

Йорданова Биляна Бойкова

канд. психол. наук, доцент, преподаватель

Юго-западный университет «Неофит Рильский»

г. Благоевград, Республика Болгария

DOI 10.21661/r-561976

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ КАЧЕСТВ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРА ПО ТИПУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

***Аннотация:** в результате исследования были выявлены специфические психологические явления, которые наиболее тесно связаны с оценкой основных качеств предпринимателей. По выбранным показателям выявлены статистически значимые различия между владельцами предпринимателей и менеджерами-предпринимателями. Полученные результаты показывают, что наиболее значимыми качествами для осуществления предпринимательской деятельности являются: деловая инициатива, настойчивость в реализации способностей, уверенность в себе, критичность и готовность к риску. Главным фактором предпринимательства является инициатива создания собственного дела и является центральной характеристикой, отличающей предпринимательство как особый вид экономической деятельности.*

***Ключевые слова:** экономическая психология, бизнес-психология, предпринимательство, индивидуальные различия.*

1. Введение.

Важным и наиболее актуальным для экономической психологии видом психологических отношений являются отношения человека с другими людьми, которые могут приобретать характер взаимных отношений или социально-психологических отношений. При этом анализ социально-психологических отношений испытуемых должен осуществляться как на межиндивидуальном, так и на межгрупповом уровне. В последнем случае субъекты отношений рассматриваются прежде всего, как представители определенных социальных групп, связанных совместной деятельностью или, в более широком смысле, совместной деятельностью и общением [1]. Анализ

психологических отношений предпринимателей включает в себя, прежде всего, отношения, складывающиеся как внутри предпринимательского сообщества – отношения между предпринимателями, так и между предпринимателями и представителями других социальных групп – представителями государственных органов и предприятий, работниками собственных предприятий и т. д.

В этом подходе психологические установки к предпринимательской деятельности рассматриваются как динамические образования, то есть, во-первых, коррелирующие с продолжительностью времени и, во-вторых, как явления, характеризующиеся сочетанием относительной устойчивости и изменчивости во времени [2]. В первом случае это выражается в том, что объекты отношений оцениваются не только в состоянии на момент исследования, но и в динамике их изменения. Во-вторых, наряду с анализом структурных особенностей психологических отношений, анализ динамики психологических отношений предпринимателей во времени осуществляется посредством сравнительного анализа значений отдельных показателей и их структурных взаимосвязей [3]. Такая организация исследования позволяет зафиксировать как устойчивые типологические характеристики психологических отношений предпринимателей, так и тенденции их изменения в меняющихся социально-экономических условиях.

2. Программа исследований.

Цель настоящего исследования – раскрыть сущность и особенности предпринимательской деятельности путем анализа индивидуальных предпочтений предпринимателей (руководителей и собственников) по отношению к основным деловым качествам потенциальных деловых партнеров.

Предполагается, что существуют определенные дифференциально-психологические особенности, очерчивающие специфику предпринимательского поведения, представителей конкретных подгрупп предпринимателей. В частности, представители категории собственников или менеджеров.

Для сбора данных для данного исследования использовался структурированный вопросник. Анкета состояла из проверенных шкал, которые измеряют конструктивные способности предпринимательской интуиции, настойчивости,

настойчивости, критичности и готовности к риску. Все испытуемые участвовали добровольно, от них было получено информированное согласие на проведение исследования. Исследование проводилось в условиях конфиденциальности и анонимности результатов. Общее количество участников составило 376 человек в возрастном диапазоне от 30 до 66 лет.

3. Полученные результаты.

Психологическое отношение предпринимателей к развиваемой ими деловой деятельности характеризуется сочетанием устойчивости и динамики, что позволяет констатировать наличие четко выраженных структурных компонентов, характеризующих конкретные индивидуальные качества предпринимателей как в личностном, так и профессиональном плане, их экономическое поведение и психологические тенденции, связанные с индивидуальными особенностями и связями между ними.

