководителя, потому что лучше всех знаю, что должен делать коллектив:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

157. Я предпочел бы одеваться скорее скромно, так, как все, чем броско и оригинально:

- а) согласен
- б) не уверен
- в) не согласен

158. Вечер, проведенный за любимым занятием, привлекает меня больше, чем оживленная вечеринка:

- а) согласен
- б) не уверен
- в) не согласен

159. Я пренебрегаю добрыми советами людей, хотя и знаю, что не должен бы этого делать:

- а) изредка
- б) вряд ли когда-нибудь
- в) никогда

160. Принимая решения, я считаю для себя обязательным учитывать основные нормы поведения: «что такое хорошо и что такое плохо»:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

161. Мне не нравится, когда люди смотрят, как я работаю:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

162. Не всегда можно осуществить что-либо постепенными, умеренными методами, иногда необходимо применить силу:

- а) согласен
- б) верно нечто среднее
- в) не согласен

163. В школе я предпочитал (предпочитаю):

- а) русский язык
- б) трудно сказать
- в) математику или арифметику

164. Иногда у меня бывали огорчения из-за того, что люди говорили обо мне дурно за глаза без всяких на то оснований:

- а) да
- б) затрудняюсь ответить
- в) нет

165. Разговоры с людьми заурядными, связанными условностями и своими привычками:

- а) часто бывают весьма интересны и содержательны
- б) верно нечто среднее
- в) раздражают меня, так как беседа вертится вокруг пустяков и ей недостает глубины

166. Некоторые вещи вызывают во мне такой гнев, что я предпочитаю вообще о них не говорить:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

167. В воспитании важнее:

- а) окружить ребенка любовью и заботой
- б) верно нечто среднее
- в) выработать у ребенка желательные навыки и взгляды

168. Люди считают меня спокойным, уравновешенным человеком, который остается невозмутимым при любых обстоятельствах:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

169. Я думаю, что наше общество, руководствуясь целесообразностью, должно создавать новые обычаи и отбрасывать в сторону старые привычки и традиции:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

170. У меня бывали неприятные случаи из-за того, что, задумавшись, я становился невнимателен:

- а) едва ли когда-нибудь
- б) верно нечто среднее
- в) несколько раз

171. Я лучше усваиваю материал:

- а) читая хорошо написанную книгу
- б) верно нечто среднее
- в) участвуя в коллективном обсуждении

172. Я предпочитаю действовать по-своему, вместо того чтобы придерживаться общепринятых правил:

- а) согласен
- б) не уверен
- в) не согласен

173. Прежде чем высказать свое мнение, я предпочитаю подождать, пока не буду полностью уверен в своей правоте:

- а) всегда
- б) обычно
- в) только если это практически возможно

174. Иногда мелочи нестерпимо действуют на нервы, хотя я и понимаю, что это пустяки:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

175. Я не часто говорю под влиянием момента такое, о чем мне позже приходится пожалеть:

- а) согласен
- б) не уверен
- в) не согласен

КОНЕЦ СЕДЬМОГО СТОЛБЦА В БЛАНКЕ ДЛЯ ОТВЕТОВ

176. Если бы меня попросили организовать сбор денег на подарок кому-нибудь или участвовать в организации юбилейного торжества:

- а) я согласился бы
- б) не знаю, что сделал бы
- в) сказал бы, что, к сожалению, очень занят

177. Какое из следующих слов не подходит к двум остальным:

- а) широкий
- б) зигзагообразный
- в) прямой

178. Слово «скоро» так относится к слову «никогда», как слово «близко» к слову:

- а) нигде
- б) далеко
- в) прочь

179. Если я совершил какой-то промах в обществе, я довольно быстро забываю об этом:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

180. Окружающим известно, что у меня много разных идей, и я почти всегда могу предложить какое-то решение проблемы:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

181. Пожалуй, для меня более характерна:

- а) нервозность при встрече с неожиданными трудностями
- б) не знаю, что выбрать
- в) терпимость к желаниям (требованиям) других людей

182. Меня считают очень восторженным человеком:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

183. Мне нравится работа разнообразная, связанная с частыми переменаами и поездками, даже если она немного опасна:

- а) да
- б) верно нечто среднее
- в) нет

184. Я человек весьма пунктуальный и всегда настаиваю на том, чтобы все выполнялось как можно точнее:

- а) согласен
- б) верно нечто среднее
- в) не согласен

185. Мне доставляет удовольствие работа, которая требует особой добросовестности и тонкого мастерства:

- а) да
- в) верно нечто среднее
- в) нет

186. Я принадлежу к числу энергичных людей, которые всегда чем-то заняты:

- а) да
- б) не уверен
- в) нет

187. Я добросовестно ответил на все вопросы и ни одного не пропустил:

- а) да
- б) не уверен
- в) нет

Обработка. При обработке используется специальный «ключ», с помощью которого получают так называемые сырые баллы. Подсчитывается количество совпадений ответов обследуемого с «ключом». Если ответ обследуемого «а» или «в» совпадает с ответом «а» или «в» в «ключе», такое совпадение оценивается в 2 балла. Если ответ обследуемого совпадает с ответом «б» в «ключе», такое совпадение оценивается в 1 балл. Полученные по каждому фактору результаты суммируются.

Исключение составляет фактор В. Любое совпадение правильного ответа обследуемого с ответом в «ключе» оценивается в 1 балл.

Сумма «сырых» баллов по каждой из шкал с помощью специальной таблицы переводится в стены. Стены служат основанием для интерпретации.

«КЛЮЧ»

Фактор А: 3 а б, 26 б в, 27 б в, 51 б в, 52 а в, 76 б в, 101 а б, 12 а б, 151 б в, 176 а б.

Фактор В: 28 б, 53 б, 54 б, 77 в, 78 б, 102 в, 103 б, 127 в, 128 б, 152 а, 153 в, 177 а, 178 а.

Фактор С: 4 а б, 5 б в, 29 б в, 30 а б, 55 а б, 79 б в, 80 б в, 104 а б, 105 а б, 129 б в, 130 а б, 154 б в, 179 а б.

Фактор Е: 6 б в, 7 а б, 31 б в, 32 б в, 56 а б, 57 б в, 81 б в, 106 б в, 131 а б, 155 а б, 156 а б, 180 а б, 181 а б.

Фактор F: 8 б в, 33 а б, 58 а б, 82 б в, 107 б в, 108 б в, 132 а б, 133 а б, 157 б в, 158 б в, 182 а б, 183 а б.

Фактор G: 9 б в, 34 б в, 59 б в, 84 б в, 109 а б, 134 а б, 159 б в, 160 а б, 184 а б, 185 а б.

Фактор H: 10 а б, 35 б в, 36 а б, 60 б в, 61 б в, 85 б в, 86 б в, 110 а б, 111 а б, 135 а б, 136 а б, 161 б в, 186 а б.

Фактор I: 11 б в, 12 а б, 37 а б, 62 б в, 87 б в, 112 а б, 137 б в, 138 а б, 162 б в, 163 а б.

Фактор L: 13 б в, 38 а б, 63 б в, 64 б в, 88 а б, 89 б в, 113 а б, 114 а б, 139 б в, 164 а б.

Фактор M: 14 б в, 15 б в, 39 а б, 40 а б, 65 а б, 90 в б, 91 а б, 115 а б, 116 а б, 140 а б, 141 б в, 165 б в, 166 б в.

Фактор N: 16 б в, 17 а б, 41 б в, 42 а б, 66 б в, 92 б в, 117 а б, 167 а б.

Фактор O: 18 а б, 19 б в, 43 а б, 44 б в, 68 б в, 69 а б, 93 б в, 94 а б, 118 а б, 119 а б, 143 а б, 144 б в, 168 б в.

Фактор Q₁: 20 а б, 21 а б, 45 б в, 46 а б, 70 а б, 95 б в, 120 б в, 145 а б, 169 а б, 170 б в.

Фактор Q₂: 22 б в, 47 а б, 71 а б, 72 а б, 96 б в, 97 б в, 121 б в, 122 б в, 146 а б, 171 а б.

Фактор Q₃: 23 б в, 24 б в, 48 а б, 73 а б, 98 а б, 123 б в, 147 б в, 148 а б, 172 б в, 173 а б.

Фактор Q₄: 25 б в, 49 а б, 50 а б, 74 а б, 75 б в, 99 а б, 100 б в, 124 а б, 125 б в, 149 а б, 150 б в, 174 а б, 175 б в.

Для перевода «сырого» балла в стандартное значение (стен) необходимо найти в первом столбце нужный фактор и двигаться по строке до пересечения со столбцом, в котором находится индивидуальный «сырой» балл или интервал индивидуальных «сырых» баллов. В верхней строке найденного столбца указан соответствующий стен. Например, если «сырой» балл по фактору Н равен 7, то в третьем столбце таблицы перевода находим интервал 5-7. В верхней строке данного столбца указано значение стена — 3.

Таблица перевода «сырых» результатов в стены

Факторы	СТЕНЫ									
	низкие			средние				высокие		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A	0-3	4-5	6-7	8	9-10	11	12-13	14-15	16-17	18-20
B	0-5	6	7	8	9	10	11	12	-	13
C	0-5	6-7	8-9	10-11	12-13	14	15-16	17-18	19-20	21-22
E	0-7	8	9-10	11	12-13	14-15	16-17	18-19	20-21	22-26
F	0-3	4-5	6-7	8-9	10-12	13-14	15-16	17-19	20-21	22-26
G	0-3	4-5	6-7	8-9	10-11	12-13	14-15	16-17	18	19-20
H	0-2	3-4	5-7	8-9	10-11	12-14	15-16	17-18	19-22	23-26
I	0-6	7	8	9-10	11-12	13-14	15	16-17	18	19-20
L	0-3	4-5	6	7-8	9-10	11-12	13	14-15	16-17	18-20
M	0-7	8-9	10	11-12	13	14-15	16	17-18	19	20-26
N	0-5	6	7	8	9-10	11	12	13	14-15	16-20
O	0-3	4-5	6-8	9-10	11-12	13-14	15-16	17-19	20-21	22-26
Q ₁	0-4	5	6-7	8	9-10	11-12	13-14	15	16-17	18-20
Q ₂	0-4	5-7	8-9	10-11	12-13	14-15	16	17	18-19	20
Q ₃	0-3	4-5	6-7	8-9	10-11	12	13-14	15-16	17	18-20

Q4	0-4	5-7	8-9	10-11	12-13	14-16	17-18	19-20	21-23	24-26
----	-----	-----	-----	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Интерпретация результатов (первичные факторы)

Традиционно при интерпретации учитываются полюсные значения факторов: в интервале от 1 до 3 стенов — низкий уровень, от 8 до 10 стенов — высокий уровень.

От 1 до 3	от 8 до 10
Фактор А Общительность	
Замкнутость (шизотимия)	Общительность (аффектотимия)
Обособленность, отчужденность; конфликтность, холодноватость, нет эмоциональной живости в общении, молчаливость, некоторая подозрительность, эгоистичность, контакты на формальной основе; более эффективен, когда работает в одиночку; некоторая педантичность, точность, не хватает гибкости при изменении ситуации, осторожны, могут быть упрямы, беспристрастны	Доброта, сердечность, эмоциональность, открытость, доверчивость, легкость в общении (но не глубина), разговорчивость, может быть беззаботность, импульсивность, высокий адаптивный потенциал; предпочитает работать в коллективе, берет на себя роль организатора
Фактор В Интеллектуальность	
Конкретность мышления	Абстрактность мышления
Преимущественно развито конкретное мышление; для решения сложных абстрактных задач требуется дополнительное время; интеллектуальные интересы недостаточно выражены; может испытывать трудности в обучении	Высокий интеллектуальный потенциал, способен быстро решать логические задачи, успешно справляется с решением отвлеченных проблем, менее успешен при решении бытовых проблем; широкие интеллектуальные интересы, упорный, настойчивый, успешно обучается
Фактор С Эмоциональная устойчивость, сила «Я» (сила Эго)	
Эмоциональная неустойчивость	Эмоциональная устойчивость

Слабость «эго», часто обладает невротическими симптомами: ипохондричность — фиксация на функциях своего организма, истеричность, эмоциональные выбросы на других людей, депрессивность, мрачность, тревога; неустойчивость настроения, боязнь ответственности; слабость самоконтроля эмоций, чувствует себя беспомощным, больным, неспособным справиться с трудностями; капризность, легко расстраивается	Уравновешенность, спокойствие, реалистичность, слабые или отсутствующие невротические симптомы, постоянны в интересах, уверены в себе, препятствия воспринимаются как устранимые, адекватно оценивают свои возможности; настойчивость, высокий самоконтроль
Фактор Е Доминантность	
Конформность, покорность, зависимость	Доминантность, настойчивость, напористость
Подчиняющийся, неуверенный в себе, склонный к самообвинению, к желанию избегать препятствия, не видеть их; робость, неумение отстаивать свою точку зрения, желание иметь опору; способен успешно обучаться (четко выполняет инструкции); доброжелателен, послушен, тактичен, робок, скромн, «ведом»	Лидерство, независимость в суждениях, уверенность в себе, склонность обвинять других в возникновении конфликтных ситуаций, может быть конфликтным, не нуждается в эмоциональной поддержке; смелый, энергичный, самостоятельный, склонен к авантурным ситуациям, «ведущий»
Фактор F Беспечность	
Озабоченность	Беспечность, вера в удачу
Озабоченность, постоянно ощущает груз забот и проблем, склонен к усложнению и драматизации ситуаций; пессимистичен; часто печален, беспокоен; необщителен, стремится к уединению, молчалив; осторожен, ответвенен, серьезен	Жизнерадостность, беспечность, энергичный; ощущение силы, красоты; вера в себя, в удачу, в везенье; доверчивый, открытый, гибок в поведении; часто сохраняет спокойствие, общительный, может быть небрежным и легкомысленным
Фактор G Моральная нормативность (сила «Супер-Эго»)	
Моральная динамичность, недобросовестность	Моральная устойчивость, совестливость

