

На правах рукописи
УДК 316.422.4

Лёгостев Андрей Викторович

**ФАКТОРЫ ИЗМЕНЕНИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КАК
СОЦИАЛЬНОГО ТИПА**

**Специальность 22.00.04 – Социальная структура, социальные институты
и процессы**

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
кандидата социологических наук



005007325

12 ЯНВ 2012

Санкт-Петербург - 2011

A handwritten signature in black ink, consisting of stylized, flowing letters.

Работа выполнена в Федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Российский государственный педагогический университет им. А. И. Герцена».

Научный руководитель- доктор социологических наук, профессор,
Захаров Николай Львович

Официальные оппоненты: доктор социологических наук, профессор
Тумалев Владимир Владимирович

доктор социологических наук, доцент
Покровская Надежда Николаевна

Ведущая организация - Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ»

Защита состоится «23» декабря 2011 г. в 12 часов на заседании диссертационного совета Д.212.199.15. при Федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена» по адресу: 191186, Санкт-Петербург, наб.р. Мойки, д. 48, к.20 ауд. 304

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена» по адресу: 191186, Санкт-Петербург, наб.р. Мойки, д. 48, к.5

Автореферат разослан «10» ноября 2011 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета



В.Б. Косицын

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность исследования. В условиях современной России и ее движения по пути интеграции в мировое пространство и сообщество явно ощущается необходимость в прогнозировании тех изменений профессиональных возможностей различных социальных акторов, которые ведут к освоению ими инноваций, необходимых в современном информационном, быстро меняющемся мире, и успешной реализации их, не только в какой-либо отдельной деятельности, но и жизни в целом. Поэтому актуальным становится определение динамики профессионального потенциала активных участников социальной деятельности в пространственно-временных координатах, конкретных ситуациях и деятельности. Особо важная сторона, когда мы изучаем профессиональный потенциал предпринимателей. Это особенно важно по тому, что именно предприниматели, если их рассматривать как определенный социальный деятель, определяют действия и профессиональные направления для всех других участников социально-экономической сферы. В не малой мере мы можем возложить на предпринимателей вину за проблемы глобального кризиса мировой экономики, развернувшегося осенью 2008 года. И именно многие из этих предпринимателей смогли преодолеть трудности и вывести свои организации и свой персонал из под давления неблагоприятных условий рынка. И действия таких руководителей-предпринимателей способствовали нормализации экономики и в нашей стране и за рубежом.

Кризис 2008 потребовал выработки более совершенных инструментов управления, которые могут обеспечить устойчивость предприятий в сложной меняющейся рыночной среде. И здесь роль профессиональных возможностей предпринимателя трудно переоценить, т.к. именно успешное решение многих бизнес проблем, зависит от профессионального потенциала предпринимателя-руководителя. В свою очередь неудача, преследующая предпринимателя, сказывается и на жизненных условиях и подчиненного ему персонала, и на клиентах, и на партнерах. В наше время, когда экономическая среда зачастую отличается нестабильностью, успешные управленческие решения – главное условие устойчивой деятельности организации. В свою очередь адекватно принимаемые решения зависят именно от профессионального потенциала предпринимателей, который изменчив. И поиск причин влияющие на изменение профессионального потенциала предпринимателей в этой связи становится весьма актуальной задачей.

Степень разработанности темы исследования.

Проблема профессионального потенциала предпринимателей является достаточно привлекательной темой для большого количества исследователей в нашей стране. И исследователи, подходящие с разных сторон, продолжают делать все новые и новые научные находки. Это объясняется широтой и многоаспектностью такого исследовательского поля как потенциал руководителя.

Прежде всего, привлекают внимание психологические исследования, в которых изучаются способности личности и их реализации в деятельности, которые отталкиваются от работ ведущих российских ученых Б.Г. Ананьева, Т.И. Армеевой, Л.А. Головей, С.Л.Рубинштейна и др. Важнейшая детерминирующая функция социальной среды для сферы потенциального в развитии личности, отмечалась так же А.Н. Леонтьевым, Л.И. Божович. Понятие социальный потенциал применительно к личности в целом использовалось Б.Ф. Ломовым, который ставил вопрос о резервах индивида, способных актуализироваться под влиянием определенных условий.

В последние годы появилось значительное количество педагогических исследований, посвященных вопросам, связанным с обучением руководителей – Н.В. Кузьмина, Э.М. Никитин, С.А. Щенников и др. Не осталась без внимания и близкая область – бизнес-образования и разные его формы, уделили существенное внимание в своих работах В.В. Годин, Л.И. Евенко, А.В.Молодчик, С.К.Мордовин, И.В. Резанович, С.Р.Филонович и др., дистанционному бизнес-образованию посвятили свои исследования А.А. Вербицкий, С.А. Щенников и др. Большой интерес в этой связи представляет собой исследование И.Ю. Дергалевой, синтезирующей многие педагогические подходы.

С другой стороны, изучение экономического аспекта деятельности предпринимателя, исследованиям компетентностей, содержательной стороны, профессионального потенциала посвящены работы Л.И. Абалкина, Б.М.Генкина, А.А. Кибанова, Н.Н. Покровской.

В настоящее время разработка общих закономерностей формирования социально-профессионального потенциала в системе профессиональной подготовки и образования посвящены работы А.М.Осипова, В.В. Тумалева, Б.Т. Пономаренко, А.И. Турчинова, К.О.Магомедова. Именно в этих исследованиях и происходит становление как особого направления – социологического.

Отмечая, что социологический подход еще только формируется и главные акценты исследований направлены либо исключительно на личностный (психологический) потенциал, либо на образовательные технологии, необходимо отметить, что не в полной мере изучены предприниматели – именно как особый социальный тип.

Научная проблема.

Опираясь на психологические исследования, мы можем утверждать, что отдельные способности личности способствовали его успеху как руководителю. Однако успеха могут достигать и руководители, лишенные этих типичных способностей. Или наоборот, руководители со способностями могут терпеть крах.

Педагогические подходы на сегодня превратились в точные технологии, которые довольно четко показывают, какие знания должен получить будущий руководитель-предприниматель для профессиональной деятельности. Однако и этот подход не в полной мере объясняет, почему высококачественное образование может и не быть гарантом успеха.

Данные эмпирических исследований и наблюдения свидетельствуют, что предприниматели, действуя в социуме как особый социальный тип, наделенный профессиональным потенциалом, реализуют его особым образом, и особым образом этот потенциал изменяется.

В условиях постоянно нарастающей конкуренции и интенсивных преобразований, под влиянием которых находится деятельность предпринимателей, можно выделить следующие противоречия:

- между социально и экономически обусловленной потребностью в прогнозе успешности предпринимателей и недостаточной разработанностью теоретических и методических вопросов комплексной социологической оценки их возможностей;

- между направленностью многих предпринимателей на успешную деятельность и незнанием своих возможностей, неумением создать субъективные предпосылки для раскрытия профессионального потенциала;

В связи с этим проблема исследования заключается в научном решении того, как изменяются и к чему приводят изменения профессионального потенциала такого социального типа как предприниматели. Как действуют, известные современной науке факторы на изменение профессионального потенциала, изучаемого социального типа.

Решение описанной проблемы обуславливает выбор темы «Факторы изменений профессионального потенциала предпринимателей как социального типа».