Таблица 1

Результаты анализа индивидуальных предпочтений к потенциальному деловому партнеру среди предпринимателей-собственников

Фактор	Уровень	Оценка полезности	Стандартная ошибка	Соотносительная важность
Инициатива	высокий	5.869	0.120	19.239
	умеренно	4.942	0.152	
	низкий	- 0.927	0.152	
Последовательность	сильно	1.932	0.152	10.938
	слабо	-1.932	0.152	
Самоуверенность	высокий	5.892	0.120	21.702
	умеренно	4.118	0.152	
	низкий	-1.774	0.152	
Критичность	сильно	5.003	0.152	28.327
	слабо	-5.003	0.152	
Принятие риска	высокий	-1.863	0.152	19.794
	умеренно	5.129	0.120	
	низкий	3.266	0.152	
Коэффициент корреляции		Индекс	Уровень значимости	
Pearson's R		0.905	0.001	
Kendall's tau		0.899	0.002	
Kendall's tau Holdouts		1.000	0.001	

Результаты анализа по определению индивидуальных предпочтений по конкретным качествам, характерным для потенциального делового партнера, устанавливают четкие предпочтения среди предпринимателей-собственников. По качеству инициативности наиболее предпочтительным является высокий уровень, за которым следует средний уровень инициативности. Наименее предпочтительным является низкий уровень инициативности. Относительная значимость фактора «инициативы» составляет 19,239. В зависимости от качества настойчивости предпочтителен сильный уровень, а не слабый уровень проявления этого качества. Относительная важность фактора «последовательность» равна 10,938. Что касается качества уверенности в себе, то наиболее предпочтительным является высокий уровень, за которым следует умеренный уровень проявления этого качества. Наименее предпочтительным является низкий уровень качества уверенности в себе. Относительная значимость фактора «уверенность в себе» равна 21,702. По качеству критичности предпочтителен сильный уровень проявления качества, а не слабый уровень проявления критичности со стороны потенциального делового партнера. Относительная важность фактора «критичности» составляет 28,327. Что касается качества принятия риска, то наиболее предпочтительным является умеренный уровень, за которым следует низкий уровень проявления этого качества. Наименее предпочтительным является высокий уровень демонстрации готовности идти на риск. Относительная важность фактора «принятие риска» составляет 19,794.

Таблица 2

Результаты анализа индивидуальных предпочтений к потенциальному деловому партнеру среди предпринимателей-менеджеров

Фактор	Уровень	Оценка полезности	Стандартная ошибка	Соотносительная важность
Инициатива	высокий	-1.704	0.148	22.215
	умеренно	5.058	0.116	
	низкий	3.354	0.148	
Последовательность	сильно	1.006	0.148	6.612
	слабо	-1.006	0.148	
Самоуверенность	высокий	3.224	0.148	28.267
	умеренно	5.914	0.116	
	низкий	-2.690	0.148	
Критичность	сильно	3.017	0.148	19.823
	слабо	-3.017	0.148	

Принятие риска	высокий	-1.988	0.148	23.083
	умеренно	5.038	0.116	
	низкий	3.050	0.148	
Коэффициент корреляции		Индекс	Уровень значимости	
Pearson's R		0.899	0.003	
Kendall's tau		0.872	0.004	
Kendall's tau Holdouts		1.000	0.012	