Легкомысленность, безответственность, несобранность; может быть неряшливым, неточным, неорганизованным, непостоянным; живет своими переживаниями; пренебрегает моральными нормами поведения в быту	Стойкость, упорство; обязательность, ответственность, требовательность к себе (и в плане соблюдения моральных норм) и к другим; дисциплинированность; общественные ценности часто ставит выше личных
Фактор Н Смелость	
Робость	Смелость
Застенчивость, трудности в установлении контактов, особенно с противоположным полом, избранный круг друзей, любит работать в одиночку; осторожность, страх перед жизнью, перед социальной и эмоциональной опасностью; сдержанность в проявлении чувств; часто мучается комплексом неполноценности	Контактность, общительность, уверенность в себе при установлении контактов, оживление при появлении лиц противоположного пола, дружелюбен; работает лучше в коллективе, любит быть на виду; склонность к лидерству, особенно в соревновательных моментах; верит в удачу, в успех; смелость, беззаботность, не всегда видит сигналы опасности; высокое физиологическое напряжение сохраняется и в состоянии покоя
Фактор I Жесткость	
Суровость	Нежность
Реалистичность, логичность; умение подчинять эмоции разуму, некоторая черствость, «толстокожесть»; небрежность по отношению к себе, терпимость к физической боли; грубость (вплоть до цинизма); независимость; ответственность	Интуитивность; фантазирование, романтизм; мягкость, сентиментальность; чувствительность, часто художественный склад, тонкий вкус; зависимость от других, необходимость иметь друга
Фактор L Подозрительность	
Доверчивость	Подозрительность
Доверчивость, терпимость к людям, уступчивость, откровенность, порой чрезмерная; отсутствие чувства зависти и ревности; бескорыстность; оптимистичность, легкость примирения с трудностями и бытовыми не-	Подозрительность, предубежденность по отношению к людям; закрытость, обособленность в коллективе; склонность к соперничеству и ревности, завистливость, ощущение недооцененности; на-

удобствами; высокое чувство собственной независимости	пряженность, тревожность, фиксация на неудачах
Фактор М Мечтательность	
Практичность	Мечтательность
Реалистичность в поступках и в отношениях с людьми, но не хватает гибкости; практический склад ума, без фантазий, приземленность; успешная адаптация в жестко заданных правилах; ориентация на стереотипы поведения; спокойствие; добросовестность	Мечтательность, фантазийность, оторванность от реального мира; поведение регулируется преимущественно собственными побуждениями и ощущениями; сложности адаптации; рассеянность; неуравновешенность, выраженные художественные интересы
Фактор N Дипломатичность	
Наивность	Проницательность
Безыскусственность, простота, естественность; прямолинейность порой до бестактности; недостаток гибкости в поведении, нечувствительность к нюансам общения и изменениям ситуации; недисциплинированность; склонность к конфликтам, удовлетворенность собой, своим поведением и положением	Искусственность, дипломатичность, расчетливость, честолюбие; проницательность, понимание людей и скрытых мотивов их поведения; тонкость вкуса, преобладание эстетических интересов; холодность в общении, трудности в установлении контактов
Фактор О Тревожность	
Уверенная адекватность, безмятежность	Склонность к чувству вины
Спокойствие, внутренняя расслабленность; безмятежность, преобладает ощущение безопасности; самоуверенность, довольство собой, нечувствительность к критике, упрекам; жизнерадостность, оптимистичность	Тревожность, внутренняя напряженность; склонность к драматизации, ожидание неприятностей, предчувствие опасности; неуверенность в себе; склонность к самообвинению, ранимость, чувствительность к обвинениям, особенно в сфере общения; печальны и унылы; обязательность, ответственность; боязнь совершить ошибку, страх наказания

Фактор Q1 Радикализм	
Консерватизм	Радикализм
Ригидность мышления; боязнь нового, ориентация на авторитет, стереотипы; несамостоятельность в выборе решений, ориентация на авторитеты; высокая чувствительность к любым неудачам, ошибкам	Гибкость мышления, поиск новых путей решения, умение обобщать и анализировать; склонность к экспериментированию; самостоятельность в решении проблем, постановке задачи, в ответе за конечный результат; спокойное отношение к ошибкам, неудачам эксперимента
Фактор Q2 Самостоятельность	
Зависимость от группы	Самостоятельность
Социабельность; несамостоятельность, зависимость поведения от групповых ценностей и норм; выраженная потребность в социальном одобрении и принятии	Самодостаточность, ориентация на собственное мнение в поведении и во взаимодействии с окружающими людьми; самостоятельность в постановке проблемы, в выборе средств и в реализации идеи
Фактор Q3 Дисциплинированность	
Импульсивность	Контроль желаний
Низкий самоконтроль; волевые усилия эпизодичны; склонность легко уступать внешним препятствиям и внутреннему сопротивлению, появляющимся на пути к достижению цели; неумение организовать свое время и порядок выполнения дел	Постоянный самоконтроль; настойчивость в достижении цели, преодоление препятствий на пути к достижению цели за счет волевых усилий; умение планировать свое время и порядок действий; реалистичное отношение к себе, к своим возможностям
Фактор Q4 Напряженность	
Внутренняя расслабленность, удовлетворенность потребностей	Фрустрированность, неудовлетворенность потребностей

<p>Внутренняя расслабленность, удовлетворенность потребностей, в частности физиологических; склонность воспринимать препятствия на пути как преодолимые; успешность в напряженной работе, которая требует сосредоточения внимания</p>	<p>Чрезмерная внутренняя напряженность, неумение расслабляться; ощущение не-удовлетворенности потребностей, особенно физиологических; ощущение невозможности преодолевать препятствия на пути к достижению цели; частые ошибки в работе, которая требует высокой концентрации внимания, сосредоточенности</p>
---	---

При интерпретации целесообразно использовать не только описание отдельных факторов, но и их сочетаний, образующих группу коммуникативных, интеллектуальных, эмоциональных и регуляторных личностных свойств.

Группу коммуникативных свойств образуют следующие факторы:

A — общительность;

H — смелость в социальных контактах;

E — доминантность;

L — подозрительность;

N — дипломатичность;

Q — самостоятельность.

Сочетание факторов A и H отражает потребность личности в общении, умение общаться.

Высокие значения факторов A (8-10 стенов) и H (8-10 стенов) означают, что человек стремится к общению, легко и быстро, часто по собственной инициативе вступает в контакт с незнакомыми и малознакомыми людьми. Опыт межличностного общения большой, но нередко взаимоотношения поверхностны и непродолжительны. Не испытывает напряжения в большой аудитории. Сохраняет уверенность в себе, способен отстаивать свою позицию при общении с авторитетными людьми. Общение служит основным способом решения всех своих проблем.

Средние значения факторов A (4-7 стенов) и H (4-7 стенов) характеризуют человека, который взаимоотношений с людьми не избегает, но собственная ак-

тивность в установлении и сохранении контактов невысокая. Инициатором общения становится в том случае, если затрагиваются его интересы или проблема решается только с помощью общения. Избирателен в общении. Имеет небольшой круг друзей и знакомых, которые близки по интересам и ценностным ориентациям и с которыми чувствует себя комфортно. Общение с большой аудиторией или авторитетными людьми требует преодоления напряжения.

Низкие значения факторов А (0-3 стена) и Н (0-3 стена) присущи человеку, который отличается слабо выраженной потребностью в общении с людьми. Чрезвычайно избирателен в установлении и поддержании контактов. Круг общения ограничен друзьями и близкими. Избегает общения с большой аудиторией и авторитетами. Испытывает большие сложности, когда возникают ситуации, связанные с просьбами.

Сочетание факторов L и N характеризует отношение личности к другим людям.

Высокие значения факторов L (8-10 стенов) и N (8-10 стенов) свойственны человеку, который отличается выраженной социальной проницательностью. Он ясно видит скрытый смысл житейских ситуаций, межличностных отношений. Понимает людей, мотивы их поведения и переживания. Тонко чувствует отношение других людей к себе, и это позволяет быстро менять стиль и дистанцию общения, если меняется коммуникативная ситуация. В конфликтных ситуациях стремится избегать «острых углов», искать компромиссные решения. В то же время насторожен, внутренне напряжен и может испытывать тревогу во взаимоотношениях с людьми. Нередко с предубеждением оценивает окружающих.

Средние значения факторов L (4-7 стенов) и N (4-7 стенов) отражают способность человека достаточно тонко разбираться в людях, задумываться над мотивами их поведения. Однако на свои оценки и характеристики такой человек ориентируется редко. К людям относится доброжелательно, но без особой доверительности. Доверительные отношения устанавливаются с теми, кто близок по интересам, с кем поддерживает давние отношения. Понимает чужие

проблемы, но собственные проблемы предпочитает хранить в тайне и решать самостоятельно. Возможны конфликты и разногласия с окружающими, но они не продолжительны.

Низкие значения факторов L (0-3 стена) и N (0-3 стена) принадлежат человеку, который естественен в поведении. Доброжелательно, без предубеждений относится к окружающим людям, снисходительно оценивает их поступки. Однако может обидеть из-за неточного понимания состояния собеседника, мотивов его поведения или из-за недостаточного проникновения в суть ситуации. Редко чувствует нюансы общения, сохраняет стиль и дистанцию общения независимо от изменения коммуникативной ситуации.

Сочетание факторов E и Q₂ отражает некоторые стороны лидерского потенциала личности.

Высокие значения факторов E (8-10 стенов) и Q₂(8-10 стенов) свойственны человеку, который активно стремится занять лидерское положение в группе. Имеет собственную точку зрения по многим вопросам. Стремится утвердить ее среди окружающих и изменить их поведение в соответствии с собственным видением и пониманием сложившейся ситуации. К мнению других относится критично, прибегает к нему редко. Предпочитает самостоятельные решения, которые не меняет даже под давлением группы.

Средние значения факторов E (4-7 стенов) и Q₂ (4-7 стенов) говорят об умеренно выраженном лидерском потенциале личности. Существующая собственная точка зрения по многим вопросам не навязывается группе. Лидерские функции проявляются преимущественно в привычных ситуациях, развитие которых можно предвидеть, а появление трудностей можно предотвратить. Лидерская активность возможна также и тогда, когда ситуация глубоко затрагивает личные интересы. Мнение группы уважает так же, как и свое. Учитывает его, может изменить собственное под давлением группы. Однако ответственные решения предпочитает принимать самостоятельно.

Низкие значения факторов E (0-3 стена) и Q₂ (0-3 стена) свидетельствуют о низком лидерском потенциале. Человек не стремится занять лидирующее по-

ложение среди окружающих людей или в группе. Предпочитает подчиняться. Легко соглашается с мнением других, быстро меняет собственную точку зрения. Склонен избегать ситуаций, требующих собственной ответственности за принятие решения. Испытывает напряжение при необходимости самостоятельно преодолевать препятствия на пути к достижению цели.

В группу интеллектуальных свойств входят следующие факторы:

В – интеллектуальность;

М – мечтательность;

N – дипломатичность;

Q1 – восприимчивость к новому.

Сочетание факторов В и М характеризует интеллектуальные возможности личности.

Высокие значения факторов В (8-10 стенов) и М (8-10 стенов) означают высокие интеллектуальные возможности, увлечение абстрактными идеями. Легко решает отвлеченные задачи, быстро устанавливает причинно-следственные соотношения между явлениями. Обладает богатой фантазией, развитым образным мышлением. При этом мышление логично, отличается высоким уровнем обобщения.

Средние значения факторов В (4-7 стенов) и М (4-7 стенов) отражают возможность достижения успеха в решении несложных отвлеченных проблем. Наибольшая успешность достигается в решении практических задач. Человек способен к творческой, детальной разработке идей, выдвинутых другими.

Низкие значения факторов В (0-3 стенов) и М (0-3 стенов) характеризуют преобладание в структуре интеллекта конкретного, практически ориентированного мышления. Принимая решения, ориентируется преимущественно на здравый смысл и на факты. Решение абстрактных задач требует дополнительных усилий и больших временных затрат.

Сочетание факторов фактор N и Q₁ отражают гибкость и оперативность мышления личности.

Высокие значения факторов N (8-10 стенов) и Q₁ (8-10 стенов) свидетельствуют о гибкости мышления и о скорости принятия решений. Человек легко проникает в смысл проблемной ситуации, быстро просчитывает возможные варианты решения и находит оптимальное. Склонен экспериментировать с предметами, идеями. В решениях ориентируется на новые подходы, не боится ошибок и просчетов.

Средние значения факторов N (4-7 стенов) и Q₁ (4-7 стенов) встречаются у лиц, склонных быстро ориентироваться в проблемных ситуациях, но не всегда умеющих просчитывать варианты решения. В связи с этим выбранное решение не всегда бывает оптимальным. Новые идеи и способы решений использует взвешенно, лишь после всесторонней оценки и оценки последствий.