Объект исследования. Профессиональный потенциал, свойственный такому социальному типу, как предприниматели. Эмпирическая составляющая объект исследования – предприниматели Свердловской области.

Предмет исследования. Факторы, влияющие на изменение профессионального потенциала предпринимателей.

Цель исследования. Определить основные комплексные характеристики изменения потенциала предпринимателей.

Гипотеза исследования:

На предпринимателей, действующих как определенный социальный тип, оказывают влияние ряд факторов. По меньшей мере, три из этих факторов: образование, опыт, социальные коммуникации – способствуют изменению профессионального потенциала, что приводит к дифференциации предпринимателей по признаку «успешность». Именно совместное действие этих трех факторов выделяет среди предпринимателей группу «успешных предпринимателей».

В соответствии с поставленной целью и гипотезой определены задачи исследования.

1. Определить теоретико-методологические предпосылки изучения профессионального потенциала предпринимателей, уточнить экспликацию понятия, описать сущностные характеристики данного феномена, выявить содержание и структуру, а также дать характеристику социальному типу предпринимателей, определить роль и функции этого социального типа в социуме.

2. Обосновать применение аналитико-интегрального подхода в изучении

профессионального потенциала российских предпринимателей; выявить закономерности, условия и факторы, воздействующие на изменение их профессионального потенциала.

3. Разработать методику для проведения эмпирическое исследование профессионального потенциала предпринимателей.

4. Выявить социологические параметры, характеризующие профессиональный потенциал социального типа предпринимателей.

5. Определить основные тренды изменения профессионального потенциала социального типа предпринимателей.

Эмпирическую базу исследования составили:

I. Материалы прикладных социологических исследований, в которых автор выступал в качестве участника и использовал их непосредственно для написания данной диссертационной работы:

1. «Оценка предпринимательского потенциала (г. Екатеринбург)». Социальный эксперимент по оценке предпринимательского потенциала. В качестве объекта исследования использовались две группы – экспериментальная (слушатели 1996 г. базового курса МБА, реализуемых в Уральском государственном университете им. А.М. Горького – всего 129 респондентов, выборка репрезентативна по полу, возрасту, образованию, должности, профессиональной деятельности); контрольная – предприниматели и руководители, не проходившие обучение по данным образовательным программам (случайная выборка, репрезентативная по роду деятельности, всего опрошено 118 респондентов). Инициативное исследование февраль-март 1996; руководитель – А.В. Легостев). Индекс ОПП-96.

2. «Параметры предпринимательского потенциала (г. Екатеринбург)». Исследование включает в себя сплошной стандартизированный опрос, социальный эксперимент, мониторинг. Объект исследования – слушатели базовых курсов МБА, реализуемых Институтом управления и предпринимательства Уральского государственного университета им. А.М. Горького (далее ИУП УрГУ). Опрошено 1231 респондента не менее 89% слушателей этих курсов в 2006-2011 гг., выборка репрезентативна по полу, возрасту, образованию, должности, профессиональной деятельности. Инициативное исследование проведено ИУП УрГУ, 2006-2011 гг.; Исследование проведено ИУП УрГУ, сентябрь 2006 – февраль 2011; руководитель проекта – канд. филос. наук, доц. А.К. Ключев, руководитель полевых исследований – А.В. Легостев, научный руководитель д-р социол. наук, проф. Н.Л. Захаров). Индекс ППП-11.

II. Социологические исследования, использованные для вторичного анализа:

1. «Актуальные проблемы кадровой политики и управления персоналом предприятий, организаций и учреждений различных направлений деятельности Российской Федерации». Опрос кафедры «Государственная служба и кадровая политика» РАГС (руководители – д-р социол. наук, проф. А.И. Турчинов, д-р социол. наук, проф. К.О. Магомедов). Опрос проведен в 20 субъектах Российской Федерации, в том числе: республиках – Республика Дагестан, Саха-Якутия, Северная Осетия – Алания, Удмуртия, Хакасия; в Краснодарском,

Красноярском, Ставропольском краях; областях – Брянская, Калининградская, Курганская, Московская, Новосибирская, Пензенская, Саратовская, Сахалинская, Тульская, Челябинская; городах – Москва, Санкт-Петербург. Всего опрошено 1120 человека. Сентябрь – октябрь 2007 г.. Индекс АКП-08.

2. «Актуальные проблемы бизнес-образования Российской Федерации». Опрос кафедры «Социология управления» Института бизнеса и права (Санкт-Петербург). Руководители – д-р социол. наук, проф. В.В. Тумалев, канд. социол. наук В.И. Савин). Опрос проведен в 5 субъектах Российской Федерации, в том числе: республиках – Санкт-Петербург, Удмуртия, Красноярский, Приморский края, Свердловская обл.. Всего опрошено 1210 человека. Февраль -май 2009 г.. Индекс АПБ-09.

III. Источником информации послужили также научные знания и практический опыт автора, приобретенный в ходе работы преподавателем и консультантом предприятий, а также в процессе научных стажировок. При выполнении данного исследования проанализированы результаты социологических опросов, наблюдений, официальной статистики на федеральном и региональном уровне.

Теоретико-методологической основой исследования являются общеметодологические принципы познания социальных явлений, прежде всего, принцип системности, институционального и структурно-функционального анализа, синергетики, историчности, диагностики и прогнозирования социальных процессов. Общетеоретический фундамент диссертационного исследования основывается на общих теориях социальных систем и теории организации и социологических теоретико-методологических разработках. В процессе работы использованы социологические методы исследования: контент-анализ, экспертные оценки, тестирование, различные виды опроса (анкетирование, интервью) и наблюдения.

Положения, выносимые на защиту

Предприниматели суть определенный социальный тип, обнаруживающий себя в специфической, предпринимательской деятельности. Данному социальному типу присущ определенный профессиональный потенциал. Профессиональный потенциал предпринимателя раскрывает себя в «успешном решении». Предпринимательский потенциал, таким образом, можно дифференцировать по признаку «успешности».

Главные признаки профессионального потенциала предпринимателей: профессиональное образование, профессиональный опыт, социально-профессиональные коммуникации, качества личности, влияющие на профессионализм, а также характер изменения этих качеств. Определенный набор этих качеств отличает социальный тип предпринимателей от других социально-профессиональных типов.

Эмпирическая методика исследования, разработанная автором, открывает возможность изучить структурные элементы профессионального потенциала предпринимателей.

Экспериментальные факты демонстрируют изменчивость потенциала предпринимателей. Выявлены основные тренды изменчивости, которые можно в основном характеризовать: наименее успешные предприниматели – те, кто

ориентирован исключительно на собственный опыт и исключает для себя возможность в получении бизнес-образования в различных его формах; наиболее успешные – те кто получал бизнес-образование и имеют устойчивые социальные связи с тем, с кем они учились и преподавателями, консультантами; предприниматели средней степени успешности - получавшие бизнес-образование, но не поддерживающие контакты с «сокурсниками» и преподавателями.

Научная новизна

1. Расширено понятие «профессиональный потенциал предпринимателей как социального типа» и дано авторское определение данного понятия, необходимое как исходное понятие диссертационного исследования. Сущностным признаком понятия, обнаруживающим себя, прежде всего, в реализацию потенциала, является «успешное решение». Именно этот признак дифференцирует социальный тип, что обеспечивает возможность изучить социально-профессиональные признаки успешности предпринимателей.

