

*Грачёв И.Д., д.э.н*

*Главный научный сотрудник*

*Центральный экономико-математический институт*

*Россия, г. Москва*

*Знаменская А.Н.*

*Научный сотрудник*

*Центральный экономико-математический институт*

*Волкова А.Д.*

*студент психологического факультета*

*Высшая школа экономики*

*Россия, г. Москва*

## **МОЛОДЫЕ РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ: ВОЗМОЖНОСТИ ДИАГНОСТИКИ<sup>1</sup>**

**Аннотация.** В статье представлены результаты проводящегося масштабного исследования молодых российских предпринимателей. Основной задачей данного этапа стало сравнение возможностей инструментария Центра оценки с использованием авторской модели компетенций, включающей 11 компетенций и индикаторы их проявления, с одной стороны, и 16-факторного опросника Кэттелла, с другой.

**Ключевые слова:** модель компетенций предпринимателя, индикаторы продуктивного и контрпродуктивного поведения

**Annotation.** The article presents the results of ongoing large-scale studies of young Russian businessmen. The main objective of this phase was to compare the capacity estimation tool using the author's model of the Competence Centre,

---

<sup>1</sup> Материал подготовлен при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект №16-06-00508 «Исследование психологических механизмов и факторов формирования потребительских предпочтений в ситуации импортзамещения»)

*which includes 11 competencies and indicators of their display, on the one hand, and the 16-factor questionnaire Cattell, on the other.*

**Keywords:** *model entrepreneur competencies, indicators of productive and counterproductive behavior*

Эта статья является одной из серий публикаций авторского коллектива по выявлению характеристик отечественного предпринимателя в современных рыночных условиях. В основе экспериментальных исследований коллектива лежит предложенная И.Д. Грачёвым модель развития переходных экономик, в которой убедительно показана роль предпринимателя и в целом малого бизнеса в успешном развитии российской экономики [1]. Рынок при этом рассматривается как статистический ансамбль конкурирующих ограниченно нерациональных агентов с заданным способом определения рыночных стоимостей. Самым фундаментальным свойством рыночной экономики, которое надо учитывать при трансформации, признаётся ее стохастичность. Отличительная черта дохода предпринимателя заключается в его полной неопределенности. Это особенно важно учитывать для моделей переходных экономик, так как здесь мы располагаем на порядки меньшей информацией (о сделках), чем «участники» рынков стационарных стран и, соответственно, малые (пренебрежимые) ошибки оценивания перестают быть малыми и пренебрежимыми для России. Малый бизнес начинает играть в России фундаментальную, системообразующую роль. Принятые во всех динамично развивающихся странах меры по его поддержке обычно мотивируются относительной малозатратностью создания рабочих мест и их адаптивностью к изменяющимся требованиям рынка, интенсивным формированием среднего класса с вытекающей отсюда социальной стабилизацией общества, более эффективным освоением инноваций.

Проведённый анализ в рамках вероятностных моделей рынка показывает, что справедливо гораздо более жесткое утверждение о том, что малый бизнес – это и есть собственно рынок, поскольку нами аналитически доказано, что эффективность рыночной составляющей хозяйственной системы прямо пропорциональна количеству ее участников  $N$ . Это означает, что России для создания экономики, сопоставимой по эффективности с экономиками Японии, США, стран Евросоюза, необходимо располагать (самой или в рамках подобия общему рынку) сопоставимым количеством независимых хозяйствующих субъектов, то есть 10-15 млн малых предприятий.

Следовательно, ускоренное развитие малого бизнеса – это одна из важнейших задач реформ в России с вытекающими отсюда выводами для законодательной и исполнительной власти.

В связи с этим значимой задачей психологического характера является диагностика (и самодиагностика) молодых людей в плане способности к осуществлению задач малого бизнеса. В предыдущих публикациях, описывающих начало экспериментального исследования молодых российских предпринимателей, показано, что значимо отличать более и менее успешных предпринимателей могут их компетенции, в отличие от опыта и образования. Среди компетенций особую роль играют: ориентация на других людей; лидерство; умения контроля и самоконтроля; самооценка; мотивация достижения. В [3] была показана важность определения индикаторов продуктивного и контрпродуктивного поведения этой группы агентов. Выделение в компетенциях предпринимателей индикаторов поведения позволяет говорить о более и менее успешных агентах. Диагностика индикаторов продуктивного/контрпродуктивного поведения стала основой эмпирического исследования отечественных предпринимателей.