Низкие значения факторов N (0-3 стенов) и Q₁ (0-3 стенов) фиксируются у тех, у кого ориентировка в проблемных ситуациях затруднена. Понимание смысла проблемной ситуации, выбор вариантов решений требуют дополнительных интеллектуальных усилий и временных затрат. Отношение к новым идеям настороженное. При решении жизненных задач используются проверенные опытом способы и приемы.

В группе эмоциональных свойств объединяются следующие факторы:

С – эмоциональная устойчивость;

I – эмоциональная чувствительность;

Н – смелость в социальных контактах;

F – беспечность;

O – тревожность;

Q₄ – напряженность.

Сочетание факторов С и I характеризуют чувствительность личности к эмоциогенным воздействиям.

Высокие значения фактора С (8-10 стенов) и низкие значения фактора I (0-3 стенов) свойственны человеку, отличающемуся реалистичным восприятием окружающей обстановки, происходящих событий. Чувствует себя защищенным, способным справиться с разными трудностями. Круг ситуаций, которые

вызывают сильные эмоциональные реакции, ограничен. Склонен рационализировать собственные эмоциональные переживания, впечатления. В общении с другими людьми ориентируется преимущественно на разумное. На собственные чувства ориентируется довольно редко.

Средние значения факторов С (4-7 стенов) и I (4-7 стенов) характерны для человека, который сохраняет эмоциональное равновесие преимущественно в привычной для себя обстановке. При неожиданном появлении дополнительных трудностей возникает кратковременное чувство тревоги и беспомощности. Сильные эмоциональные реакции возможны в тех ситуациях, которые глубоко затрагивают актуальные потребности.

Низкие значения фактора С (0-3 стена) и высокие значения фактора I (8-10 стенов) означают, что человек воспринимает происходящее вокруг него прежде всего эмоционально. Эмоциональная чувствительность высокая. Эмоции возникают быстро, по любому, даже незначительному поводу. Спектр эмоциональных переживаний разнообразен: от восторженности, удовлетворения до страха, тревоги и депрессии. Эмоции превращаются в основной регулятор поведения и взаимоотношений с людьми.

Сочетание факторов Н и F отражает склонность к рисованному поведению.

Высокие значения факторов Н (8-10 стенов) и F (8-10 стенов) позволяют говорить об оптимизме. Сложности, неудачи сложившихся ситуаций не замечаются или вытесняются. Преобладает вера в удачу, в благоприятный исход начинаний. Жизненная перспектива воспринимается позитивно. Привлекают ситуации, связанные с риском. Может рисковать как здоровьем, так и материальным благополучием. Рискует независимо от последствий. Возможен неоправданный риск, риск ради риска.

Средние значения факторов Н (4-7 стенов) и F (4-7 стенов) отражают стремление человека находить позитивное в жизни. Однако полностью отключиться от неприятностей, от повседневных проблем не удастся. Верит в удачу в том случае, когда ситуации знакомы и можно использовать проведенные опы-

том стратегии поведения и решения задач. Рискует взвешенно. Рискованные ситуации привлекают тогда, когда риск оправдан и успех реально достижим.

Низкие значения факторов Н (0-3 стена) и F (0-3 стена) встречаются у тех, кто склонен драматизировать события, усложнять происходящее. Настроение часто снижено. Жизненная перспектива воспринимается преимущественно негативно. Уверенность в себе отсутствует. Преобладает ориентация на избегание неудачи. Риск пугает. Ситуации, связанные с риском, избегаются.

Сочетание факторов О и Q₄ характеризует разные проявления тревожности как личностного свойства.

Высокие значения факторов О (8-10 стенов) и Q₄ (8-10 стенов) описывают человека, который часто тревожится о возможных неудачах и неприятных событиях, сожалеет о прошлых своих поступках. Неудовлетворен собой, испытывает чувство вины, что создает трудности во взаимоотношениях с окружающими. Болезненно переносит критику в свой адрес. Похвалу, комплименты принимает с большим недоверием. Препятствия на пути к достижению цели воспринимает как непреодолимые, склонен фиксироваться на неприятных сторонах событий, что препятствует поискам выхода из проблемных ситуаций.

Средние значения факторов О (4-7 стенов) и Q₄ (4-7 стенов) относятся к человеку, который испытывает тревогу, беспокойство в непривычных для себя ситуациях. Тогда, когда обстановка знакома и предсказуема, ощущение тревоги ослабевает или не возникает вообще. Пытается объективно воспринимать происходящее и окружающих людей. Препятствия на пути к достижению цели воспринимает как преодолимые, но довольно долго ищет оптимальные выходы из сложившейся проблемной ситуации. Критические замечания в свой адрес воспринимает сначала с раздражением, затем находит в них рациональное зерно и раздражение снимается. В конфликтных ситуациях склонен обвинять не только других, но и себя.

Низкие значения факторов О (0-3 стена) и Q₄ (0-3 стена) характерны для человека, который критично воспринимает окружающую реальность. Редко тревожится о будущем, не волнуют также и прошлые поступки. Высокая само-

оценка, уверенность в себе, удовлетворенность своими достижениями помогают преодолевать реально возникающие препятствия. Терпимо относится к критическим замечаниям в свой адрес. В конфликтных ситуациях склонен преимущественно к обвинению других.

В группу регуляторных свойств личности входят следующие факторы:

Q₃ – самодисциплина;

G – моральная нормативность.

Высокие значения факторов G (8-10 стенов) и Q₃ (8-10 стенов) встречаются у тех, кто способен мобилизовать себя на достижение поставленной цели вопреки внутреннему сопротивлению и внешним препятствиям. Действует продуманно, настойчиво. Организован: заканчивает начатые дела, четко представляет порядок выполняемых дел, планирует время. Сохраняет самообладание в критических ситуациях, способен регулировать внешние проявления эмоций. Критичен к себе. Поведение часто регулируется требованиями группы, требованиями окружающих людей. Ответственен с ярко выраженным чувством долга.

Средние значения факторов G (4-7 стенов) и Q₃ (4-7 стенов) говорят о способности человека быть организованным и настойчивым прежде всего в ситуациях, в которых адаптировался. В случае неожиданного появления дополнительной нагрузки может действовать хаотично, неорганизованно. Избирательно относится к общегрупповым нормам и требованиям. Совестьливость, ответственность в лично значимых ситуациях могут сочетаться с формальным выполнением обязанностей тогда, когда ситуация не затрагивает личных интересов.

Низкие значения факторов G (0-3 стена) и Q₃ (0-3 стена) характерны для тех, кто отстает от желаемой цели, как только появляются внутренние или внешние препятствия. Часто действует неорганизованно. Не умеет планировать и рационально распределять свое время. Поведение регулируется преимущественно личными, сиюминутными желаниями и потребностями, поэтому не всегда вписывается в традиционные рамки. Свои возможности не всегда оцениваются критично. Достаточно свободно относится к моральным нормам.

Вторичные факторы опросника Кеттелла

Вторичные факторы вычисляются только по стенам:

1. Тревожность

$F1 = \{38 + (2*L + 3O + 4*Q_4) - 2*C - 2*N - 2*Q_3\} : 10$, где «38» — нормирующая константа, L, O, Q₄, C, N, Q₃ — значение соответствующих факторов в стенах.

2. Экстраверсия

$F2 = \{2*A + 3*E + 4*F + 5*N - 2*Q_2 - 11\} : 10$, где «11» — нормирующая константа, A, E, F, N, Q₂ — значение соответствующих факторов в стенах.

3. Эмоциональная лабильность

$F3 = \{77 + 2*C + 2*E + 2*F + 2*N - 4*A - 6*I - 2*M\} : 10$, где «77» — нормирующая константа, C, E, F, N, A, I, M — значение соответствующих факторов в стенах.

4. Доминантность

$F4 = \{4*E + 3*M + 4*Q_1 + 4*Q_2 - 3*A - 2*G\} : 10$, где E, M, Q₁, Q₂, A, G — значение соответствующих факторов в стенах.

6. Шкала самооценки Спилбергера-Ханина

Назначение. Шкала, разработана известным американским психологом Ч. Спилбергером и адаптирована для отечественных условий Ю. Л. Ханиным. Шкала предназначена для выявления состояния тревоги и тревожности как свойства личности. В основе шкалы — субъективная оценка человеком своих переживаний, ощущений, действий. Наибольшие диагностические возможности шкалы проявляются при обследовании взрослых, начиная с 17 лет.

Оборудование, стимульный материал. Для обследования необходимы бланки «Шкалы самооценки». Шкала содержит две подшкалы. Первая называется подшкалой актуальной (АТ) или реактивной тревоги (РТ), содержит 20 суждений (1-20) для выявления состояния тревоги. Вторая получила название подшкалы личностной тревожности (ЛТ), содержит также 20 суждений (21-40) для определения тревожности как свойства личности.

Процедура обследования. Шкала допускает индивидуальное и групповое применение без ограничения времени. В случае группового обследования

количество участников не должно превышать 15 человек. Каждому необходимо предоставить отдельное место для заполнения шкал. Обычно заполнение обеих подшкал занимает не более 15-20 мин. Инструкция к каждой подшкале дается отдельно, непосредственно перед ответами обследуемых.

Инструкция к подшкале актуальной тревоги: «Прочитайте внимательно каждое из приведенных ниже утверждений и просмотрите варианты возможных ответов. Определите, в какой мере каждое утверждение подходит Вашему самочувствию в данный момент. Против каждого утверждения зачеркните соответствующую цифру. Работайте быстро и внимательно, не пропускайте ни одного утверждения».

Инструкция к подшкале личностной тревожности: «Прочитайте внимательно каждое из приведенных ниже утверждений и просмотрите варианты возможных ответов. Определите, как Вы чувствуете себя обычно. Против каждого утверждения зачеркните соответствующую цифру. Работайте быстро и внимательно, не пропускайте ни одного утверждения».

После того как психолог убедится, что инструкция понятна, обследуемый или группа начинает выполнять задание.

Содержание методики

Шкала самооценки состояния Как Вы чувствуете себя в данный момент:

Утверждение	Нет, это совсем не так	Пожалуй так	Верно	Совершенно верно
1. Я спокоен	1	2	3	4
2. Мне ничто не угрожает	1	2	3	4
3. Я нахожусь в напряжении	1	2	3	4
4. Я испытываю сожаление	1	2	3	4
5. Я чувствую себя свободно	1	2	3	4
6. Я расстроен	1	2	3	4
7. Меня волнуют возможные неудачи	1	2	3	4
8. Я чувствую себя отдохнувшим	1	2	3	4

9. Я встревожен	1	2	3	4
10. Я испытываю чувство внутреннего удовлетворения	1	2	3	4
11. Я уверен в себе	1	2	3	4
12. Я нервничаю	1	2	3	4
13. Я не нахожу себе места	1	2	3	4
14. Я взвинчен	1	2	3	4
15. Я не чувствую скованности, напряженности	1	2	3	4
16. Я доволен	1	2	3	4
17. Я озабочен	1	2	3	4
18. Я слишком возбужден и мне не по себе	1	2	3	4
19. Мне радостно	1	2	3	4
20. Мне приятно	1	2	3	4

Как Вы чувствуете себя обычно:

Утверждение	Почти никогда	Иногда	Часто	Почти всегда
21. Я испытываю удовольствие	1	2	3	4
22. Я быстро устаю	1	2	3	4
23. Я легко могу заплакать	1	2	3	4
24. Я хотел бы стать таким же счастливым, как и другие	1	2	3	4
25. Я проигрываю из-за того, что недостаточно быстро принимаю решения	1	2	3	4
26. Я чувствую себя бодрым	1	2	3	4
27. Я спокоен, хладнокровен и собран	1	2	3	4
28. Ожидаемые трудности очень тревожат меня	1	2	3	4
29. Я слишком переживаю из-за пустяков	1	2	3	4
30. Я вполне счастлив	1	2	3	4
31. Я принимаю все слишком близко к	1	2	3	4

сердцу				
32. Мне не хватает уверенности в себе	1	2	3	4
33. Я чувствую себя в безопасности	1	2	3	4
34. Я стараюсь избегать критических ситуаций и трудностей	1	2	3	4
35. У меня бывает хандра	1	2	3	4
36. Я доволен	1	2	3	4
37. Всякие пустяки отвлекают и волнуют меня	1	2	3	4
38. Я так сильно переживаю свои разочарования, что потом долго не могу о них забыть	1	2	3	4
39. Я уравновешенный человек	1	2	3	4
40. Меня охватывает сильное беспокойство, когда я думаю о своих делах и работах	1	2	3	4

Обработка. Обработка полученных ответов осуществляется с помощью «ключа». При обработке следует учитывать «прямые» и «обратные» утверждения, содержащиеся в обеих подшкалах. «Прямые» направлены непосредственно на диагностику состояния тревоги или тревожности как свойства личности. Например, утверждение 3 «Я нахожусь в напряжении» или 29 «Я слишком переживаю из-за пустяков». В первом случае о наличии тревоги судят по ответам «пожалуй, так», «верно» и «совершенно верно», во втором о наличии тревожности — «иногда», «часто» и «почти всегда».

В обратных утверждениях тревога или тревожность диагностируются косвенно, через отрицание признаков спокойствия, эмоционального равновесия. Например, в утверждении 1 «Я спокоен» признаком тревоги будет ответ «нет, это не так», а в утверждении № 39 «Я уравновешенный человек» тревожность заключается в ответе «почти никогда».

В подшкале актуальной тревоги следующие утверждения относятся к прямым: 3, 4, 6, 7, 9, 12, 13, 14, 17, 18, к обратным: 1, 2, 5, 8, 10, 11, 15, 16, 19, 20.