2. Дано описание признаков профессионального потенциала предпринимателей, среди множества которых, автор выделяет главные: профессиональное образование, профессиональный опыт, социально-профессиональные коммуникации, качества личности, влияющие на профессионализм, а также характер изменения этих качеств. Теоретически определен и эмпирически валидизирован состав этих качеств, рассматриваемый как совокупность психологических качеств, отличающих социальный тип предпринимателей от других социально-профессиональных типов.

4. Разработана методика исследования структурных элементов профессионального потенциала предпринимателей. Определены структурные элементы потенциала, установлена их роль и значимость. В качестве таковых выступают систематизация жизненного и профессионального опыта, диагностика реальных достижений и ревизий возможностей, рефлексия групповой оценки и самооценки.

5. Экспериментально показана возможность изменчивости потенциала предпринимателей. Определены основные тренды изменения потенциала. Установлено, что наименее успешными предпринимателями являются те, кто ориентирован исключительно на собственный опыт и исключает для себя возможность в получении бизнес-образования в различных его формах. Напротив наиболее успешными являются, те кто получал бизнес-образование и имеют устойчивые социальные связи с тем, с кем они учились и преподавателями, консультантами. Средней степени успешности являются предприниматели, получавшие бизнес-образование, но не поддерживающие контакты с «сокурсниками» и преподавателями.

Теоретическое значение работы заключается в уточнении понятия «предпринимательский потенциал», разработке социальных средств его активизации.

Результаты работы показывают, что предпринимательский потенциал является разновидностью личностного потенциала, которые формируется у человека в определенной профессиональной деятельности. Предприни-

мательский потенциал отличает специфичность проявления компонентов и их структурное своеобразие, что обусловлено социальными особенностями предпринимательской деятельности.

Теоретическое значение имеют эмпирические доказательства изменчивости потенциала в системе бизнес-образования. Установленная в ходе исследования взаимосвязь элементов потенциала и их зависимость от средств воздействия способствуют теоретическому осмыслению потенциала предпринимателей и обоснованию путей его актуализации.

Практическое значение работы. Результаты могут быть использованы при разработке научно-методического обеспечения программ подготовки предпринимателей (в том числе программы MBA); социологического и психологического сопровождения участников бизнес-образования; при отборе персонала в коммерческих фирмах; индивидуальном консультировании для разработки конкретных тренинговых программ по развитию потенциала и преодолению сдерживающих факторов.

Апробация результатов исследования. Основные положения по проблеме исследования докладывались, были обсуждены и одобрены на научно-практических конференциях «Развитие студенческого предпринимательства: опыт, ограничения и возможности», (Екатеринбург, 2010); «Обучение предпринимательству в системе высшей школы» (Москва, 2010); «Инновационные подходы для развития бизнеса» (Москва 2010); на практическом семинаре «Динамическая модель обучения предпринимательству» (Санкт-Петербург, 2011); на заседании кафедры истории и теории социологии РГПУ им. А.И. Герцена (Санкт-Петербург, 2011) и кафедры экономики, финансов и менеджмента Института управления и предпринимательства Уральского государственного университета им. А.М. Горького.

По теме диссертации опубликовано 7 научных работ (общий объем 2,61 п.л.), включая 3 публикаций (1,75 п.л.) в рецензируемых журналах, рекомендованных ВАК.

Структура и объем диссертации. Диссертация состоит из введения, двух глав, пяти параграфов, заключения, списка литературы (количество страниц без приложений 165) и двух приложений (количество страниц с приложениями – 171). В диссертации имеется 6 таблиц, 7 рисунков.

2. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

Во введении обоснована актуальность темы исследования, проанализированы состояние и степень разработанности проблемы в научной литературе, определены объект, предмет, теоретико-методологические принципы, сформулированы цели и задачи исследования, показаны научная новизна, практическая значимость и апробация результатов диссертационной работы.

В первой главе «Теоретико-методологические предпосылки исследования социально типичного профессионального потенциала предпринимателей» проведен анализ феномена потенциала и его проявления у специфической социально-профессионального типа – предпринимателей.

В первом параграфе «Понятийный анализ: “предприниматель как социальный тип”» проанализированы различные подходы к исследованию предпринимателей, понятие «предприниматель» рассмотрено через призму категории «социальный тип», дано определение понятию профессиональный потенциал предпринимателей (как социального типа).

Научные исследования предпринимателей развивались под большим влиянием работ зарубежных авторов, таких как К.Веслер, Р. Хизрич, М. Питерс, Й. Шумпетер, Д. Мак-Клеланд, Д. Роттер и других. В поле зрения современных российских исследований находились личностно-профессиональные качества, стилеобразующие характеристики деятельности, особенности мотивации, отношения, а с недавнего времени – вопросы профессионального развития и профессионализма предпринимателей (Р.А. Белоусов, А.Л. Журавлев, Р.Л. Кричевский, В.П. Позняков, А.Е. Чирикова и др.).

Исходным понятием исследования является формулировка понятия «социальный тип», автор отмечает близость этого понятия понятию «социальная группа», при этом главным отличием является то, что группа обычно понимается как социальный объект, обладающий определенной численностью, характеризующийся внутренней структурой и имеющий определенные признаки – атрибутивные и демонстрационные. «Социальный тип», характеризуется тем, что он представляет собой только одну из сторон «социальной группы» - а именно, атрибутивные признаки. Поэтому понятие «социальный тип» - это набор сущностных черт определенной социальной группы. В этом плане «социальный тип» оказывается близок «психологическому типу», «литературному типу», но отличен от них тем, что выявление атрибутивных признаков социального типа основывается на эмпирической социологии. «Социальный тип» в определенной мере близок и «идеальному типу» М.Вебера, но отличается тем, что если веберовский тип это результат дедуктивного анализа, то социальный тип – результат индуктивного анализа эмпирических данных.

Собственно понятие «профессиональный потенциал социального типа предпринимателей» – это определенное атрибутивное свойство предпринимателей, а именно – профессиональный потенциал, что и является главной направленностью данного исследования.

Другое важное понятие данной работы - «предприниматель» в настоящее время, в научных работах, стало базой для обоснования других важных для нашего исследования понятий: «предпринимательские качества» и «предпринимательский потенциал» (В.Г. Зазыкин, М.А. Чернышева). Предприниматель, как и всякий субъект профессиональной деятельности должен обладать устойчивыми, но подлежащими развитию личностно-профессиональными (А.Ю. Панасюк) и профессионально-важными (В.Д. Шадриков) качествами, которые обуславливают эффективность

предпринимательской деятельности и взаимодействий. Обобщенно они называются предпринимательскими качествами и представляют собой сложное сочетание развитых специальных способностей, некоторых индивидуальных свойств и характерологических особенностей.

В работах отечественных ученых отмечается, что идеального профессионального профиля предпринимателя не существует, приоритет качеств определяется экономическими, политическими, национальными особенностями страны или региона (А.Л. Журавлев, Н.А. Журавлева, Т.В. Корнилова, А.Н. Лебедев, В.В. Марченко, В.П. Поздняков, А.Е. Черкова, В.А. Хащенко).