Одной из приоритетных задач работы на настоящем этапе стало сравнение полученных в предыдущем исследовании [3] результатов с использованием инструментария Центра оценки (далее – ЦО) - и данных по 16-факторному опроснику Кэттелла, который был использован в качестве дополнительного средства как с целью проверки предлагаемой авторской модели компетенций, так и для оценки адекватности применения опросника Кэттелла в предлагаемой экспериментальной ситуации.

**Описание инструментария.** Инструментарий (ЦО) был подробно описан в [2]. Здесь отметим, что для последующего анализа и сравнения были выбраны 2 компетенции, получившие самые высокие (*эффективная коммуникация*) и самые низкие (*лидерство*) **средние значения по выборке**. Напомним, что выборка включала 116 человек - молодых людей (средний возраст 25 – 30 лет), 70 мужчин и 46 женщин, которые либо уже занимаются предпринимательством (имеют собственный бизнес), либо стоят у его начала.

В основу исследования положена авторская модель компетенций предпринимателя, включающая в себя следующие компетенции: *эффективная коммуникация, принятие решений; креативность, инновативность, готовность к развитию, нацеленность на результат, лидерство, эффективная работа с информацией, личная ответственность, организованность, ориентация на эффективность, гибкость*. Используемая модель компетенций была предложена авторами в качестве экспериментальной и требующей калибровки в ходе исследования [1; 2].

Каждая компетенция имеет трёхбалльную шкалу проявления индикаторов [2]. Условно авторами было принято следующее положение: характеристики продуктивного поведения соответствуют высоким баллам по шкале компетенции (лежащим выше диапазона средних значений),

контрпродуктивного – низким (лежащим ниже диапазона средних значений).

**Опросник Кэттелла. Результаты.** Психодиагностическая методика, разработанная под руководством Рэймонда Кеттелла, позволяет выяснить особенности характера и склонностей личности. Опросник Кеттелла создан в рамках объективного экспериментального подхода к исследованию личности. Согласно теории личностных черт автора опросника, личность описывается как состоящая из стабильных, устойчивых, взаимосвязанных элементов (свойств, черт), определяющих ее внутреннюю сущность и поведение.

Опросник состоит из 187 вопросов, ответы на которых интерпретируются в рамках 16 факторов. В процессе обработки сырые баллы переводятся в т.н. стены, значения которых и являются предметом интерпретации.

Разброс показателей в пределах от 3,5Т до 7,5Т определяет коридор нормы. Кроме того, при интерпретации полученных результатов мы опирались на допущение, согласно которому целесообразно использовать не только выраженность отдельных факторов, но и их сочетаний, образующих симптомокомплексы коммуникативных, интеллектуальных, эмоциональных и регуляторных личностных свойств. При этом следует учитывать не только полюсные значения факторов, но и средние. Нас интересовала группа коммуникативных свойств – в силу того, что в качестве анализируемых компетенций были выбраны *эффективная коммуникация* и *лидерство*. Для сопоставления данных по Центру оценки и опроснику Кэттелла были выбраны следующие сочетания факторов: общения - **А+Н**;

Высокие значения факторов А (8-10 стенов) и Н (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 поверхностные и непродолжительные. 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 А (4-7 стенов) и Н (4-7 стенов) характеризуют человека, который взаимоотношений с людьми не избегает, но собственная активность 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 (1-3 стена) и Н (1-3 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 сложности, связанные с просьбами [8]

В нашей выборке высокие значения одновременно по данным факторам имеют 25 человек, из них мужчин -19, женщин - 6, низкие значения – 3 человека (м. - 1 чел., ж. – 2 чел.), средние значения – 6 человек.

Среднее значение по ЦО по «эффективной коммуникации» - 1,17, стандартное отклонение – 0,36. Шкала значений по данной выборке распределяется следующим образом: от 0 до 0,92 – зона значений ниже среднего, 0,93-1,40 – зона средних значений, от 1,41 до 2– высокие значения.

Проанализируем соотношение полученных по опроснику Кэттелла (*общение*) результатов с данными этих участников по Центру оценки (*эффективная коммуникация*).

Из 3-х человек с **низкими значениями** по сочетанию факторов (*общение*) 2 человека попадают в зону **средних значений** по компетенции *эффективная коммуникация*, 1 человек – в зону высоких значений.

Из 25 человек с **высокими значениями** по *общению* (Кэттелл) 9 человек - - со значениями **выше среднего**, 4 человека - со значениями **ниже среднего**; 12 человек попали в зону **средних значений**.

Таким образом, в зонах средних значений и значений ниже средних полного совпадения данных по используемым методикам (опросник Кэттелла и ЦО) нет, хотя некоторая тенденция просматривается. Одно из возможных объяснений - респонденты несколько завышают свои данные по вербальной методике (Кэттелл), вероятно, желая подать себя в более выгодном свете.