В подшкале личностной тревожности следующие утверждения относятся к прямым: 22, 23, 24, 25, 28, 29, 31, 32, 34, 35, 37, 38, 40, к обратным: 21, 26, 27, 30, 33, 36, 39.

При определении выраженности актуальной тревоги отдельно вычисляются суммы баллов по прямым и обратным утверждениям. Затем из суммы баллов по прямым утверждениям вычитают сумму баллов по обратным, к полученной разности прибавляют 50. Благодаря этому результат — всегда положительное число.

Формула вычисления выглядит таким образом:

$$AT (PT) = A - B + 50,$$

где AT (PT) – актуальная тревога, A – сумма баллов по прямым утверждениям, B – сумма баллов по обратным утверждениям.

Среднегрупповые значения по актуальной тревоги составляют $35,3 \pm 8,7$ балла. Уровни актуальной тревоги (в баллах):

0-30 – низкий;

31-45 – средний;

46 и более – высокий.

Аналогично при определении личностной тревожности вычисляется сумма баллов по прямым и сумма баллов по обратным утверждениям. Затем из суммы баллов по прямым утверждениям вычитают сумму баллов по обратным. К полученной разности прибавляют 35. Результат — всегда положительное число.

Формула выглядит таким образом: $ЛТ = С - Д + 35$,

где ЛТ – личностная тревожность, С — сумма баллов по прямым утверждениям, Д – сумма баллов по обратным утверждениям.

Среднегрупповые значения по личностной тревожности составляют $37,7 \pm 8,7$ балла. Уровни личностной тревожности (в баллах):

0-30 – низкий; 31-45 – средний; 46 и более – высокий.

Интерпретация. При интерпретации полученных результатов следует учитывать различия, существующие в психологическом содержании актуаль-

ной тревоги и личностной тревожности. Актуальная (реактивная) тревога характеризуется прежде всего временным переживанием напряжения, беспокойства, озабоченности, скованности и т. д. Эти переживания сопровождаются определенными физиологическими реакциями, в частности, увеличением частоты сердечных сокращений, частоты дыхания, повышением вязкости слюны, усилением потоотделения и т.п. Возникновение чувства тревоги отражает высокую значимость той конкретной ситуации или отдельных ее элементов, в которой находится человек. Это реакция на те трудности, которые реально встают перед человеком в данный момент. Кроме того, он может воспринимать происходящее в данный момент как трудность, как опасность для своего «Я» или для своего физического существования. Актуальная тревога — это эмоциональный ответ на все, что происходит с ним и вокруг него на момент обследования, это динамическая характеристика эмоциональных переживаний. С изменением значимости ситуации для человека возможно изменение уровня актуальной тревоги.

Низкий уровень актуальной тревоги означает недостаточную актуализацию потребностей в данный момент в связи с невысокой значимостью для человека происходящего вокруг. Ситуация воспринимается в соответствии с ее объективной эмоциогенностью или как преодолимая. Человек не замечает никакой угрозы ни для собственного престижа, ни для самооценки, ни для своего физического существования. Он уверен в себе, в своих начинаниях. Мотив успеха преобладает над мотивом избегания неудачи. Достаточная внутренняя расслабленность позволяет точно выполнять сложную, кропотливую работу, требующую длительной концентрации внимания. Человек ориентирован на общение, не опасается вступать в контакт, способен активно защищать свою позицию, несмотря на определенное давление группы. Он открыт для критики и может брать ответственность на себя, принимая какое-либо важное решение. Низкий уровень тревоги возможен также у тех, у кого в эмоциональном опыте встречались подобные ситуации.

При *среднем уровне* актуальной тревоги человек придает повышенную значимость отдельным элементам ситуации или находит в себе силы и возможности контролировать собственные эмоциональные переживания. Такой человек стремится объективно оценивать возникшие ситуации. Однако это ему удается не сразу, поскольку отсутствует полная уверенность в себе, в благоприятном исходе ситуации. Поэтому возможно кратковременное, не очень существенное нарушение эмоционального равновесия, снижение работоспособности. Восстановление эмоционального комфорта, уверенности в себе происходит довольно быстро после устранения напряженной ситуации или полноценного включения механизмов личностной регуляции и самоконтроля.

Высокий уровень актуальной тревоги свидетельствует о том, что ситуация, в которой находится человек, чрезвычайно важна для него. Она затрагивает актуальные на данный момент потребности, обладает большим личностным смыслом. При этом осознанно или неосознанно человек воспринимает ее как несущую угрозу физическому существованию, престижу, авторитету в группе или самооценке. Человек чувствует напряжение, беспокойство, мышечную скованность. Он сконцентрирован на происходящем или на собственном отношении к нему. Препятствия на пути к достижению цели кажутся непреодолимыми и опасными. Он недоволен собой, окружающими людьми, часто замыкается в себе. Реальное устранение препятствий или изменение отношений к ним может вызвать снижение актуальной тревоги.

При интерпретации результатов, полученных по подшкале личностной тревожности, следует принимать во внимание особенности формирования и проявления свойств личности, а также ту роль, которую играют личностные свойства в адаптивном процессе. Тревожность — это относительно устойчивое свойство личности, характеризующее предрасположенность воспринимать достаточно широкий круг ситуаций как угрожающие и реагировать на них, как правило, развитием чувства беспокойства, тревоги.

Человек с *низким уровнем* личностной тревожности воспринимает большинство появляющихся трудностей адекватно их объективной эмоциональной

насыщенности. Угрожающими для него становятся, в основном, ситуации, представляющие реальную опасность для жизни, ставящие его на грань между жизнью и смертью. Поведение, взаимоотношения с окружающими людьми регулируются уверенностью в успехе, в возможность разрешения конфликтов. В возникновении конфликтных ситуаций отмечается склонность к обвинению других людей. Критические замечания окружающих переносятся спокойно, без раздражения. Похвала, одобрение воспринимаются как реально заслуженные. Доминирует мотив успеха, что позволяет видеть препятствия преодолимыми. Для устранения преград, для достижения цели возможно привлечение как собственных сил, так и помощи окружающих людей.

При *среднем уровне* личностной тревожности человек чувствует себя комфортно, сохраняет эмоциональное равновесие, работоспособность преимущественно в ситуациях, к которым он уже успел адаптироваться, в которых он знает как себя вести, знает меру своей ответственности. При осложнении ситуации или появлении дополнительных трудностей возможно появление тревоги, беспокойства, ощущения напряжения, эмоционального дискомфорта. Восстановление эмоционального равновесия происходит после достижения достаточного уровня адаптированности.

Высокий уровень личностной тревожности означает, что большинство ситуаций, в которых оказывается человек, воспринимается как угрожающие его престижу, самооценке, физическому здоровью. Поведение, контакты с людьми регулируются, прежде всего, эмоциями. Высокая эмоциональная чувствительность сочетается с повышенной ранимостью, обидчивостью, что значительно затрудняет общение, создает множество коммуникативных барьеров. Замечания окружающих воспринимаются как порицание, оскорбление. Однако и одобрение, поддержка, особенно комплименты, не вызывают доверия или принимаются за лесть. Конфликтные ситуации или избегаются, или вызывают длительное чувство вины. Препятствия на пути к достижению цели часто воспринимаются как непреодолимые. Доминирующий в структуре личности мотив избегания неудачи мешает своевременным поискам оптимального решения. Не-

удачи часто переживаются как трагедии и надолго приковывают внимание. Снижают активность, необходимую для их реального преодоления и анализа.

При проведении психодиагностической консультации по результатам шкалы Спилбергера-Ханина надо учитывать, что уровни актуальной и личностной тревожности могут не совпадать у одного и того же человека. Высокая актуальная тревога может сочетаться с низкой личностной, и наоборот, низкой актуальной тревоге соответствует высокая личностная тревожность. Это отражает, прежде всего, существование достаточно сложных соотношений между личностными свойствами и их актуальным проявлением в конкретных ситуациях.

Можно предположить, что определенный круг ситуаций успешно преодолевается тревожной личностью, что сохраняет ее хрупкое эмоциональное равновесие. Точно так же и для эмоционально устойчивой личности существует свой круг значимых ситуаций, в которых вполне вероятно появление чувства тревоги, беспокойства и даже страха.

7. Методика исследования самоотношения (МИС) С. Р. Пантеева

Назначение. Методика предназначена для выявления структуры самоотношения личности, а также выраженности отдельных компонентов самоотношения: закрытости, самоуверенности, саморуководства, отраженного самоотношения, самооценности, самопривязанности, внутренней конфликтности и самообвинения.

Самоотношение понимается в контексте представлений личности о смысле «Я» как выражение смысла «Я», как обобщенное чувство в адрес собственного «Я». В основу понимания самоотношения положена концепция самосознания В. В. Столина, который выделял три измерения самоотношения: симпатию, уважение, близость.

Оборудование, стимульный материал. Для проведения исследования необходимо иметь перечень суждений (110 суждений), бланк для ответов,

«ключи» для первичной обработки и получения «сырых» баллов, таблица перевода «сырых» значений в стены.

Процедура обследования. Методика допускает индивидуальное и групповое применение без ограничения времени. В случае группового обследования количество участников не должно превышать 15 человек. Каждому участнику необходимо предоставить отдельное место для заполнения шкал. Длительность выполнения задания 30-40 минут.

Инструкция. «Вам будет предложен перечень суждений, характеризующих отношение человека к себе, к своим поступкам и действиям. Внимательно прочитайте каждое суждение. Если Вы согласны с содержанием суждения, то в бланке для ответов рядом с порядковым номером суждения поставьте знак «+», если не согласны, то «-». Работайте быстро и внимательно, не пропускайте ни одного суждения. Возможно, что некоторые суждения покажутся Вам излишне личными, затрагивающими интимные стороны Вашей личности. Постарайтесь определить их соответствие себе как можно искреннее. Ваши ответы никому не будут демонстрироваться».

После того как психолог убедится, что инструкция понятна, обследуемый начинает выполнять задание.

Содержание методики МИС

1. Мои слова довольно редко расходятся с делами.
2. Случайному человеку я, скорее всего, покажусь человеком приятным.
3. К чужим проблемам я всегда отношусь с тем же пониманием, что и к своим.
4. У меня нередко возникает чувство, что-то, о чем я мысленно с собой разговариваю, мне неприятно.
5. Думаю, что все мои знакомые относятся ко мне с симпатией.
6. Самое разумное, что может сделать человек в своей жизни, это не противиться собственной судьбе.
7. У меня достаточно способностей и энергии воплотить в жизнь задуманное.

8. Если бы я раздвоился, то мне было бы довольно интересно общаться со своим двойником.
9. Я не способен причинить душевную боль самым любимым и родным мне людям.
10. Я считаю, что иногда не грех пожалеть самого себя.
11. Совершив какой-то промах, я часто не могу понять, как мне могло прийти в голову, что из задуманного могло получиться что-то хорошее.
12. Чаще всего я одобряю свои планы и поступки.
13. В моей личности есть, наверное, что-то такое, что способно вызвать у других острую неприязнь.
14. Когда я пытаюсь оценить себя, я прежде всего вижу свои недостатки.
15. У меня не получается быть для любимого человека интересным длительное время.
16. Можно сказать, что я ценю себя достаточно высоко.
17. Мой внутренний голос редко подсказывает мне то, с чем бы я в конце концов согласился.
18. Многие мои знакомые не принимают меня так уж всерьез.
19. Бывало, и не раз, что я сам остро ненавижу себя.
20. Мне очень мешает недостаток энергии, воли и целеустремленности.
21. В моей жизни возникали такие обстоятельства, когда я шел на сделку с собственной совестью.
22. Иногда я сам себя плохо понимаю.
23. Порой мне бывает мучительно больно общаться с самим собой.
24. Думаю, что без труда мог бы найти общий язык с любым разумным и знающим человеком.
25. Если я и отношусь к кому-нибудь с укоризной, то, прежде всего, к самому себе.
26. Иногда я сомневаюсь, можно ли любить меня по-настоящему.
27. Нередко мои споры с самим собой обрываются мыслью, что все равно выйдет не так, как я решил.

28. Мое отношение к самому себе можно назвать дружеским.
29. Вряд ли найдутся люди, которым я не по душе.
30. Часто я не без издевки подшучиваю над собой.
31. Если бы мое второе «Я» существовало, то для меня это был бы довольно скучный партнер по общению.
32. Мне представляется, что я достаточно сложился как личность, и поэтому не трачу много сил на то, чтобы в чем-то стать другим.
33. В целом меня устраивает то, какой я есть.
34. К сожалению, слишком многие не разделяют моих взглядов на жизнь.
35. Я вполне могу сказать, что уважаю сам себя.
36. Я думаю, что имею умного и надежного советчика в себе самом.
37. Сам у себя я довольно часто вызываю чувство раздражения.
38. Я часто, но довольно безуспешно пытаюсь в себе что-то изменить.
39. Я думаю, что моя личность гораздо интереснее и богаче, чем это может показаться на первый взгляд.
40. Мои достоинства вполне перевешивают мои недостатки.
41. Я редко остаюсь непонятым в самом важном для меня.
42. Думаю, что другие в целом оценивают меня достаточно высоко.
43. То, что со мной случается, — это дело моих собственных рук.
44. Если я спорю с собой, то всегда уверен, что найду единственно правильное решение.
45. Когда со мной случаются неприятности, как правило, я говорю «и поделом тебе».
46. Я не считаю, что духовно достаточно интересен для того, чтобы быть притягательным для многих людей.
47. У меня нередко возникают сомнения, а такой ли я на самом деле, каким себе представляюсь.
48. Я не способен на измену даже в мыслях.
49. Чаще всего я думаю о себе с дружеской иронией.