В исследованиях характеристик предпринимателей отчетливо просматриваются два взаимосвязанных направления: исследования психологических характеристик в разнообразной представленности и сочетании, и разработка социальных типологий предпринимателей. Делались попытки найти интегральную характеристику предпринимателя. В частности, выделялась экономическая субъектность как системное качество.

Еще одним направлением исследований являются работы (их значительно больше) по изучению формирования предпринимательских качеств в предстартовый период. (Н.И. Конюхов, А. Антоновский, Г. Крампен, С. Кобас, А. Шапиро).

Инновационная направленность предпринимателей стала объектом специальных исследований (В.Н. Долгова, А. Морита и др.). В работах последних лет изучаются личностные детерминанты карьерных планов, карьерной успешности, процесса профессионального становления; критерии и мотивация успешности деятельности; характеристики субъектной активности, идентичности и др. (С.В. Рудакова, Е.К. Климова, А.В. Бояринцева, М.Ю. Кузьмина, А.М. Сидорова).

Проведенный анализ исследований характеристик предпринимателей позволил установить.

1. Качества предпринимателей изучаются в экономической, психологической, социологической интерпретации в контексте успешности деятельности, с превалирующей опорой на данные зарубежных исследователей и их теоретических предпочтений.

2. Набор характеристик имеет устойчивую повторяемость (инвариантность):

- мотивация достижений,
- интернальный локус-контроля,
- склонность к риску,
- ценность деятельности и целеполагание, что составляет инвариантную часть психологического портрета предпринимателя.

Вариатив определяется исторической, социо-культурной, экономической ситуацией. В большинстве работ исследуются отдельные психологические феномены.

3. Другим направлением исследований являются попытки типологизировать успешных предпринимателей, которые характеризуются, чаще всего, произвольным выбором оснований.

4. В работах последнего времени формируется еще одно направление – поиск интегральных характеристик и потенциальных возможностей предпринимателей.

5. Объектом большинства работ являются студенты и представители управления и менеджмента различных уровней и организаций, что не позволяет однозначно экстраполировать полученные данные на социально-профессиональный тип предпринимателей.

6. Просматривается определенный концептуальный волонтаризм в выборе исследовательских планов и методов, а также проявляются стереотипы исследователей в отношении к данному социально-профессиональному типу.

Систематизация данных позволяет сделать вывод о необходимости поиска своеобразия данному социально-профессиональному типу в контексте его профессионального потенциала и ухода от описания отдельных свойств и их проявлений.

Среди черт, типичных для личностей предпринимателей, черта – ориентированность на успех является единой. С социальной точки зрения, успешность – то, что вносит различие в социальный тип, следовательно в данном исследовании в дальнейшем нужно установить, какие факторы влияют на успешность и неуспешность предпринимателей, какими типичными чертами профессионального потенциала наделены «успешные» и «неуспешные» предприниматели.

Во втором параграфе «Теоретические основы характеристики профессионального потенциала предпринимателей» рассмотрены теоретические основы и результаты исследований структуры и содержания предпринимательского потенциала.

Анализ литературы позволил установить, что понятие человеческого потенциала анализируется в следующих аспектах: экономическом – человеческий капитал, трудовой потенциал (С.А. Дятлов, Е.В. Ленский, Э.М. Либанова, Е.А. Палий и др.); социально-организационном – человеческие ресурсы (Ж.-М. Галь, В.А. Дятлов, А.А. Лобанов, В.В. Травкин и др.); социально-экологическом – жизненный потенциал, общая жизнеспособность (Н.Н. Авдеева, И.И. Ашмарин и др.); социально-психологическом – личностный потенциал (Г.М. Зараковский, С.А. Заруцкий, Г.Л. Смолян, Г.Н. Солнцева, Г.Б. Степанова и др.).

Категория потенциального позволяет конкретизировать механизмы процессов функционирования, актуализации, изменения и социального развития под воздействием условий деятельности. Сфера потенциального выступает и как результат предшествующего развития личности, и в качестве сложного комплексного образования, которое определяет внутренние возможности дальнейшего развития. При отсутствии в данный момент необходимых условий актуализации потенциальной сферы ее содержание

определяется через актуальные проявления в деятельности. (Б.Г. Ананьев, Т.И. Артемьева, В. А. Ганзен, Л.А. Головей).

Развитие потенциальных возможностей осуществляется в условиях оптимальной нагрузки на индивида, усиленной мотивации и операциональных преобразований деятельности. В качестве принципов формирования потенциальных возможностей выделяют: сочетание и реорганизация особенностей и индивидуальных качеств человека под воздействием условий жизнедеятельности. В этом случае, индивидуализация понимается как становление новых возможностей личности.

В зарубежной литературе понятие «потенциал» активно используется при изучении мотивации. Так, известны «поведенческий потенциал» в теории социального научения Дж. Роттера; «потенциал активации» (или «потенциал побуждения») Д.Е. Берлайна; «потенциал реакции» К.Л. Халла. В социальной теории поля К. Левина с помощью понятия «потенция» описывается как сила, действующая на субъект.

В изучении потенциала личности можно выделить три подхода. Первый из них, основан на неструктурированном обобщении различных проявлений потенциального, на его основе в потенциал личности включают следующие составляющие: природные особенности индивида, сложные способности, сила личности, работоспособность, активность и интенсивность направленности и другие.

Согласно второму подходу, потенциал личности обладает свойствами системного качества, что позволяет осуществлять его изучение с опорой на системные модели. Так, В.Н. Марков выделяет три основных вида потенциалов — биологический, психический и личностный. Продуктивность идеи системы потенциалов человека зависит от ее обоснованности. В обосновании исследователи опираются на структуры личности, включающие различные уровни организации, подсистемы или подструктуры (А.А. Бодалев, В.А. Ганзин, Б.Ф. Ломов, В.С. Мерлин, К.К. Платонов и др.). При этом констатируется, что каждая подструктура личности должна обладать собственным ресурсным потенциалом.

Третий подход базируется на рассмотрении потенциальных возможностей человека в сфере профессиональной деятельности. Согласно данному подходу, именно специфика сложной профессиональной деятельности является своеобразным системообразующим фактором, интегрирующим различные потенциалы в единое целое. Поэтому в исследованиях встречаются такие понятия, как «управленческий потенциал», «организаторский потенциал», «предпринимательский потенциал» и пр. (Л.Б. Уманский, В.Г. Зазыкин, Л.Д. Кудряшова и др.).

Сравнительный анализ данных подходов к исследованию потенциала показывает, что между ними нет принципиальных противоречий, а их использование неизменно будет приводить исследователей к продуцированию новых видов потенциалов или описанию новых видов деятельности. Причем новыми будут лишь эмпирические факты, подтверждающие существующие

теоретические положения. Наиболее продуктивно с нашей точки зрения говорить о строении, а не наборе и выраженности характеристик.

При изучении потенциала особое внимание уделяется наличию личностных ограничений, препятствующих его раскрытию (В.Н. Марков, Ю.В. Синягин, Е.Г. Чирковская и др.). К таким ограничениям относят сильные и неконтролируемые акцентуации характера, критические возрастные периоды, высокий уровень тревожности и напряженности личности, низкий уровень самоконтроля и нормативности поведения. Реже в исследованиях встречаются описания психологических механизмов раскрытия потенциала, выявления факторов условий и детерминант.