Рассмотрим значения компетенции *эффективная коммуникация* в группе респондентов со **средними значениями** по совокупности факторов «общение». Это 26 человек, мужчин - 14, женщин – 12.

8 человек имеют значения **ниже среднего**, причём 7 из них – близко к нижней границе средних значений (0,75), 14 человек – в группе **средних значений**, 4 человека - в группе **высоких значений**.

Рассмотрим теперь отличительные свойства испытуемых, полученные ими по сочетанию факторов (E+Q2) опросника Кэттелла, характеризующих некоторые особенности лидерского потенциала личности (назовём их условно – *лидерский потенциал*), с одной стороны, и значения по компетенции *лидерство* в ЦО. Для этого, как и в предыдущем случае (с сочетанием факторов A+E «общение») из всех значений, полученных

испытуемыми по обоим шкалам были отобраны те, в которых наблюдалось сочетание близких значений по обоим факторам.

В соответствии с интерпретацией [8] 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 также, как и свое. Учитывает его, может изменить собственное под давлением группы. Однако ответственные решения предпочитает принимать самостоятельно. Низкие значения факторов E (1-3 стенов) и Q2 (1-3 стенов) свидетельствуют о низком лидерском потенциале. Человек не стремится занять лидирующее положение 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 [8].



Теперь последовательно сравним данные по Кэттеллу (*лидерский потенциал*), полученные респондентами с **высокими, низкими и средними** значениями – с данными ЦО по компетенции *лидерство*. Зона средних значений – от 0,46 до 0,92. Ниже среднего будут значения от 0 до 0,45, выше среднего – от 0,92 до 2 баллов.

#### **Высокие значения E+Q2 (*лидерский потенциал*)**

Из 6 человек с **высокими значениями по лидерскому потенциалу** (Кэттелл) 4 человека попали в группу **средних значений**, 2 – в группу **высоких значений** по компетенции *лидерство* (ЦО)

Рассмотрим группу респондентов **со средними значениями** по лидерскому потенциалу (Кэттелл). Это 29 человек. По одному человеку нет данных, в обработке – 28 человек. В группе респондентов, получивших **средние значения** по совокупности факторов *лидерский потенциал*, значения по компетенции *лидерство* распределились следующим образом: **высокие значения** по компетенции *лидерство* - 6 человек; **средние значения** по компетенции *лидерство* - 12 человек; **низкие значения** по компетенции *лидерство* - 10 человек.

Таким образом, можно сказать, что только примерная 20% данных по этой характеристике совпадает с данными по Кэттеллу.

Есть, правда, единичные противоречивые случаи. 1 человек с **низкими значениями** по Кэттеллу (*лидерский потенциал*) по компетенции «лидерство» получил очень высокий балл (1,25). Практически, по всем остальным компетенциям он имеет значения от «выше среднего» до «высоких» (исключение составляет *ориентация на эффективность* – 1 балл); 1,25; 1,25; 1,25; 1,25; 1,25; 1,25; 1,5; 1,25; 1,25; 1; 1,5. Индивидуальный средний балл также очень высок – 1,27.

#### **Анализ полученных результатов**

Полученные данные позволяют сделать предварительный вывод, что результаты используемых методик в ряде случаев имеют общую тенденцию, но не совпадают полностью.

В общем и целом, наблюдается тенденция к повышению респондентами уровня наличия желаемой характеристики (и склонность и потребность в общении, и *лидерский потенциал* являются, безусловно, желаемыми характеристиками для респондентов в диагностической ситуации) при заполнении методики Кэттелла, т.е. к некоторому манипулированию данными (например, испытуемые с **низкими** значениями по ЦО попадают в группу **средних** значений по Кэттеллу). Об этой тенденции мы писали в своих более ранних статьях. В наших экспериментальных исследованиях, посвящённых изучению самооценки личности и способов вербальной самопрезентации-самопредъявления было установлено, что в процессе заполнения классических психодиагностических методик респонденты имеют возможность построения желаемого образа себя, как и сокрытия нежелаемых качеств. При этом, понимание формулировок методики (уже в случае с предпринимателями – речь идёт об опроснике Кэттелла) может быть чрезвычайно индивидуализированным, что также даёт возможность манипулирования (возможно, и неосознанного) в ответах [4, 5].

С другой стороны, рассогласование данных по разным методикам, как мы показывали в тех же указанных исследованиях [4; 5] – может иметь функцию важного источника информации о потенциалах личности, её скрытых резервах.