50. Мне кажется, что мало кто может подумать обо мне плохо.
51. Уверен, что на меня можно положиться в самых ответственных делах.
55. Я хотел бы оставаться таким, какой я есть.
56. Я всегда рад критике в свой адрес, если она обоснованна и справедлива.
57. Мне кажется, что если бы таких людей, как я, было больше, то жизнь изменилась бы в лучшую сторону.
58. Мое мнение имеет достаточный вес в глазах окружающих.
59. Что-то мешает мне понять себя по-настоящему.
60. Во мне есть немало такого, что вряд ли вызывает симпатию.
61. В сложных обстоятельствах я обычно не жду, пока проблемы разрешатся сами собой.
62. Иногда я пытаюсь выдать себя не за того, кто я есть.
63. Быть снисходительным к собственным слабостям – вполне естественно.
64. Я убедился, что глубокое проникновение в себя – малоприятное и довольно рискованное занятие.
65. Я никогда не раздражаюсь и не злюсь без особых на то причин.
66. У меня бывают такие моменты, когда я понимал, что меня есть за что презирать.
67. Я часто чувствую, что мало влияю на то, что со мной происходит.
68. Именно богатство и глубина моего внутреннего мира и определяют мою ценность как личности.
69. Долгие споры с собой чаще всего оставляют горький осадок в моей душе, чем приносят облегчение.
70. Думаю, что общение со мной доставляет людям искреннее удовольствие.
71. Если говорить откровенно, иногда я бываю очень неприятен.
72. Можно сказать, что я себе нравлюсь.
73. Я человек надежный.

74. Осуществление моих желаний мало зависит от везения.
75. Мое внутреннее «Я» всегда мне интересно.
76. Мне очень просто убедить себя не расстраиваться по пустякам.
77. Близким людям свойственно меня недооценивать.
78. У меня в жизни нередко бывают минуты, когда я сам себе противен.
79. Мне кажется, что я все-таки не умею злиться на себя по-настоящему.
80. Я убедился, что в серьезных делах на меня лучше не рассчитывать.
81. Порой мне кажется, что я какой-то странный.
82. Я не склонен пасовать перед трудностями.
83. Мое собственное «Я» не представляется мне чем-то достойным глубокого внимания.
84. Мне кажется, что, глубоко обдумывая свои внутренние проблемы, я научился гораздо лучше себя понимать.
85. Сомневаюсь, что вызываю симпатию у большинства окружающих.
86. Мне случалось совершать такие поступки, которым вряд ли можно найти оправдание.
87. Где-то в глубине души я считаю себя слабаком.
88. Если я искренне и обвиняю себя в чем-то, то, как правило, обличительного запала хватает не надолго.
89. Мой характер, каким бы он ни был, вполне меня устраивает.
90. Я вполне ясно представляю себе, что ждет меня впереди.
91. Иногда мне бывает довольно трудно найти общий язык со своим внутренним «Я».
92. Мои мысли о себе по большей части сводятся к обвинениям в свой адрес.
93. Я не хотел бы сильно меняться даже в лучшую сторону, потому что каждое изменение – это потеря какой-то дорогой частицы самого себя.
94. В результате моих действий слишком часто получается совсем не то, на что я рассчитывал.
95. Вряд ли во мне есть что-то, чего бы я не знал.

96. Мне еще многого не хватает, чтобы с уверенностью сказать себе: «Да, я вполне созрел как личность».

97. Во мне вполне мирно уживаются как достоинства, так и недостатки.

98. Иногда я оказываю «бескорыстную» помощь людям только для того, чтобы лучше выглядеть в собственных глазах.

99. Мне слишком часто и безуспешно приходится оправдываться перед самим собой.

100. Те, кто меня не любят, просто не знают, какой я человек.

101. Убедить себя в чем-то не составляет для меня большого труда.

102. Я не испытываю недостатка в близких и понимающих меня людях.

103. Мне кажется, что мало кто уважает меня по-настоящему.

104. Если не мелочиться, то в целом мне себя не в чем упрекнуть.

105. Я сам создал себя таким, каков я есть.

106. Мнение других обо мне вполне совпадает с моим собственным.

107. Мне бы очень хотелось во многом себя переделать.

108. Ко мне относятся так, как я того заслуживаю.

109. Думаю, что моя судьба все равно сложится не так, как бы мне хотелось теперь.

110. Уверен, что в жизни я на своем месте.

Обработка. При обработке используется специальный «ключ», с помощью которого получают так называемые сырые баллы.

«КЛЮЧ»

Шкалы	Согласен	Не согласен
1. Закрытость	1, 3, 9, 48, 53, 56, 65.	21, 62, 86, 98.
2. Самоуверенность	7,24,30,35,36,51,52, 58,61,73,82.	20, 80, 103.
3. Саморуководство	43, 44,45, 74, 76, 84, 90, 105, 106, 108, 110	109
4. Отраженное самоотноше- ние	2,5,29,41,42,50,102.	13, 18, 34, 85.

5. Самоценность	8,16, 39, 54, 57, 68, 70, 75, 100.	15,26,31,46,83.
6. Самопринятие	10,12, 17, 28,40, 49, 63, 72, 77, 79, 88, 97.	—
7. Самопривязанность	6, 32, 33, 55, 89, 93, 95, 101, 104.	96, 107.
8. Внутренняя конфликтность	4, 11,22,23,27,38,47, 59, 64, 67, 69, 81, 91, 94, 99.	—
9. Самообвинение	14, 19,25,37,60,66,71, 78, 87, 92.	—

Совпадение ответа обследуемого с «ключом» оценивается в один балл. Сначала подсчитываются совпадения ответов по признаку «согласен», затем - по признаку «не согласен». Полученные результаты суммируются. Затем сумма «сырых» баллов по каждой из шкал с помощью специальной таблицы переводится в стены. Стены служат основанием для интерпретации.

Таблица перевода «сырых» результатов в стены

Шкалы	СТЕНЫ									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Закрытость	0	0	1	2-3	4-5	6-7	8	9	10	11
2. Самоуверенность	0-1	2	3-4	5-6	7-8	9	10-11	12	13	14
3. Саморуководство	0-1	2	3	4-5	6	7	8	9-10	11	12
4. Отраженное самоотношение	0	1	2	3-4	5	6-7	8	9	10	11
5. Самоценность	0-1	2	3	4-5	6-7	8	9-10	11	12	13-14
6. Самопринятие	0-1	2	3-4	5	6-7	8	9	10	11	12
7. Самопривязанность	0	1	2	3	4-5	6	7-8	9	10	11
8. Внутренняя конфликтность	0	1	2	3-4	5-7	8-10	11-12	13	14	15
9. Самообвинение	0	1	2	3-4	5	6-7	8	9	10	10

Для перевода «сырого» балла в стандартное значение (стен) необходимо найти в первом столбце нужную шкалу и двигаться по строке до пересечения со

столбцом, в котором находится индивидуальный «сырой» балл или интервал индивидуальных «сырых» баллов. В верхней строке найденного столбца указан соответствующий стен. Например, если «сырой» балл по шкале «Самопринятие» (шкала 6) равен 7, то в строке 6 находим интервал 6-7. В верхней строке данного столбца указано значение стена – 5.

Регистрируемые показатели: закрытость, самоуверенность, саморукводство, отраженное самоотношение, самооценочность, самопринятие, самопривязанность, внутренняя конфликтность, самообвинение.

Интерпретация показателей осуществляется в зависимости от их выраженности. При этом значения 0-3 стена условно считаются низкими, 4-7 – средними, 8-10 – высокими. Ниже приводится краткая интерпретация каждой из шкал.

Интерпретация

1. Шкала «Закрытость» определяет преобладание одной из двух тенденций: либо конформности, выраженной мотивации социального одобрения, либо критичности, глубокого осознания себя, внутренней честности и открытости,

Высокие значения (8-10 стенов) отражают выраженное защитное поведение личности, желание соответствовать общепринятым нормам поведения и взаимоотношений с окружающими людьми. Человек склонен избегать открытых отношений с самим собой; причиной может быть или недостаточность навыков рефлексии, поверхностное видение себя, или осознанное нежелание раскрывать себя, признавать существование личных проблем.

Средние значения (4-7 стенов) означают избирательное отношение человека к себе; преодоление некоторых психологических защит при актуализации других, особенно в критических ситуациях.

Низкие значения (0-3 стена) указывают на внутреннюю честность, на открытость отношений человека с самим собой, на достаточно развитую рефлексивность и глубокое понимание себя. Человек критичен по отношению к себе. Во

взаимоотношениях с людьми доминирует ориентация на собственное видение ситуаций, происходящего.

2. Шкала «Самоуверенность» выявляет самоуважение, отношение к себе как уверенному, самостоятельному, волевому и надежному человеку, который знает, что ему есть за что себя уважать.

Высокие значения (8-10 стенов) характеризуют выраженную самоуверенность, ощущение силы собственного «Я», высокую смелость в общении. Доминирует мотив успеха. Человек уважает себя, доволен собой, своими начинаниями и достижениями, ощущает свою компетентность и способность решать многие жизненные вопросы. Препятствия на пути к достижению цели воспринимаются как преодолимые. Проблемы затрагивают неглубоко, переживаются недолго.

Средние значения (4-7 стенов) свойственны тем, кто в привычных для себя ситуациях сохраняет работоспособность, уверенность в себе, ориентацию на успех начинаний. При неожиданном появлении трудностей уверенность в себе снижается, нарастают тревога, беспокойство.

Низкие значения (0-3 стена) отражают неуважение к себе, связанное с неуверенностью в своих возможностях, с сомнением в своих способностях. Человек не доверяет своим решениям, часто сомневается в способности преодолевать трудности и препятствия, достигать намеченные цели. Возможно избегание контактов с людьми, глубокое погружение в собственные проблемы, внутренняя напряженность.

3. Шкала «Саморуководство» отражает представление личности об основном источнике собственной активности, результатов и достижений, об источнике развития собственной личности, подчеркивает доминирование либо собственного «Я», либо внешних обстоятельств.

Высокие значения (8-10 стенов) характерны для тех, кто основным источником развития своей личности, регулятором достижений и успехов считает себя. Человек переживает собственное «Я» как внутренний стержень, который координирует и направляет всю активность, организует поведение и отношения

с людьми, что делает его способным прогнозировать свои действия и последствия возникающих контактов с окружающими. Он ощущает себя способным оказывать сопротивление внешним влияниям, противиться судьбе и стихии событий. Человеку свойствен контроль над эмоциональными реакциями и переживаниями по поводу себя.

Средние значения (4-7 стенов) раскрывают особенности отношения к своему «Я» в зависимости от степени адаптированности в ситуации. В привычных для себя условиях существования, в которых все возможные изменения знакомы и хорошо прогнозируемы, человек может проявлять выраженную способность к личному контролю. В новых для себя ситуациях регуляционные возможности «Я» ослабевают, усиливается склонность к подчинению средовым воздействиям.

Низкие значения (0-3 стена) описывают веру субъекта в подвластность своего «Я» внешним обстоятельствам и событиям. Механизмы саморегуляции ослаблены. Волевой контроль недостаточен для преодоления внешних и внутренних препятствий на пути к достижению цели. Основным источником происходящего с человеком признаются внешние обстоятельства. Причины, лежащие в себе, или отрицаются, или, что встречается довольно часто, вытесняются в подсознание. Переживания относительного собственного «Я» сопровождаются внутренним напряжением.

4. Шкала «Отраженное самоотношение» характеризует представление субъекта о способности вызвать у других людей уважение, симпатию. При интерпретации необходимо учитывать, что шкала не отражает истинного содержания взаимодействия между людьми, это лишь субъективное восприятие сложившихся отношений.

Высокие значения (8-10 стенов) соответствуют человеку, который воспринимает себя принятым окружающими людьми. Он чувствует, что его любят другие, ценят за личностные и духовные качества, за совершаемые поступки и действия, за приверженность групповым нормам и правилам. Он видит в себе

общительность, эмоциональную открытость для взаимодействия с окружающими, легкость установления деловых и личных контактов.

Средние значения (4-7 стенов) означают избирательное восприятие человеком отношения окружающих к себе. С его точки зрения, положительное отношение окружающих распространяется лишь на определенные качества, на определенные поступки; другие личностные проявления способны вызывать у них раздражение и неприятие.

Низкие значения (0-3 стена) указывают на то, что человек относится к себе как к неспособному вызвать уважение у окружающих, как вызывающему у других людей осуждение и порицание. Одобрение, поддержка от других не ожидаются.

5. Шкала «Самоценность» передает ощущение ценности собственной личности и предполагаемую ценность собственного «Я» для других.

Высокие значения (8-10 стенов) принадлежат человеку, высоко оценивающему свой духовный потенциал, богатство своего внутреннего мира. Человек склонен воспринимать себя как индивидуальность и высоко ценить собственную неповторимость. Уверенность в себе помогает противостоять средовым воздействиям, рационально воспринимать критику в свой адрес.

Средние значения (4-7 стенов) отражают избирательное отношение к себе. Человек склонен высоко оценивать ряд своих качеств, признавать их уникальность. Другие же качества явно недооцениваются, поэтому замечания окружающих могут вызвать ощущение малоценности, личностной несостоятельности.