Наш интерес обусловлен попыткой осмысления феномена предпринимательского потенциала, уточнения его природы, сущности и содержания, выявления отличий от других.

Е.К. Завьялова к числу основных компонентов предпринимательского потенциала относит ценностно-мотивационный; интеллектуальный; эмоциональный; поведенческий; коммуникативный; регуляторный. П.В. Бершаков интегрирует все предпринимательские качества (способности) в три основных компонента предпринимательского потенциала: психофизиологический, интеллектуально-квалификационный и ценностно-мотивационный.

Ф.Р. Газизуллин выделяет два основных вида предпринимательского потенциала – наличный предпринимательский потенциал и перспективный. По данным его исследования, уровень системно-организованной целостности, охватывающий различные структуры, выступает основным показателем наличного предпринимательского потенциала. Наличный предпринимательский потенциал включает в себя индивидуальные силы, реализованные в предпринимательстве и таким образом, выступающие в качестве меры предпринимательской активности, а также оставшиеся нераскрытыми из-за различного рода социальных барьеров.

Предпринимательский потенциал представляет собой объективно существующую данность, одна часть которой уже обнаружена и реализуется, а другая остается на протяжении определенного периода «вещью в себе». Поэтому предпринимательский потенциал представляет собой противоречивое единство реальной возможности и реализованной действительности.

Таким образом, систематизация и анализ исследований предпринимательского потенциала позволили сделать следующие выводы.

1. В изучение потенциала осуществляется в контексте его проявления и реализации в деятельности при анализе внутренних условий личности, которые включают различные свойства и характеристики.

2. Потенциальные возможности рассматриваются относительно их целенаправленной и произвольной актуализации в образовательном процессе.

3. В исследовании потенциала личности можно выделить три подхода: аддитивный (обобщение различных проявлений), системный, деятельностный.

4. При изучении потенциала решаются и частные вопросы: ограничения раскрытия потенциала; проявление потенциала в экстремальных условиях.

5. Исследуются различные виды потенциала: управленческий, лидерский, профессиональный творческий, предпринимательский.

6. Предпринимательский потенциал изучается с различным компонентным наполнением в зависимости от представлений авторов и включает: психофизиологический, интеллектуальный, квалификационный; ценностно-мотивационный, интеллектуальный, эмоциональный; поведенческий, коммуникативный, регулятивный; резервный и применяемый; наличный и перспективный.

7. Анализ теоретических и эмпирических подходов позволил определить предпринимательский потенциал как комплексное образование, отличающееся не столько выраженностью его компонентов, сколько своеобразием структуры, которое выступает мерой предпринимательской активности и успешности деятельности).

Таким образом, систематизация исследований проблемы позволила эксплицировать предпринимательский потенциал как комплексное образование, которое определяется специфическим проявлением компонентов (сферы личности, самосознания, мотивации и интеллекта) и их структурным своеобразием; предположить, что структурное своеобразие проявляется в высокой интегрированности показателей всех сфер потенциала, что предпринимательский потенциал доступен качественному преобразованию в системе бизнес-образования.

Во второй главе «Социологические исследования профессионального потенциала предпринимателей» представлены описание эмпирического исследования и результаты его проведения.

В первом параграфе «Социологическая методика эмпирического исследования профессионального потенциала предпринимателей» приведено обоснование методологического подхода к исследованию предпринимательского потенциала, даны характеристики исследовательского дизайна, участников, инструментария.

Концептуальная гипотеза исходит из того, что характерной особенностью потенциала предпринимателя выступает не просто определенный состав характеристик личности, мотивации, самосознания, интеллекта, а их некое *уникальное сочетание* между собой, которое определяет специфику его проявления, обуславливает выбор исследовательского подхода. Определено, что методологически изучение потенциала, во-первых, должно быть «поэлементным» (аналитическим) – для того, чтобы определить *состав* характеристик, отличающих профессиональный тип группы предпринимателей от других профессиональных типов, а также успешных от неуспешных предпринимателей. Во-вторых, исследование должно быть интегральным (синтетическим) – для того, чтобы определить *структуру* выявленных характеристик. В сочетании этих двух методологических предпосылок нами определен *аналитико-интегральный подход*.

Организационным методом исследования выступил *метод поперечных срезов*, позволяющий выделить особенности потенциала предпринимателей, слушателей курсов «Управление предприятием», «Управленческие навыки

руководителя» (Базовые курсы Master Business Administration (MBA)), в сравнении с группой предпринимателей, не проходившей подготовки и выступившей в работе в качестве контрольной группы. Также в исследовании были использованы элементы *лонгитюдного метода* в процедуре повторного измерения характеристик потенциала предпринимателей до и после прохождения обучения по программе MBA.

В эмпирической части работы применялся дизайн *корреляционного исследования по типу сравнения* характера значимых корреляций показателей потенциала. Сбор эмпирических данных осуществлялся в период встреч со слушателями. Результаты обрабатывались методами математико-статистического анализа: мер центральной тенденции и разброса, корреляционного и сравнительного анализов. Использование методов математической статистики выступало одним из способов обеспечения достоверности результатов. Для количественной обработки эмпирических данных использовался пакет программ корпорации StatSoft ink. – SPSS 11,5 и Statistika 6.0 для среды Windows.

В исследовании принимали участие слушатели программ «Управление предприятием», «Управленческие навыки руководителя» (Базовые курсы Master Business Administration (MBA)), «Директорские курсы», реализуемых в Институте управления и предпринимательства Уральского государственного университета им. А. М. Горького (г. Екатеринбург). Все участники данных образовательных программ занимаются предпринимательской или управленческой деятельностью в Уральском регионе. В соответствии с обозначенной целью работы также были привлечены в качестве контрольной группы предприниматели и управленческие кадры, не проходившие курсы обучения по данным образовательным программам. Всего 123 человека (табл. 1, 2).

Результаты теоретического анализа позволили обнаружить проблему влияния научных установок исследователей в изучение портрета социального типа предпринимателя (эффект Пигмалиона). Привлечение идеографического подхода (метод свободного самоописания) позволило выделить состав характеристик успешного предпринимателя, который отличается «свободой» от установок исследователей. Применение в работе данного подхода позволяет не только нивелировать эффект Пигмалиона, но и адекватно предмету исследования подобрать соответствующий методический инструментарий для номотетического (количественного) изучения типических особенностей предпринимательского потенциала. Таким образом, в эмпирическом исследовании мы считаем обоснованным использование идеографического и номотетического исследовательских подходов.

Критериями определения состава показателей предпринимательского потенциала выступили, с одной стороны, результаты аналитической обработки текстов самоописаний предпринимателей, с другой, – концептуальные представления о природе и сущности этого феномена.