Есть вероятность, что полученные результаты связаны с малой выборкой. Конечно, отечественные предприниматели – группа общества, которая никогда не отличалась наличием большого числа входящих в неё людей. Возможно, для целей диагностики в данном случае целесообразно

воспользоваться другим личностным опросником (например, «Большой пятеркой»);

Следующая возможная причина рассогласования данных – неоднородность выборки. Как мы указывали в [3], в выборку вошли как предприниматели, уже начавшие своё дело, так и только собирающиеся это сделать. Показатели их могут различаться – по некоторым шкалам и компетенциям. Пример – характеристика *лидерский потенциал - лидерство*.

Возможно, что противоречивые результаты обусловлены особенностями самооценки и «Я-концепции» исследуемой группы, а именно - предпринимателей. Существующие исследования по диагностике самооценки отечественных предпринимателей указывают на её противоречивость: с одной стороны, внутренняя композиция оценок своей деятельности смещена к шкале «нереализации», с другой - исследуемые респонденты объективно могли быть отнесены к успешным. 30% бизнесменов, по описанию автора, в характеристике своей деятельности фокусировались на «неудавшихся» задачах и не склонны были оценивать свою деятельность как успешную» [7]. Кроме того, при исследовании процесса выстраивания образа «Я» и его предъявления выявлены попытки отойти от ожидаемых подходов и представить неожиданный вариант «видения себя».

Ещё одно объяснение противоречивости полученных нами данных может быть связано с указываемым исследователями индивидуально-психологических характеристик представителей бизнес-среды феноменом равномерного развития взаимоисключающих личностных способностей и качеств, например, способности к анализу и действию одновременно [7]. Похожие результаты были получены и на выборке современных предпринимателей [6]. Автор исследует проявление различных индивидуально-психологических качеств предпринимателей в процессе

принятия решений на разных стадиях развития бизнеса. Оказалось, что имеет место сочетание, на первый взгляд, взаимоисключающих качеств (например, агрессивности и дружелюбия) – в зависимости от этапа развития бизнеса и требований внешней ситуации.

В любом случае, полученные нами данные требуют расширения поля сравнения характеристик используемых методик, как и новых экспериментальных исследований.

### **Библиографический список**

1. Грачёв И.Д. Методология вероятностной оценки рыночных стоимостей как основы исследования и регулирования макроэкономической системы // Аудит и финансовый анализ. 2009. №4. Стр. 170-183.
2. Знаменская А.Н., Ноакк Н.В. Ассесмент-центр как метод измерения и оценки качеств человека: принципы, стандарты, преимущества, трудности // Экономика и социум. №3 (16). 2015. Режим доступа: [http://iupr.ru/domains\\_data/files/zurnal\\_16/Znamenskaya%20A.N.%20do%20cx.pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_16/Znamenskaya%20A.N.%20do%20cx.pdf)
3. Знаменская А.Н., Ноакк Н.В. Диагностика индикаторов продуктивного и контпродуктивного поведения предпринимателей в современных рыночных условиях // Теория и практика современной науки. Электронное издание. 2016. № 11 (17).
4. Ноакк Н.В., Знаменская А.Н. Социально-желаемые качества самооценки субъекта поведения и социальных взаимодействий: результаты экспериментального исследования // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. ИД «Финансы и кредит». № 15 (204). 2013. Стр. 40-47.

5. Ноакк Н.В., Знаменская А.Н. Экспериментальное исследование качеств экономического агента: анализ результатов и подведение итогов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. ИД «Финансы и кредит», № 18 (207). 2013. Стр. 30-35.
6. Патоша О.И., Черныш М.А. Индивидуально-психологические особенности принятия решения в малом бизнесе. Социально-экономические и психологические проблемы управления. Сборник научных статей по материалам I (IV) Международной научно-практической конференции «Социально-экономические и психологические проблемы управления». Москва, 23-25 апреля 2013 г. Изд-во: Московский городской психолого-педагогический университет. Под общей редакцией М.Г.Ковтунович. 2013. Стр. 271–284. URL: [http://psyjournals.ru/files/63225/20\\_Patosha\\_Chenysh.PDF](http://psyjournals.ru/files/63225/20_Patosha_Chenysh.PDF)
7. Чирикова А.Е. Психологические особенности личности российского предпринимателя /Психологический журнал, 1998, № 1. – Стр. 62-74.
8. 16 факторный личностный опросник Р. Б. Кеттелла. (Методика многофакторный опросник Кэттелла). URL: <http://psycabi.net/testy/293-16-faktornyj-lichnostnyj-oprosnik-r-b-kettella-metodika-mnogofaktornyj-oprosnik-kettella-test-kettela-187-voprosov-test-ketela-16-pf>