Низкие значения (0-3 стена) говорят о глубоких сомнениях человека в уникальности своей личности, недооценке своего духовного «Я». Неуверенность в себе ослабляет сопротивление средовым влияниям. Повышенная чувствительность к замечаниям и критике окружающих в свой адрес делает человека обидчивым и ранимым, склонным не доверять своей индивидуальности.

6. Шкала «Самопринятие» позволяет судить о выраженности чувства симпатии к себе, согласия со своими внутренними побуждениями, принятие себя таким, какой есть, несмотря на недостатки и слабости.

Высокие значения (8-10 стенов) характеризуют склонность воспринимать все стороны своего «Я», принимать себя во всей полноте поведенческих проявлений. Общий фон восприятия себя положительный. Человек часто ощущает симпатию к себе, ко всем качествам своей личности. Свои недостатки считает продолжением достоинств. Неудачи, конфликтные ситуации не дают основания для того, чтобы считать себя плохим человеком.

Средние значения (4-7 стенов) отражает избирательность отношения к себе. Человек склонен принимать не все свои достоинства и критиковать не все свои недостатки.

Низкие значения (0-3 стенов) указывают на общий негативный фон восприятия себя, на склонность воспринимать себя излишне критично. Симпатия к себе недостаточно выражена, проявляется эпизодически.

7. Шкала «Самопривязанность» выявляет степень желания изменяться по отношению к наличному состоянию.

Высокие значения (8-10 стенов) отражают высокую ригидность Я-концепции, стремление сохранить в неизменном виде свои качества, требования к себе, а главное — видение и оценку себя. Ощущение самодостаточности и достижения идеала мешает реализации возможности саморазвития и самосовершенствования. Помехой для самораскрытия может быть также высокий уровень личностной тревожности, предрасположенность воспринимать окружающий мир как угрожающий самооценке.

Средние значения (4-7 стенов) указывают на стремление человека изменять лишь некоторые свои качества при сохранении прочих других.

Низкие значения (0-3 стенов) фиксируют высокую готовность к изменению Я-концепции, открытость новому опыту познания себя, поиски соответствия реального и идеального «Я». Желание развивать и совершенствовать собствен-

ное «Я» ярко выражено, источником чего может быть неудовлетворенность собой; легко изменяет представления о себе.

8. Шкала «Внутренняя конфликтность» определяет наличие внутренних конфликтов, сомнений, несогласия с собой, выраженность тенденции к самокопанию и рефлексии.

Высокие значения (8-10 стенов) соответствуют человеку, у которого преобладает негативный фон отношение к себе. Он находится в состоянии постоянного контроля над своим «Я», стремится к глубокой оценке всего, что происходит в его внутреннем мире. Развитая рефлексия переходит в самокопание, приводящее к нахождению осуждаемых в себе качеств и свойств. Отличается высокими требованиями к себе, что нередко приводит к конфликту между Я-реальным и Я-идеальным, между уровнем притязаний и фактическими достижениями, к признанию своей малоценности. Истинным источником своих достижений и неудач считает преимущественно себя.

Средние значения (4-7 стенов) характерны для человека, у которого отношение к себе, установка видеть себя зависят от степени адаптированности в ситуации. В привычных для себя условиях, особенности которых хорошо знакомы и прогнозируемы, наблюдается положительный фон отношения к себе, признание своих достоинств и высокая оценка своих достижений. Неожиданные трудности, возникающие дополнительные препятствия могут способствовать усилению недооценки собственных успехов.

Низкие значения (0-3 стена) наиболее часто встречаются у тех, кто в целом положительно относится к себе, ощущает баланс между собственными возможностями и требованиями окружающей реальности, между притязаниями и достижениями, доволен сложившейся жизненной ситуацией и собой. При этом возможно отрицание своих проблем и поверхностное восприятие себя.

9. Шкала «Самообвинение» характеризует выраженность отрицательных эмоций в адрес своего «Я».

Высокие значения (8-10 стенов) можно наблюдать у тех, кто видит в себе прежде всего недостатки, кто готов поставить себе в вину все свои промахи и

неудачи. Проблемные ситуации, конфликты в сфере общения актуализируют сложившиеся психологические защиты, среди которых доминируют реакции защиты собственного «Я» в виде порицания, осуждения себя или привлечения смягчающих обстоятельств. Установка на самообвинение сопровождается развитием внутреннего напряжения, ощущением невозможности удовлетворения основных потребностей.

Средние значения (4-7 стенов) указывают на избирательное отношение к себе. Обвинение себя за те или иные поступки и действия сочетается с выражением гнева, досады в адрес окружающих.

Низкие значения (0-3 стена) обнаруживают тенденцию к отрицанию собственной вины в конфликтных ситуациях. Защита собственного «Я» осуществляется путем обвинения преимущественно других, перенесением ответственности за устранение барьеров на пути к достижению цели на окружающих. Ощущение удовлетворенности собой сочетается с порицанием других, поисками в них источников-всех неприятностей и бед.

Сложность самоотношения предпринимателей определяется соотношением девяти шкал.

ПРАКТИКУМ 2. ЛИЧНОСТЬ УСПЕШНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

В данном практикуме использована информация проекта Тасис по распространению технической информации (ПРТИ) для Агентства по Развитию Предпринимательства. Она предназначена для использования только в качестве информационных руководств и должна быть истолкована пользователями в соответствии с их собственными задачами. Все права на данную документацию принадлежат Европейской Комиссии, тем не менее материалы могут использоваться в любых целях, кроме коммерческих.

Сможете ли Вы управлять предприятием?

1.1. Одним из ключевых факторов успеха любого предприятия является способность его учредителя справляться с неизбежными испытаниями, пробле-

мами и жертвами. Те, кто решил начать свое дело, должны помнить, что это требует:

- ◆ исключительной самодисциплины и готовности напряженно работать неограниченное время без надежды на немедленное получение доходов;
- ◆ отказа от отпуска и почти постоянной работы по вечерам и выходным дням;
- ◆ сокращения времени, уделяемого семье и личным интересам.

1.2. Необходимо, чтобы Вы с самого начала были уверены в достаточно высоком уровне своих деловых качеств, своей способности добиться процветания предприятия, а также были готовы на жертвы, которые являются неотъемлемым условием потенциального успеха.

1.3. Если Ваше желание начать свой бизнес – непреходящий интерес, Вам следует ответить на следующие вопросы:

- ◆ Какие необходимы деловые навыки, знания и опыт?
- ◆ Какими Вы обладаете личными качествами для того, чтобы добиться успеха в бизнесе?
- ◆ Какие Ваши личные качества, наоборот, уменьшат Ваши шансы?
- ◆ Какие жертвы Вам придется принести как владельцу-руководителю малого предприятия? Готовы ли Вы заплатить такую цену?

1.4. В данном разделе Агентство по развитию предпринимательства хотело бы помочь Вам в оценке факторов, которые в значительной мере повлияют на результат Вашей предполагаемой деятельности:

- ◆ Ваши основные деловые навыки;
- ◆ Ваши личные качества;
- ◆ Ваша способность приносить необходимые жертвы ради воплощения своего замысла в жизнь.

1.5. Оценка основных деловых навыков.

Учредитель предприятия должен определить деловые навыки (в частности, в области сбыта, производства и финансов), необходимые для создания

предприятия, а затем оценить свой уровень деловых навыков. Преуспевающие предприниматели определяют дефицит навыков по следующей формуле:

Навыки, необходимые для создания предприятия, МИНУС имеющиеся навыки = ДЕФИЦИТ НАВЫКОВ

1.6. Несмотря на простоту такой оценки, многие бизнесмены начинают определять дефицит навыков у себя лишь через полгода после начала деятельности, когда этот дефицит порождает массу острых проблем.

1.7. Основными деловыми навыками, необходимыми в малом бизнесе, являются: управление предприятием, сбыт, управление финансами, бухгалтерский учет, управление персоналом, рекламная деятельность и связи с общественностью.

Для самообследования используются рабочая таблица 1.1 и 1.2 (см. раздел рабочих таблиц).

1.8. Значение каждого из этих деловых навыков зависит от характера Вашего проекта. Необходимо, чтобы Вы оценили себя по каждому из этих пунктов и выявили возможный дефицит.

Для самообследования используется рабочая таблица 1.3 (см. раздел рабочих таблиц).

1.9. Наличие дефицита навыков не означает, что Вы не можете создать свое предприятие. Преуспевающие предприниматели выявляют дефицит и принимают меры к его устранению. Вот некоторые методы ликвидации дефицита навыков:

- ◆ обучение;
- ◆ использование необходимых навыков по найму;
- ◆ использование необходимых навыков на контрактной основе;
- ◆ привлечение членов семьи и друзей.

1.10. Оценка личных качеств.

В данном разделе рассматриваются основные личные качества, которые необходимы преуспевающему бизнесмену. Изучается их влияние на успех предприятия. Вы сможете увидеть, какое отношение эти характеристики имеют

к Вам, и определить, проявляли ли они уже себя в других обстоятельствах Вашей жизни.

1.11. Принятие решений.

Важным фактором успеха в бизнесе является способность принимать решения и придерживаться их.

Некоторые решения можно принять, подбросив монетку. Если результат не важен, то этот метод можно принять. Если же результат имеет большое значение, то следует тщательно взвесить все возможные варианты и выбрать наилучший.

В бизнесе нужно обязательно анализировать ситуацию, учитывать все обстоятельства и действовать решительно. Важнейшим условием является способность решать проблемы эффективно и изобретательно, умение с готовностью и целеустремленностью заниматься одновременно множеством сложнейших проблем.

1.12. Настойчивость.

Если неудача разочаровала, но не обескуражила Вас, можете считать себя настойчивым человеком. Можно привести примеры и других проявлений этой черты: способность использовать неудачи как практический опыт, позволяющий избежать аналогичных проблем в будущем; способность сохранять ориентацию на долгосрочные, перспективные цели даже при временных неудачах; твердую решимость достичь этих целей.

Есть разница между настойчивостью и обыкновенным упрямством. Преуспевающий предприниматель будет продолжать попытки решить задачу, но в конце концов поймет, когда более мудрым решением будет действовать в другом направлении.

1.13. Учет риска.

Существенным моментом является способность определять риски и рассчитывать их вероятный результат. Для достижения высоких, но реалистичных целей необходимо принимать умеренные или рассчитанные риски.

1.14. Планирование.

Планирование является существенно необходимым элементом организации и деятельности любого предприятия. Руководитель должен уметь четко задавать реалистичные, но достаточно высокие плановые показатели, постоянно анализировать и корректировать их, чтобы они соответствовали имеющимся ресурсам и целям предприятия.

Планирование – это не просто формирование плановых показателей. Оно также предполагает оценку имеющихся ресурсов и планирование их умелого и эффективного использования. Кроме того, необходимо осуществлять регулярный контроль показателей деятельности предприятия с тем, чтобы обеспечить эффективное использование всех ресурсов и пересмотр плановых цифр.

Существенным фактором успешной деятельности предприятия является также планирование временных показателей. Преуспевающие предприниматели постоянно ставят перед собой новые цели и задачи.

Для достижения этих целей они, используя данные маркетинговых исследований, планируют свои ресурсы, контролируют показатели деятельности, ведут учет затрат.

Как Вы оцениваете себя в роли плановика?

- ◆ Часто ли Вы обнаруживаете, что у Вас не хватает времени для того, чтобы выполнить работу хорошо?
- ◆ Если Вам приходится заканчивать работу в спешке, часто ли Вы сожалеете о том, что неправильно распланировали свое время?
- ◆ Начав какую-либо работу, часто ли Вы обнаруживаете, что для ее выполнения у Вас нет средств, материалов или навыков?
- ◆ Часто ли Вы опаздываете?
- ◆ Как Вы распоряжаетесь своими личными финансами?
- ◆ Часто ли в конце недели или месяца Вы обнаруживаете нехватку наличных?

Если Вы ответили «да» на все или большинство этих вопросов, Вам следует совершенствовать навыки планирования. Попробуйте сознательно распланировать какое-нибудь мероприятие от начала до конца; проверьте, все ли Вы

учли. Затем проконтролируйте, как выполняется каждый элемент, и сделайте вывод относительно эффективности Вашего планирования.

Для самообследования используется рабочая таблица 1.4 (см. раздел рабочих таблиц).

1.15. Общение.

Умение общаться имеет большое значение во всех аспектах повседневной жизни и бизнеса. Неумение общаться ведет к искажению информации и может принести вред. Преуспевающий предприниматель умеет поддерживать хорошие взаимоотношения в коллективе и общаться на всех уровнях.

Это предполагает не только устное общение. Предприниматель должен уметь понятно написать письмо, внимательно выслушать собеседника и понять изложенные проблемы.

Способность общаться жизненно необходима для удачного бизнеса, тогда как недостатки в этой области могут привести к серьезным недоразумениям, путанице, потере времени и денег.

1.16. Ответственность.

Общей характеристикой преуспевающих предпринимателей является желание управлять и пользоваться властью. Они хотят нести личную ответственность за ход событий. Такие люди получают искреннее удовольствие от испытания властью, понимают и принимают личную ответственность.

Им присуща твердая, но реалистическая вера в себя и в свое умение достигать целей в личной жизни и бизнесе. Это крайне необходимо. Они не нуждаются в указаниях других, обладают способностью и готовностью действовать самостоятельно.

1.17. Умение работать долго и в неурочное время. Преуспевающие предприниматели работают очень напряженно, причем не «от звонка до звонка». На начальном этапе становления предприятия часто приходится работать допоздна. Например, поступает заказ, который нужно выполнить за два дня. Если оборудование занято, работу придется делать по вечерам. Настоящего предпринимателя это, однако, не останавливает. Он готов работать столько, сколько нуж-

но для обеспечения деятельности предприятия и удовлетворения запросов клиентов. Особую остроту эта проблема приобретает в случае, если малое предприятие является не основным местом работы.