Результаты анализа по определению индивидуальных предпочтений по конкретным качествам, характерным для потенциального делового партнера, устанавливают четкие предпочтения среди предприимчивых менеджеров. По качеству инициативности наиболее предпочтительным является средний уровень, за которым следует низкий уровень инициативности. Высокий уровень инициативы наименее предпочтителен. Относительная значимость фактора «инициативы» составляет 22,215. В зависимости от качества настойчивости предпочтителен сильный уровень, а не слабый уровень проявления этого качества. Относительная важность фактора «последовательность» равна 6,612. Что касается качества уверенности в себе, то наиболее предпочтительным является средний уровень, за которым следует высокий уровень проявления этого качества. Наименее предпочтительным является низкий уровень качества уверенности в себе. Относительная значимость фактора «уверенность в себе» равна 28,267. По качеству критичности предпочтителен сильный уровень проявления качества, а не слабый уровень проявления критичности со стороны потенциального делового партнера. Относительная важность фактора «критичность» составляет 19,823. Что касается качества принятия риска, то наиболее предпочтительным является умеренный уровень, за которым следует низкий уровень проявления этого качества. Наименее предпочтительным является высокий уровень демонстрации готовности идти на риск. Относительная важность фактора «принятие риска» составляет 23,083.

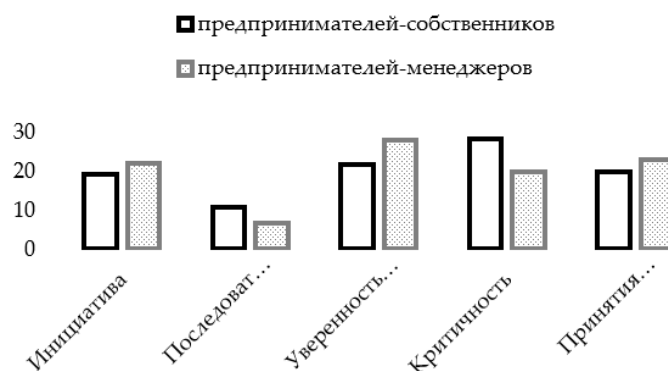


Рис. 1. Значимость индивидуальных предпочтений предпринимателей в отношении доминирующих качеств потенциального делового партнера по типу предпринимателя (собственник или руководитель)

Фактора «инициативность», то установлено, что он выше у предпринимателей-менеджеров – 22,22%, по сравнению с предпринимателями-собственниками – 19,24%. Значимость фактора «последовательность» выше у предпринимателей-собственников – 10,94%, по сравнению с предпринимателями-менеджерами – 6,61%. Значимость третьего фактора «уверенность в себе» выше у руководителей-предпринимателей – 28,27% по сравнению с таковым у предпринимателей-собственников – 21,7%. Значимость четвертого фактора «критичность» выше у предпринимателей-собственников – 28,33%, по сравнению с предпринимателями-менеджерами – 19,82%. Значимость фактора «принятие риска» выше у менеджеров-предпринимателей – 23,08%, по сравнению с таковой у предпринимателей-предпринимателей 19,79%.

Таблица 3

Результаты анализ индивидуальных предпочтений к потенциальному деловому партнеру среди собственников и менеджеров предпринимателей

Фактор	Уровень	Оценка полезности	Стандартная ошибка	Соотносительная важность
Инициатива	высокий	5.901	0.125	17.557
	умеренно	4.929	0.146	
	низкий	-0.972	0.146	
Последовательность	сильно	3.015	0.146	17.123
	слабо	-3.015	0.146	

Самоуверенность	высокий	5.781	0.125	21.596
	умеренно	3.861	0.146	
	низкий	-1.920	0.146	
Критичность	сильно	4.227	0.146	25.589
	слабо	-4.227	0.146	
Принятие риска	высокий	3.021	0.146	18.135
	умеренно	5.859	0.125	
	низкий	-2.838	0.146	
Коэффициент корреляции		Индекс	Уровень значимости	
Pearson's R		0.904	0.003	
Kendall's tau		0.879	0.002	
Kendall's tau Holdouts		1.000	0.018	