Таблица 1

**Характеристика группы участников исследования,
слушателей образовательных бизнес-программ**

Характеристика группы по полу, возрасту и образованию												
Пол, %		Возраст, лет				Образование, %						
М	Ж	размах	среднее	мода	безобр-я	техническое	экономическое	гуманитарное	медицинское	театральное	естественнонаучное	юридическое
65,6	34,4	21 – 47	32,8	28	3,3	60,7	21,3	4,9	3,3	1,6	1,6	3,3
Характеристика группы по сфере профессиональной занятости												
Собственник / наемный менеджер, %							Форма собственности, %					
собственники	менеджеры, 39,9					коммерческая			государственная			
	топ-менеджеры	среднее звено	линейные менеджеры									
60,1	27,0	6,5	6,4				96,4			3,6		

Таблица 2

Характеристика контрольной группы

Характеристика группы по полу, возрасту и образованию												
Пол, %		Возраст, лет				Образование, %						
М	Ж	размах	среднее	мода	без обр-я	техни- ческо е	эконо- миче- ское	гуман- итарн ое	меди- цинск ое	театр- ально е	естес- твенн онауч- ное	юрид- ическ ое
25,0	75,0	20-46	36,2	32	1,3	51,9	30,1	4,9	3,1	1,8	4,6	2,3
Характеристика группы по сфере профессиональной занятости												
Собственник / наемный менеджер, %							Форма собственности, %					
собственники	менеджеры, 39,9				коммерческая		государственная					
	топ- менеджеры	среднее звено	линейные менеджеры									
21,0	11,0	57,0	11,0			84,2					15,8	

В работе использованы следующие инструменты: методика свободного самоописания с последующим контент-анализом, методика 16 PF Р. Кеттелла (форма А) в русскоязычной адаптации А.А. Рукавишникова, М.В. Соколовой (1995), самоактуализационный тест Э. Шострома в адаптации Ю.Е. Алешиной, Л.Я. Гозмана, М.В. Заики, М.В. Кроз (1995), методика исследования ценностных ориентаций М. Рокича в адаптации А. Гопштаутаса, А.А. Семенова, В.А. Ядова, опросник для измерения потребности в достижении Ю.М. Орлова (1978), методика «Опросник уровня субъективного контроля», разработанный

Е.Ф. Бажиным, Е.А. Голынкиной, А.М. Эткиндо (1984), тест Г. Айзенка, тест интеллектуальной лабильности.

Во втором параграфе «Социологические параметры профессионального потенциала предпринимателей» приведены результаты идеографического описания типических особенностей предпринимателей-собственников бизнеса и менеджеров высшего и среднего звена, основанные на данных свободного самоописания с последующим контент-анализом.

Исследование позволило выделить состав характеристик предпринимательского потенциала, осознаваемых самими слушателями бизнес-программ, а также выявить сходные и отличительные особенности собственников и менеджеров. Установлено, что предприниматели и менеджеры склонны описывать себя как целеустремленных и настойчивых в достижении цели, креативных и прагматичных людей, проявляющих готовность к самосовершенствованию, актуализации своих возможностей и потенциала, с выраженной мотивацией достижения успеха над мотивацией избегания неудач, сочетающейся со склонностью к разумному риску, основанному на оценке ситуации, прогнозе ее развития и тщательном расчете, как способных концентрироваться на главном, видеть новое и быстро его усваивать.

Однако обнаружены и отличительные типичные особенности предпринимателей-собственников в сравнении с менеджерами высшего и среднего звена. Для владельцев бизнеса характерно явное доминирование ценностных установок, связанных с работой в сравнении с другими сферами жизни, в отличие от менеджеров, которым свойственна гармоничность ценностей. Собственники характеризуются выраженной интернальностью ответственности, а для менеджеров характерно сочетание экстернальности в сфере неудач и интернальности в решении именно будущих проблем. Собственники оценивают успешность своей профессиональной деятельности через объективные критерии функционирования бизнеса (прибыль и т.п.), в отличие от менеджеров, которые привлекают для данной оценки субъективные показатели карьерной успешности (опыт, уровень образования и т.п.).

Таким образом, результаты идеографического исследования позволили выделить состав отличительных характеристик предпринимателей как специфического профессионального типа, продуцированных ими самими и в семантике их языковых форм. Полученные эмпирические данные были соотнесены с концептуальными предположениями о феномене предпринимательского потенциала как разновидности потенциала личности, отличающегося специфичностью сочетания его характеристик, и выступили в качестве свидетельств в пользу данной теоретической гипотезы.

Подобное соотнесение эмпирического материала с концептуальными построениями паделено, во-первых, на преодоление проблемы исследовательских установок в отношении изучения различных аспектов предпринимательства и самих предпринимателей, во-вторых, на конкретизацию научного поиска типичных особенностей потенциала предпринимателей в четырех сферах: личности, мотивации, интеллекта (когнитивных процессов), самосознания. Последнее позволило обоснованно и

адекватно в отношении содержательной валидности изучаемого феномена – предпринимательский потенциал – ориентироваться в выборе стандартизированного исследовательского инструментария и тем самым выйти на количественное (номотетическое) описание обнаруженных закономерностей, представленных в третьем параграфе.

В третьем параграфе «Основные эмпирические тренды изменения профессионального потенциала предпринимателей» представлены результаты эмпирического исследования и их обсуждение.

В соответствии с поставленной целью были обозначены два направления эмпирического анализа предпринимательского потенциала: 1) по отдельным особенностям (свойствам, чертам, параметрам); 2) по сочетаниям особенностей, характеризующим строение потенциала предпринимателя. Данные направления анализа реализовывались в рамках сравнительного и корреляционного подходов.

В рамках первого направления анализа сформулирована следующая эмпирическая задача – выявить наиболее характерные особенности в содержании потенциала предпринимателей.

В рамках второго направления анализа определены две эмпирические задачи.

1. Провести качественный и количественный анализ выраженности показателей предпринимательского потенциала и его структуры у участников бизнес-программ и контрольной группы.

2. Провести анализ изменения потенциала предпринимателей – слушателей образовательных бизнес-программ в процессе обучения.

Номотетическое исследование наиболее характерных особенностей содержания потенциала предпринимателей в сферах личности, самосознания, мотивации и интеллекта позволило получить следующие результаты. Так, в *сфере личности* выявлено, что для предпринимателей характерны умеренная склонность к риску, выраженная эмоциональная стабильность, независимость, доминантность, властность, высокая гибкость поведения, склонность к новаторству, низкий интерес к общественным стандартам и сниженная моральная регуляция поведения. В *сфере самосознания* – внутренний локус ответственности и его зависимость от ситуаций успеха и неудачи, высокие самоуважение и самооффективность, оптимистичность в оценке себя, адекватно завышенный уровень притязаний. В *сфере мотивации* – ярко выраженный мотив достижения с ориентацией на конкретный результат, приоритет таких ценностей как личная независимость, успех, карьера, учеба, материальное благополучие и заработная плата, а также, однако в меньшей степени, семья, друзья, увлечения; а также дискретное отношение ко времени собственной жизни, фокусировка внимания на будущем, нежели прошлом и настоящем. В *когнитивной сфере* – высокий уровень интеллектуальных функций, склонность к абстрактному мышлению, развитые комбинаторные способности, высокие лабильность и организованность мыслительных процессов, отсутствие склонности к «застреванию» в решении задач, сочетание креативности и прагматичной ориентации в анализе ситуации.