- ◆ Если Вам срочно нужно закончить какое-либо дело, работаете ли Вы по вечерам или бросаете его?

- ◆ Можете ли Вы пожертвовать походом на стадион или дружеской встречей ради работы?

- ◆ Принимаете ли Вы упреки своей семьи в чрезмерной занятости?

- ◆ Обладаете ли Вы физической и моральной выносливостью для долгой напряженной работы?

- ◆ Можете ли Вы обойтись без выходных, пока Ваше предприятие не станет на ноги?

1.18. Гибкость.

Малый бизнес предполагает гибкость и способность быстро реагировать на изменения. Владелец малого предприятия тоже должен быть гибким и уметь приспосабливаться.

Начало своего дела – это серьезный шаг, влекущий за собой массу изменений.

- ◆ Теперь Вы отвечаете за самого себя перед самим собой и больше ни перед кем.

- ◆ Вы должны самостоятельно принимать решения, ибо консультироваться не с кем.

- ◆ Вы должны знать обо всем – о бухгалтерии, уборке, управлении кадрами, сбыте, управлении финансами, производстве.

- ◆ Вы работаете практически без поддержки.

- ◆ Вы несете ответственность за прибыли и убытки предприятия.

Проанализируйте свою предыдущую деятельность и ответьте на следующие вопросы:

Для самообследования используется рабочая таблица 1.5 (см. раздел рабочих таблиц).

1.19. Поддержка со стороны семьи.

В условиях, когда налаживание деятельности предприятия требует личных жертв и напряженной работы, поддержка со стороны семьи очень важна.

Исследования показывают, что независимо от того, холост ли человек или женат, понимание со стороны семьи значительно повышает вероятность достижения успеха. Эта поддержка может иметь форму практической помощи, помощи в административных вопросах или просто согласия с чрезмерной занятостью главы семьи.

Если у Вас на работе проблемы, то при отсутствии семейной поддержки эти проблемы имеют тенденцию усугубляться. Наоборот, при дополнительной поддержке проблемы решаются быстрее. Поддержка семьи, например, имеет большое значение, если малое предприятие не является основным местом работы: в отсутствие владельца члены его семьи могут обрабатывать заявки и решать другие вопросы.

1.20. Способность приносить необходимые жертвы.

Третьей основной областью, подлежащей оценке при серьезном рассмотрении вопроса о создании своего предприятия, является Ваша способность приносить необходимые жертвы. В основном, это касается Вашего времени, которое после создания предприятия будет распределяться совершенно по-другому.

Создание малого предприятия повлияет на следующие аспекты Вашего образа жизни:

- ◆ свободное время, проводимое с семьей;
- ◆ досуг;
- ◆ увлечения;
- ◆ отпуск.

Готовы ли Вы на такие жертвы?

Все эти вопросы – личного характера и правильное решение можете принять только Вы сами.

Одним из ключевых моментов является влияние принятого Вами решения о создании малого предприятия на Вашу семейную жизнь. Таблица 1.6 поможет Вам оценить вероятные последствия Вашего решения.

Для самообследования используется рабочая таблица 1.6 (см. раздел рабочих таблиц).

РАБОЧИЕ ТАБЛИЦЫ

Рабочая таблица 1.1

Вы – владелец небольшой фирмы. Вам необходимо создать действенную управленческую команду. Какие навыки имеют для Вас первостепенную важность?

1 2 3 4 5

Рабочая таблица 1.2

Данная таблица представляет собой систему оценки Ваших деловых навыков и служит для Ваших личных целей, так как сравнение с ответами других слушателей она не предполагает.

1. Опыт управления предприятием

ДА/НЕТ

- ◆ Управляли ли Вы когда-либо предприятием?
- ◆ Если «да», то как долго? _____
- ◆ Вам это нравилось?
- ◆ Если Вы раньше не управляли предприятием, отвечали ли Вы на своей предыдущей работе за какое-нибудь подразделение или проект?
 - ◆ Если «да», то какие навыки, на Ваш взгляд, Вы приобрели:
 - ◆ мотивация других;
 - ◆ умение вести переговоры;
 - ◆ навыки консультирования и обучения;
 - ◆ умение делегировать полномочия другим;
 - ◆ способность оценивать производительность труда;
 - ◆ способность принимать решения;

- ◆ умение определять приоритеты при наличии нескольких вариантов для действия;

- ◆ навыки сбора информации.

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале:

1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

2. Навыки в области сбыта

ДА/НЕТ

- ◆ Есть ли у Вас подготовка в этой области?

- ◆ Занимались ли Вы ранее продажей?

- ◆ Вам это нравилось?

- ◆ Думали ли Вы о том, как реагировать на отказ клиента от покупки?

- ◆ Ваша зарплата была когда-нибудь связана с результатами Вашей работы?

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале:

1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

3. Навыки в финансовой деятельности

ДА/НЕТ

- ◆ Есть ли у Вас подготовка в области финансового планирования и управления?

- ◆ Составляли ли Вы когда-нибудь бизнес-план?

- ◆ Знаете ли Вы, что в него входит?

- ◆ Отвечали ли Вы за подготовку и исполнение бюджета?

- ◆ Интересуют ли Вас финансовые вопросы, например, как предприятия функционируют и делают деньги?

- ◆ Имели ли Вы дело с распределением финансов, подготовкой отчетов, ценообразованием, определением стоимости материалов, оценкой прибыли, составлением прогноза потока денежных средств и т. д.?

- ◆ Сможете ли Вы справиться с финансовыми затруднениями?

- ◆ Приходилось ли Вам когда-либо пользоваться крупной ссудой?
- ◆ Справились бы Вы с ситуацией, если бы в течение некоторого времени Вам понадобилось пользоваться одним из этих внешних источников финансирования?

- ◆ Знаете ли Вы о налогах и процедуре налогообложения малых предприятий?

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале:
1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

4. Бухгалтерский учет

ДА/НЕТ

- ◆ Есть ли у Вас опыт ведения финансовых учетных документов?
- ◆ Есть ли у Вас бухгалтерская подготовка официальная или «без отрыва от работы» (т. е. неофициальная)?

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале:
1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

5. Управление людьми

ДА/НЕТ

- ◆ На Ваш взгляд, есть ли необходимость нанимать кого-либо для работы в Вашем предприятии?

- ◆ Принимали ли Вы участие в процессе подбора или увольнения штата?
- ◆ Есть ли у Вас опыт постановки задач другим?
- ◆ Приходилось ли Вам наказывать сотрудников?
- ◆ Если бы Вам пришлось это сделать, было бы это для Вас очень трудным?

- ◆ Умеете ли Вы мотивировать своих сотрудников?

- ◆ Как по-вашему, хороший ли Вы знаток человеческого характера?

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале:
1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

6. Рекламная деятельность и связи с общественностью

ДА/НЕТ

- ◆ Отвечали ли Вы когда-нибудь за рекламу и связи с общественностью?
- ◆ Можете ли Вы составить черновик объявления в газету или пресс-релиза?
- ◆ Можете ли Вы составить простой план продвижения на рынок для своего продукта?
- ◆ Знаете ли Вы о методах продвижения и их стоимости?
- ◆ Знаете ли Вы, как контролировать результаты рекламы и связей с общественностью на своем предприятии?

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале:

1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

Рабочая таблица 1.3

Можете ли Вы определить у себя дефицит деловых навыков?

1 _____

2 _____

3 _____

4 _____

Какие меры Вы примете для сокращения этого дефицита?

А _____

Б _____

В _____

Г _____

Д _____

Рабочая таблица 1.4

Данная таблица представляет собой систему оценки Ваших личных качеств и служит для Ваших личных целей, сравнение с ответами других людей она не предполагает.

1. Способность к принятию решений

ДА/НЕТ

- ◆ Мне часто бывает трудно выбрать один из двух вариантов решения.
- ◆ Я люблю принимать решения мгновенно.
- ◆ Перед тем как принять решение, мне нужно поговорить со многими людьми.

- ◆ Я откладываю принятие сложных решений.
- ◆ Мне нравится, когда за меня решают другие.
- ◆ При принятии решений я часто поддаюсь эмоциям.
- ◆ Если я принимаю неверное решение, мне трудно это забыть.

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале:

1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

2. Ваша настойчивость

◆ Если что-то с первого раза не получается, повторяете ли Вы попытку или сдаетесь?

◆ Можете ли Вы привести пример из своей жизни, когда Ваша настойчивость окупилась?

◆ Можете ли Вы привести пример из своей жизни, когда неудачи заставили Вас отказаться от важного проекта?

◆ Как Вы боретесь с разочарованием?

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале:

1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

3. Умение рисковать

ДА/НЕТ

- ◆ Любите ли Вы опробовать новые идеи?
- ◆ Пробуете ли Вы неизвестную для вас пищу?
- ◆ Будете ли Вы покупать новую технологию, продукцию с новой торговой маркой?

- ◆ Нравится ли Вам использовать новинки в работе?
- ◆ Если Вы находитесь на собрании, попросите ли Вы дополнительных объяснений даже в том случае, если окружающие все поняли?

◆ Можете ли Вы выставить свою кандидатуру на каких-либо выборах?

◆ Можете ли Вы поехать отдохнуть в неизвестное для вас место?

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале:

1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

4. Способность к планированию

Оцените свои способности по пятибалльной шкале:

5 = очень хорошие

4 = достаточно хорошие

3 = средние, может потребоваться помощь

2 = слабые

1 = никаких навыков

Оценка

- Способность ставить реалистические цели.
- Способность видеть препятствия в достижении целей.
- Способность разрабатывать план преодоления препятствий.
- Способность эффективно планировать личное время.
- Способность предвидеть проблемы и избегать их.
- Способность планировать работу и распределять задания.
- Способность определять, когда нужна помощь со стороны.
- Способность эффективно вести переговоры.
- Способность к системному мышлению.
- Способность все продумывать до конца.

Здесь Вы оценили свои собственные взгляды на свои способности в области эффективного планирования. Если Вы отвечали честно на вопросы касательно Вашего опыта, то теперь у Вас есть перечень своих сильных и слабых сторон в сфере планирования.

Необходимо выделить сильные (оценки 4, 5) и слабые (1, 2) стороны и приложить усилия по устранению последних, либо пригласить партнера, у которого есть отсутствующие у Вас навыки.

5. Общение

ДА/НЕТ

◆ Можете ли Вы четко сформулировать свои идеи и изложить их в устной форме?

◆ Умеете ли Вы внимательно слушать собеседника?

◆ Перебиваете ли Вы собеседника?

◆ Можете ли Вы логически изложить свои идеи письменно?

◆ Составляли ли Вы когда-нибудь пресс-релиз, объявление или рекламу?

◆ Слушаете ли Вы вопрос, если у Вас уже есть ответ?

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале:

1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

6. Ответственность

ДА/НЕТ

◆ Любите ли Вы брать на себя ответственность, даже если существует риск отрицательного исхода?

◆ Являетесь ли Вы членом какого-нибудь комитета или должностным лицом какой-нибудь организации?

◆ При работе в группе обращаются ли другие члены группы к Вам с предложением взять на себя ответственность?

◆ Отвечаете ли Вы на работе за персонал, за достижение целей или за финансовые вопросы?

◆ Любите ли Вы руководить?

◆ Действуете ли Вы по своей собственной инициативе? Например, если Вы видите, что нужно что-либо сделать, Вы делаете это или ждете указания?

◆ Убеждены ли Вы, что достигнете любых поставленных целей?

Если на большинство этих вопросов Вы дали положительный ответ, то это говорит о Вашей готовности принимать ответственность. Это важная черта делового человека. Ему не к кому обращаться за указаниями, он должен сам решать, каким путем следовать.

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале: 1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

7. Способность к напряженному и длительному труду

Пожалуйста, оцените свои навыки в этой области по пятибалльной шкале: 1 балл соответствует плохой оценке, 5 баллов – хорошей.

1 2 3 4 5

8. Гибкость

ДА/НЕТ

◆ Можете ли Вы справиться с ситуацией, когда в планы в самую последнюю минуту вносятся изменения?

◆ Если мероприятие отменяется, можете ли Вы изменить свой график и эффективно использовать появившееся время?

◆ Если нарушаются сроки поставки, можете ли Вы скорректировать свои планы?

Если Вы можете ответить «да» на эти три вопроса, то Вы обладаете достаточной степенью гибкости. На практике Вас ожидает более серьезная проверка.

Рабочая таблица 1.5

Приведенные ниже вопросы касаются тех факторов, которые движут Вами в решении начать свое дело, и тех личных качеств, которые Вы внесете в него.

Ваш партнер (родственник) тоже должен ответить на эти вопросы. Помните, однако, о том, что его ответы будут относиться к Вашей (а не его) готовности начать свой бизнес.

Ваша конкурентоспособность

ДА/НЕТ

- ◆ Нравится ли Вам конкуренция?
- ◆ Эффективно ли Вы действуете в таких ситуациях?

Ваша мотивация

- ◆ Честолюбивы ли Вы?
- ◆ Думали ли Вы о том, чего хотите достичь в бизнесе?
- ◆ финансового вознаграждения
- ◆ положения в обществе
- ◆ независимости
- ◆ влияния
- ◆ Достаточно ли Вы уверены в своей способности достичь успеха, чтобы рисковать своим уровнем жизни?