Обобщенные результаты анализа по определению индивидуальных предпочтений по конкретным качествам, характерным для потенциального делового партнера, устанавливают четкие предпочтения по типу предпринимателя – собственника или руководителя. По качеству инициативности наиболее предпочтительным является средний уровень, за которым следует высокий уровень инициативности. Наименее предпочтительным является низкий уровень инициативности. Относительная значимость фактора «инициатива» равна 17,557. В зависимости от качества настойчивости предпочтителен сильный уровень, а не слабый уровень проявления этого качества. Относительная важность фактора «последовательность» равна 17,123. Что касается качества уверенности в себе, то наиболее предпочтительным является высокий уровень, за которым следует умеренный уровень проявления этого качества. Наименее предпочтительным является низкий уровень качества уверенности в себе. Относительная значимость фактора «уверенность в себе» составляет 21,596. По качеству критичности предпочтителен сильный уровень проявления качества, а не слабый уровень проявления критичности со стороны потенциального делового партнера. Относительная важность фактора «критичность» равна 25,589. Что касается качества принятия риска, то наиболее предпочтительным является умеренный уровень, за которым следует высокий уровень проявления этого качества. Низкий уровень демонстрации готовности идти на риск является наименее предпочтительным. Относительная важность фактора «принятия риска» равна 18,135.

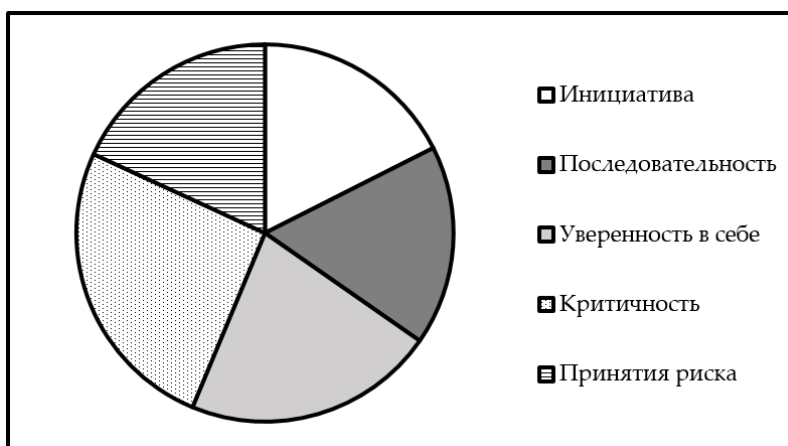


Рис. 2. Пропорциональное распределение общей значимости факторов по типу предпринимателя – собственника или руководителя

Процентное распределение совокупных баллов значимости факторов по типам предпринимателей иллюстрирует следующие особенности. Фактор «критичность» – 25,59% является наиболее значимым по отношению к предпринимателям-собственникам и предпринимателям-менеджерам, за ним следуют факторы «уверенность в себе» – 21,6%, «принятие риска» – 18,14%, «инициативность» – 17,56% и самым слабым детерминантом индивидуальных предпочтений потенциального делового партнера является фактор «последовательность» – 17,12%.

4. Заключение.

Эмпирически выявлены интрапсихические характеристики испытуемых, которые наиболее тесно связаны с выбором профессионального пути в предпринимательстве и сфере деловой деятельности. Раскрыто содержание наиболее значимых качеств для осуществления предпринимательской деятельности: деловая инициатива, настойчивость в реализации способностей, уверенность в себе, критичность и готовность к риску. Установлено, что главным фактором предпринимательства является инициатива создания собственного дела и систематическое извлечение прибыли, что по сути является центральной характеристикой и отличает предпринимательство как вид экономической деятельности.

Список литературы

1. Димитрова В. Конкуренция и конкурентоспособность / В. Димитрова, Д. Желязкова, Ю. Христова. – Варна: Наука и экономика, 2016. – 54 с.
2. Кръстев Л. Нагласи и представи за пазарните отношения / Л. Кръстев. – Благоевград: Ираник-М, 2007. – 163 с.
3. Кръстев Ив. Икономическата психология съвременна интердисциплинарна наука / Ив. Кръстев. – София: Симолини 94, 2019 – 128 с.