Установленные особенности предпринимателей согласуются с данными многочисленных исследований (П.В. Бершаков, 2002; Г.С. Дулина, 2004; Е.В. Дьячкова, 2003; В.Г. Зазыкин, 1998, 2001; В.Н. Марков, 2001; Baron, 2000, 2004; Baum, 1994; Gaglio, Katz, 2001; Kirzner, 1979; Markman et al., 2001 и др.) и дают основания рассматривать эти особенности как инвариантные характеристики, как характеристики социального типа.

Вместе с тем, обнаружено, что сложившееся в настоящее время в научной среде мнение (исследовательская установка), что предприниматели – это люди склонные к риску, не нашло подтверждения в нашем исследовании, более того получены данные, свидетельствующие о противоположном. Нами обнаружено, что успешные предприниматели готовы к риску в определенной степени, однако, пытаются избегать ситуаций, характеризующихся высокой степенью непредсказуемости и множеством различных последствий.

Анализ выраженности показателей и изучение структуры предпринимательского потенциала группы слушателей образовательных бизнес-программ в сравнении с контрольной группой позволили установить как общие, так отличительные особенности.

Предприниматели обеих групп характеризуются одинаково высоким уровнем потребности в достижении ($p > 0.05$), высоким интеллектом ($p > 0.05$), а также лабильностью в области когнитивных процессов ($p > 0.05$) и явно выраженным интернальным локусом контроля ($p > 0.05$).

Обнаружен ряд отличительных особенностей (по U-критерию Манна Уитни). В частности, предпринимателям, проходящим образовательную подготовку, свойственны большая гибкость поведения ($p = 0.08$), сензитивность к себе ($p = 0.08$), спонтанность ($p = 0.001$), контактность ($p = 0.03$), креативность ($p = 0.04$), принятие агрессии как естественной человеческой эмоции ($p = 0.01$), а также более адекватное самоотношение ($p = 0.04$). Они характеризуются меньшей смелостью (Н+) и жесткостью (I-) в поведении ($p = 0.03$ и $p = 0.07$), большей склонностью к мечтательности (М+; $p = 0.002$) и более низким самоконтролем поведения (Q3-; $p = 0.06$).

Анализ структуры потенциала предпринимателей, являющихся слушателями бизнес-программ, позволил определить следующие характерные тенденции (анализ корреляционных плеяд по Спирмену):

- тесную взаимосвязь показателей всех сфер потенциала, за исключением интеллекта с половозрастными, образовательными, социально-статусными характеристиками;
- высокую внутреннюю ответственность за происходящие жизненные события (интернальность) и низкую разборчивость в средствах достижения цели (значимостью инструментальных ценностей), что проявляется в тесной обратно пропорциональной зависимости;
- невключенность общеинтеллектуальных способностей в структуру потенциала, что позволяет рассматривать личностный и интеллектуальный потенциалы как самостоятельные феномены.

Анализ структуры предпринимательского потенциала в контрольной группе позволил выделить следующие тенденции (по Спирмену):

- относительную изолированность половозрастных и социально-статусных характеристик предпринимателей и показателей всех сфер потенциала;

- увеличение потребности в достижении с ростом локуса ответственности и наоборот, о чем свидетельствует тесная прямо пропорциональная зависимость;

- прямую зависимость между целями и средствами их достижения как проявление тесной взаимосвязи между терминальными и инструментальными ценностями.

Таким образом, сравнительная оценка «рисунка» взаимосвязей предпринимательского потенциала в обеих группах позволяет судить: 1) о высокой сензитивности характеристик потенциала в отношении друг друга, и, как следствие высокой интегрированности феномена; 2) качественном своеобразии взаимосвязей показателей в отношении сравниваемых группы, что позволяет выделить как инвариантные, так и отличительные особенности потенциала; 3) о различной сопряженности половозрастных и социально-статусных характеристик и показателей потенциала; 4) об изолированности общеинтеллектуальных способностей в структуре потенциала предпринимателей в целом вне зависимости от их деления на группы.

Вторая линия эмпирического исследования была связана с анализом изменений показателей потенциала предпринимателей и характера его структуры в процессе обучения.

В условиях актуализации предпринимательского потенциала в экспериментальной группе наблюдались изменения измеряемых показателей потенциала и его структуры. Обнаружено, что к окончанию процесса обучения у предпринимателей наблюдается (по W-критерию Вилкоксона для зависимых выборок) снижение переживания тревожности (O -, $p=0.03$; Ft -, $p=0.05$), эмоциональная гармонизация данного состояния; а также уменьшение склонности к недооценке своих знаний, способностей; большая осознаваемость возможности «управлять собственными неудачами» и меньшую сензитивность к внешним оценкам ($Q4$ -, $p=0.09$) (рис.).

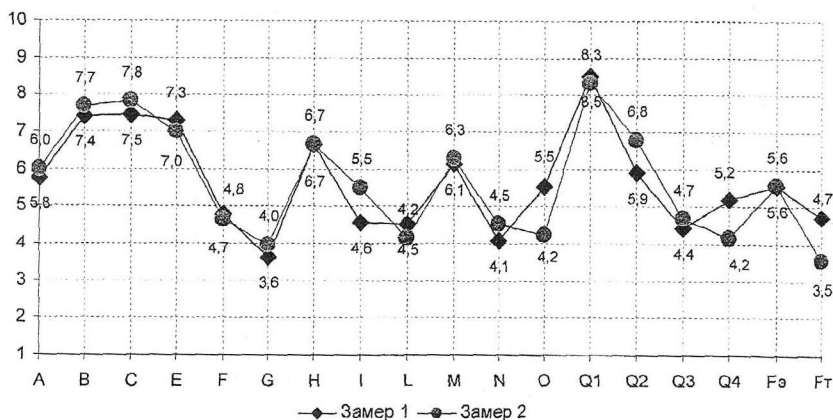


Рис. График средних значений диспозиций личности в процессе бизнес-обучения (до и после прохождения MBA программы)

Структура личностных показателей потенциала предпринимателей качественно преобразовывалась в процессе обучения от фрустрированности до самодостаточности; от ригидности и напряженности до расчетливости и высокого самоконтроля поведения (по результатам анализа корреляционных плеяд по Спирмену). Личностным свойством, не вошедшим в структуру потенциала, является независимость поведения (E+).

Полученные факты свидетельствуют в пользу гипотезы о возможности актуализации и качественного преобразования предпринимательского потенциала в системе бизнес-образования.

В настоящем исследовании были поставлены две частные эмпирические задачи, касающиеся изучения особенностей предпринимательского потенциала участников бизнес-образования – собственников и менеджеров, а также мужчин и женщин.

Установлено, что собственники и наемные служащие показали однородность в отношении изучаемых показателей потенциала. Исключение составили терминальная ценность «уверенность в себе» и инструментальная ценность «терпимость». Менеджеры в сравнении с собственниками придают большую субъективную значимость ценности «самоуверенность» ($p=0.06$) и меньшую – ценности «терпимость» ($p=0.06$).

Выявление гендерных особенностей предпринимательского потенциала слушателей бизнес-программ позволило установить различия в области коммуникативных характеристик, локуса ответственности, уровня личностной независимости, гибкости поведения, целостности восприятия мира, а также отношения к любви, материальному обеспечению и понятию честности. Так, мужчинам-предпринимателям в сравнении с женщинами свойственны большая интернальность ($p=0.07$), самоуверенность ($p=0.04$), склонность к нововведениям ($p=0.06$), синергия ($p=0.04$), а также напряженность ($p=0.04$), а

женщинам-предпринимателям свойственны большая контактность и коммуникабельность ($p=0.06$), независимость ($p=0.02$), гибкость поведения ($p=0.04$). В отношении остальных показателей потенциала гендерные особенности не установлены.