Оценка Вашей работы

- ◆ Привычны ли Вы к длительной работе?
- ◆ Готовы ли Вы работать подолгу, даже в ущерб:
- ◆ общественной жизни
- ◆ отпуску
- ◆ выходным
- ◆ досугу

Ваше здоровье

- ◆ С медицинской точки зрения, безопасно ли будет подвергать свой организм постоянному стрессу?
- ◆ Достаточно ли Вы здоровы для тяжелой нагрузки в течение долгого периода времени?
- ◆ Сможете ли Вы справиться с медицинскими проблемами?
- ◆ Если Вы не уверены в положительном ответе на эти вопросы, обращались ли Вы к врачу или иному профессиональному консультанту?

Ваша увлеченность

- ◆ Легко ли Вас обескуражить?
- ◆ Быстро ли Вам надоедает что-либо?

◆ Начав дело, доводите ли Вы его до конца?

Ваша способность организовать свой труд

◆ Хорошо ли Вы организованы?

◆ Умеете ли Вы определять приоритеты?

◆ Умеете ли Вы ставить высокие, но реалистичные и достижимые цели?

◆ Работаете ли Вы по строго установленному графику?

◆ Без непосредственного контроля со стороны сможете ли Вы каждый день выполнять установленный объем работы на постоянном, установленном Вами самим уровне?

Рабочая таблица 1.6

Поддержка со стороны семьи

ДА/НЕТ

◆ Согласны ли члены семьи с Вашими планами?

◆ Понимают ли они бизнес-идею?

◆ Принимают ли они риск?

◆ Участвуют ли они в планировании?

◆ Есть ли у них деловой опыт?

◆ Готовы ли они помогать?

◆ Осознают ли они последствия неудачи?

◆ Согласны ли они с тем, что Вам придется работать подолгу?

◆ Подвергается ли риску Ваш дом, сбережения или личная безопасность?

Рабочая таблица 1.7

Оцените себя как предпринимателя

ДА/НЕТ

1. Можете ли Вы начать какой-либо проект и довести его до конца, несмотря на массу препятствий?

2. Можете ли Вы принять решение по какому-либо вопросу и следовать этому решению, даже невзирая на препятствия?

3. Любите ли Вы руководить и быть ответственным?

Личность успешного предпринимателя

4. Пользуетесь ли Вы уважением и доверием со стороны тех, кто с Вами работает?
5. Хорошее ли у Вас состояние здоровья?
6. Готовы ли Вы работать подолгу, не ожидая немедленной компенсации?
7. Любите ли Вы знакомиться и работать с людьми?
8. Умеете ли Вы общаться и убеждать людей следовать Вашей идее?
9. Легко ли другие понимают Ваши концепции и идеи?
10. Есть ли у Вас достаточный опыт работы в той области, в которой Вы собираетесь делать бизнес?
11. Знаете ли Вы механику и формы управления предприятием (налоги, начисление заработной платы, отчеты о прибылях и убытках, балансы)?
12. Есть ли в Вашем регионе потребность в товаре или услуге, которые Вы собираетесь производить?
13. Есть ли у Вас навыки в области маркетинга и (или) финансов?
14. Преуспевают ли другие аналогичные фирмы в Вашем регионе?
15. Знаете ли Вы, где расположите свое предприятие?
16. Имеете ли Вы достаточную финансовую поддержку для первого года работы?
17. Достаточно ли у Вас стартового капитала (в том числе в виде возможного займа у семьи или друзей)?
18. Знаете ли Вы поставщиков, с которыми необходимо работать для достижения успеха?
19. Знаете ли Вы людей, у которых есть навыки и опыт, отсутствующие у Вас?
20. Вы действительно хотите начать это дело больше всего на свете?

Рабочая таблица 1.8

Характеристики предпринимателя

1. Предприниматель чаще всего ___ ребенок в семье:

- а) старший
- б) средний
- в) младший
- г) не имеет значения

2. Предприниматель чаще всего:

- а) женат (замужем)
- б) холост (не замужем)
- в) вдовец (вдова)
- г) разведен (разведена)

3. В большинстве случаев предприниматель:

- а) мужчина
- б) женщина
- в) не имеет значения

4. В каком возрасте человек обычно начинает свое первое значительное предприятие?

- а) в юношеском
- б) 20-30 лет
- в) 30-40 лет
- г) 40-50 лет
- д) старше 50 лет

5. В каком возрасте предпринимательские склонности человека обычно становятся очевидными?

- а) в юношеском
- б) 20-30 лет
- в) 30-40 лет
- г) 40-50 лет
- д) старше 50 лет

6. Как правило, к моменту начала первого своего значительного предприятия человек имеет следующее образование:

- а) среднее образование

- б) высшее образование
- в) степень бакалавра
- г) степень магистра
- д) степень кандидата
- е) степень доктора

7. Основным мотивом начала собственного дела для предпринимателя является следующее:

- а) заработать деньги
- б) стать независимым
- в) стать знаменитым
- г) обеспечить себя работой
- д) стать могущественным

8. Основной мотив саморазвития предпринимателя и его стремления к достижениям связан с его взаимоотношениями с:

- а) супругом (супругой)
- б) матерью
- в) отцом

9. Для того чтобы достичь успеха в предпринимательстве, нужны:

- а) деньги
- б) удача
- в) упорная работа
- г) дети
- д) хорошая идея
- е) все вышеперечисленное

10. При решении важнейших вопросов преуспевающий предприниматель полагается на:

- а) свою управленческую команду
- б) профессионалов со стороны
- в) финансовые источники

г) ни на кого

11. Предприниматели лучше всего проявляют себя как:

а) менеджеры

б) плановики

в) исполнители

12. Предприниматели – это люди:

а) идущие на большой риск (большие игроки)

б) идущие на умеренный риск (игроки-реалисты)

в) идущие на малый риск (делают немного попыток)

г) не имеет значения

13. Предприниматель:

а) душа компании

б) зануда в компании

в) никогда не бывает в компаниях

г) смешивается с толпой

14. Предприниматели, как правило, «влюбляются» в:

а) новые идеи

б) новых служащих

в) новые производственные планы

г) новые финансовые планы

д) все вышеперечисленное

15. Предприниматели обычно создают:

а) предприятия по обслуживанию

б) производственные предприятия

в) финансовые компании

г) строительные компании

д) самые разнообразные предприятия

**4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА ДИСЦИПЛИНЫ «ПСИХОЛОГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»
ДЛЯ СПЕЦИАЛЬНОСТИ 030301**

8 семестр

Но мер не- де- ли	Но- мер темы	Наименование вопросов, изу- чаемых на лекции	Заня- тия (но- мер)	Самостоятельная работа студентов		
				Семи- нар- ские	Содержание	Часы
1	2	3	4	5	6	7
1	1	Психология предпринима- тельства как раздел экономи- ческой психологии.	1	<p align="center"><i>Рефераты:</i></p> 1. Психология предпринимательства: объект, предмет, структура. 2. Место психологии предпринимательства в системе наук. 3. Сущность, виды, функции предпринима- тельства.	2	Заслуши- вание на семинаре

2, 3	2	История предпринимательства в России и за рубежом	2, 3	<p><i>Самостоятельная работа:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовьте доклад об известном предпринимателе прошлого. 2. Назовите объективные и субъективные причины успешности его деятельности (задание выполняется группами по 2-3 человека, доклады обсуждаются на семинарском занятии). <p><i>Рефераты:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Американская и японская модели предпринимательства. 2. Личность и предпринимательство: от Аристотеля до наших дней. 3. История российского предпринимательства. 	4	Заслушивание на семинаре
4	3	Предпринимательство как экономическое и социально-психологическое явление	4	<p><i>Рефераты:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Индивидуальное предпринимательство и предпринимательство с образованием юридического лица. 2. Социальный смысл предпринимательства. 3. Развитие предпринимательской деятельности. 4. Механизм социального развития личности в предпринимательстве. 	2	Заслушивание на семинаре

5	4	Психологические особенности предпринимательской деятельности	5	<p><i>Рефераты:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Психологические особенности, препятствующие эффективной предпринимательской деятельности. 2. Факторы, влияющие на эффективность предпринимательской деятельности. 3. Виды предпринимательской деятельности и их особенности. 	2	Заслушивание на семинаре
6	5	Психологическая характеристика личности предпринимателя	6	<p><i>Самостоятельная работа:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Попробуйте подобрать комплекс методик для диагностики психологических особенностей личности предпринимателя. Определите, насколько у вас выражены предпринимательские черты личности (составляется развернутый перечень методик; самодиагностика осуществляется по полному списку методик). См. Практикум 1. <p><i>Рефераты:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Первые шаги молодого предпринимателя. 2. Типы «идеальных» предпринимателей. 3. Имидж предпринимателя как основа успешной деятельности. 	2	Заслушивание на семинаре

7	6	Предпринимательский потенциал: понятие, составляющие, методы диагностики и развития	7	<p><i>Самостоятельная работа.</i></p> <p>1. Разработайте программу развития предпринимательского потенциала (задание выполняется студентами во внеаудиторное время группами по 3-4 человека, результаты обсуждаются на семинарском занятии).</p>	2	Заслушивание на семинаре
8, 9	7	Гендерные аспекты предпринимательской деятельности	8, 9	<p><i>Самостоятельная работа:</i></p> <p>1. Гендерные различия предпринимательской деятельности (анализ периодических изданий, обсуждение на семинаре).</p> <p><i>Рефераты:</i></p> <p>1. Психологические свойства личности и профессионально важные качества женщин – предпринимателей.</p> <p>2. Сравнение российских и зарубежных женщин – предпринимателей.</p> <p>3. Проблемы деятельности женщины – руководителя. Женщина и карьера.</p>	4	Заслушивание на семинаре

10	8	Мотивация предпринимательской деятельности	10	<p style="text-align: center;"><i>Самостоятельная работа.</i></p> <p>1. Определите мотивацию предпринимательской деятельности человека, занимающегося предпринимательством 5 лет, 2 года, начинающего собственное дело. Сравните полученные результаты с результатами диагностики мотивации людей, считающих предпринимательскую деятельность неприемлемой для себя (возможно распределение заданий между студентами с последующим обсуждением в группе).</p> <p>2. Определите, насколько у Вас выражена мотивация предпринимательской деятельности.</p> <p style="text-align: center;"><i>Рефераты:</i></p> <p>1. Классификация мотивов предпринимательской деятельности.</p> <p>2. Мотивационные конфликты предпринимателей и способы их разрешения.</p>	2	Заслушивание на семинаре
----	---	--	----	--	---	--------------------------

11	9	Психология предпринимательского риска	11	<p><i>Самостоятельная работа.</i></p> <p>1. Подготовьте обзор методик, позволяющих выявить склонность к риску и готовность к риску (обсуждение методик на семинарском занятии).</p> <p>2. Определите собственную готовность к риску по любой из найденных методик.</p> <p><i>Рефераты:</i></p> <p>1. Основные виды рисков и их последствия в предпринимательской деятельности.</p> <p>2. Риск как необходимый компонент предпринимательской деятельности.</p> <p>3. «Нормальная» склонность к риску и чрезмерная рискованность: проблема разграничения в предпринимательской деятельности.</p>	2	Заслушивание на семинаре
12	10	Психологические модели предпринимательского поведения	12	<p><i>Рефераты:</i></p> <p>1. Эффективность моделей предпринимательского поведения.</p>	2	Заслушивание на семинаре
13	11	Предпринимательство как стратегия жизненной адаптации	13	<p><i>Рефераты:</i></p> <p>1. Психологическое содержание стратегии адаптации, ориентирующей на самораскрытие.</p> <p>2. Психологическое содержание стратегии адаптации, ориентирующей на самосохранение.</p>	2	Заслушивание на семинаре

14	12	Синдром предпринимателя	14	<p><i>Самостоятельная работа.</i></p> <p>1. Предложите программу профилактики личностных деструкции предпринимателя (задание выполняется в группах по 4 - 5 человек и обсуждается на семинарском занятии).</p> <p><i>Рефераты:</i></p> <p>1. Стресс в предпринимательской деятельности.</p> <p>2. «Профессиональное выгорание» в предпринимательской деятельности.</p>	2	Заслушивание на семинаре
15	13	Психологические особенности предпринимательской деятельности в России и за рубежом	15	<p><i>Самостоятельная работа.</i></p> <p>1. На основе анализа периодических изданий приведите примеры влияния социокультурных различий на успешность предпринимательской деятельности.</p> <p><i>Рефераты:</i></p> <p>1. Психология гендерных различий предпринимательской деятельности в России</p> <p>2. Психология гендерных различий предпринимательской деятельности за рубежом.</p> <p>3. Ценностные ориентации предпринимателей в России и за рубежом.</p> <p>4. Основные проблемы российского предпринимательства и пути выхода из него.</p>	2	Заслушивание на семинаре

16, 17	14	Инновационное предпринимательство	16, 17	<p><i>Рефераты:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Механизм и функции рынка инноваций. 2. Сущность инновационной деятельности предпринимателя. 3. Бизнес как война конкурентов. 4. Психология конкурентных отношений. 5. Консалтинг как инструмент развития бизнеса. 6. Тренинг эффективных продаж. 	4	Заслушивание на семинаре
18	15	Предприниматели и предпринимательство Амурской области	18	<p><i>Самостоятельная работа.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Составление обзора литературы по теме <p><i>Рефераты:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие малого предпринимательства в Амурской области. 2. Защита прав предпринимателя. 	2	