Определены теоретико-методологические предпосылки изучения предпринимательского потенциала, уточнено понятие, описаны существенные характеристики данного феномена, выявлены содержание и структура.

Обосновано применение аналитико-интегрального подхода в изучении предпринимательского потенциала; выявлены закономерности, условия и факторы проявления потенциала, а также возможности бизнес-образования для его активизации.

Установлено, что предпринимательский потенциал, являясь разновидностью личностного потенциала, представляет комплексное образование, которое определяется специфическим проявлением компонентов (сферы личности, самосознания, мотивации и интеллекта) и их структурным своеобразием.

Идеографическим методом выявлен состав характеристик предпринимательского потенциала, осознаваемых самими слушателями образовательных бизнес-программ.

Номотетическими методами установлены характерные особенности в содержании потенциала предпринимателей. В сфере личности выявлены умеренная склонность к риску, выраженная эмоциональная стабильность, независимость, доминантность, властность, высокая гибкость поведения, склонность к новаторству, низкий интерес к общественным стандартам и сниженная моральная регуляция поведения. В сфере самосознания – внутренний локус ответственности и его зависимость от ситуаций успеха и неудачи, высокие самоуважение и самооффеektivность, оптимистичность в оценке себя, адекватно завышенный уровень притязаний. В сфере мотивации – выраженное стремление к достижению, приоритет таких ценностей как личная независимость, успех, карьера, учеба, материальное благополучие и заработная плата, а также, однако в меньшей степени, семья, друзья, увлечения; дискретное отношение ко времени собственной жизни, фокусировка на будущем. В когнитивной сфере – высокий уровень интеллектуальных функций, склонность к абстрактному мышлению, быстрота, организованность мыслительных процессов, сочетание креативности и прагматичной ориентации в анализе ситуации.

Выявлено, что структурное своеобразие предпринимательского потенциала проявляется 1) в высокой сензитивности характеристик потенциала в отношении друг друга, и, как следствие высокой интегрированности феномена; 2) качественном своеобразии взаимосвязей показателей в сравниваемых группах, что позволяет выделить инвариантные и отличительные особенности потенциала; 3) в различной сензитивности структуры потенциала в сравниваемых группах к социодемографическим характеристикам предпринимателей; 4) в изолированности показателя общеинтеллектуальных способностей в структуре потенциала предпринимателей в целом.

Анализ изменений структуры потенциала предпринимателей в процессе обучения показал снижение переживания тревожности, эмоциональную гармонизацию данного состояния; уменьшение склонности к недооценке своих знаний, способностей; большую осознаваемость возможности «управлять собственными неудачами»; меньшую сензитивность к внешним оценкам. Структура личностных показателей потенциала предпринимателей качественно преобразовывалась в процессе обучения от фрустрированности до самодостаточности; от ригидности и напряженности до расчетливости и высокого самоконтроля поведения. Личностным свойством, не обнаружившим изменения в период обучения, выступила независимость поведения. Подтверждена гипотеза о возможности раскрытия и качественного преобразования предпринимательского потенциала в системе бизнес-образования.

Показана однородность предпринимательского потенциала у собственников и наемных служащих. Исключение составили терминальная ценность «уверенность в себе» и инструментальная ценность «терпимость», менеджеры в сравнении с собственниками придают большую субъективную значимость ценности «самоуверенность» и меньшую – ценности «терпимость».

Обнаружены гендерные особенности проявления предпринимательского потенциала слушателей бизнес-программ. Мужчинам-предпринимателям свойственны большая интернальность, самоуверенность, склонность к нововведениям, синергия, а также напряженность, а женщинам-предпринимателям – большая контактность и коммуникабельность, независимость, гибкость поведения. В отношении остальных показателей потенциала гендерные особенности не установлены.

Определены основные тренды изменения потенциала. Установлено, что наименее успешными предпринимателями являются те, кто ориентирован исключительно на собственный опыт и исключает для себя возможность в получении бизнес-образования в различных его формах. Напротив наиболее успешными являются, те кто получал бизнес-образование и имеют устойчивые социальные связи с тем, с кем они учились и преподавателями, консультантами. Средней степени успешности являются предприниматели, получавшие бизнес-образование, но не поддерживающие контакты с «сокурсниками» и преподавателями.

В заключении диссертации сформулированы основные выводы исследования, представленные в основном содержании автореферата, доказывающие гипотезу, основанную на цели диссертационного исследования.

3. ОСНОВНЫЕ НАУЧНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИОННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Статьи в рецензируемых журналах

1. Лёгостев А.В. Социальная трансформация бизнес-образования и новая специфика подготовки топ-менеджеров высшей школы. // Вестник Челябинского государственного университета. Философия. Социология. Культурология - выпуск 21. – 2011. - № 18 (233). - С.174-179. (0,5 п.л.) (октябрь 2011)
2. Ljogostev A.V. Business Education as a Social Transformation in the Training of Higher School Managers. // Журнал Сибирского федерального университета. Гуманитарные науки. Journal of Siberian Federal University. Humanities & Social Sciences. – 2011. – Том 4. - №7. – С. 992-997. (0,5 п.л.) (июль 2011)
3. Лёгостев А.В. Бизнес-образование и его опыт в подготовке управленцев высшей школы. // Университетское управление: практика и анализ. - 2008- № 2 (54). – С. 113-116. (0,75 п.л.) (февраль 2008).

Статьи в других изданиях

4. Лёгостев А.В. Феномен профессиональной тревожности. // Материалы Второго Российского философского конгресса «XXI век: будущее России в философском измерении», Екатеринбург, 1999 – С. 31-33. (0,2 п.л.)
5. Лёгостев А.В., Шпилевских Ю.П. Исследование влияния фактора “доверие” на формирование положительного образа рекламы.// Практическая психология на рубеже веков. Урал.гос.ун.-т им. А.М.Горького, 1999 – С. 24-26. (0,17 п.л., лично автора 0,08).
6. Лёгостев А.В. Тяжельникова С.В. Исследование зависимости запоминания рекламного обращения от характера вызываемых им эмоций. // Практическая психология на рубеже веков. Урал.гос.ун.-т им. А.М.Горького, 1999 – С. 41-43. (0,17 п.л., лично автора 0,08).
7. Лёгостев А.В., Воронина Л. И., Ключев А.К., Попова Л.Н. Проектирование образовательной структуры Федерального университета: концепция института менеджмента и маркетинга инноваций. // Модернизация экономического образования в Федеральном университете: Материалы международной конференции, г. Екатеринбург, 16-17 сентября 2010 г. - ИУиП УрГУ. – С. 3-17 (1,17 п.л., лично автора 0,5).

Подписано в печать 08.11.2011 г. Формат 60×84 1/16
Печать офсетная. Бумага офсетная. Объём 1,75 усл. печ. л.
Тираж 100 экз. Заказ № 237.

Типография РГПУ им. А. И. Герцена
191186, Санкт-Петербург, наб. р. Мойки, 48