



МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ГУМАНИТАРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
(ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ»)

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ  
КАФЕДРА ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ И ПРИКЛАДНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Управление формированием психологической готовности к  
предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов

Выпускная квалификационная работа по направлению  
44.04.02. Психолого-педагогическое образование  
Направленность программы магистратуры  
«Психология управления образовательной средой»  
Форма обучения очная

Проверка на объем заимствований:

79,81 % авторского текста  
Работа И.И. Кожемякина к защите  
рекомендована/не рекомендована

« 10 » 06 2021 г.

зав.кафедрой ТиПП

Кондратьева Ольга Александровна

Выполнила:

Студентка группы ОФ-210/172-2-1  
Кожемякина Инна Юрьевна

Научный руководитель:

к.псих.н., доцент,  
Шаяхметова Валерия Каусаровна

Челябинск  
2021 год

## Содержание

ВВЕДЕНИЕ .....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ГОТОВНОСТИ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ У СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВУЗОВ	
1.1 Понятие психологической готовности в научной литературе .....	10
1.2 Характеристика психологической готовности студентов экономических вузов к предпринимательской деятельности .....	18
1.3 Модель управления формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов .....	26
ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ГОТОВНОСТИ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ У СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВУЗОВ	
2.1 Этапы, методы и содержание исследования .....	34
2.2 Характеристика выборки и анализ результатов исследования психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов.....	42
ГЛАВА 3. ОПЫТНО-ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ГОТОВНОСТИ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ У СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВУЗОВ	
3.1 Программа управления формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов .	56
3.2 Анализ результатов опытно-экспериментального исследования психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов .....	66

3.3	Технологическая карта внедрения процесса формирования психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов.....	77
3.4	Психолого-педагогические рекомендации по управлению формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов .....	82
	ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	94
	СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....	98
	ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Методики исследования психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов.....	107
	ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Результаты исследования психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов.....	139
	ПРИЛОЖЕНИЕ 3. Программа управления формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов.....	142
	ПРИЛОЖЕНИЕ 4. Результаты опытно-экспериментального исследования управления формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов...	148
	ПРИЛОЖЕНИЕ 5. Технологическая карта внедрения процесса формирования психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов.....	152

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. Новой тенденцией в образовании можно наблюдать ориентацию на личность, в связи с чем ежегодно активно разрабатываются и принимаются все новые концепции модернизации подходов к обучению. Ранее сфере образования был свойственен характер накопления и передачи знаний. Сейчас же мы наблюдаем смену характера с познавательного на характер развития. Теперь учебные часы студентов ориентированы как на процесс получения информации, так и на взаимодействие с преподавателем и другими учащимися, самообразование, развитие [8, с. 201]. Мотивация у студентов к процессу обучения с формальной переходит на внутренние процессы, что в последствии станет частью личности каждого. Это побуждает исследователей нашего времени постоянно считывать и выявлять изменения для более качественной профессиональной подготовки.

Данный факт имеет огромное влияние на ход процесса обучения в целом и каждой из его сторон. Всем известно, что залогом успеха в профессиональной деятельности каждого студента считается высокая степень психологической готовности к этому виду деятельности [1, с. 106].

Проблема психологической готовности к будущей профессиональной деятельности зародилась еще в тот момент, когда человек понял, что подрастающему поколению необходимо целенаправленное обучение, в результате чего он стал относиться к подобному виду обучения как специально организованной деятельности [4, с. 82]. На сегодняшний день эта проблема считается одной из ключевых в педагогике и психологии.

Данная проблема играет важную роль при устройстве на работу, так как на современном рынке труда спрос на «своего» студента как будущего специалиста довольно огромен. А каким будет его дальнейшее поведение зависит уже от того, что является наиболее важным для него, какие

потребности удовлетворяет личность в деятельности. Если студент отдает предпочтение материальному достатку, престижу, влиятельности, то главной причиной выбора его специальности станет возможность осуществления действий, которые могут гарантировать приближение субъекта к ценностям, имеющим большое значение для него. То есть, осуществление профессионального поведения в дальнейшем напрямую связано с целями, которые студент преследовал [70, с. 261].

Как часть или условие конкурентоспособности психологическая готовность в существующих исследованиях объектом еще не стала, поэтому разработанность данной проблемы недостаточна и является актуальной.

Степень изученности проблемы исследования. Ежегодно проводятся исследования психологической готовности к различной профессиональной деятельности. Исследования в популярной области предпринимательства среди молодежи в последние годы вели (И.В. Антоненко, Т.Г. Хащенко, Д.А. Китова, А.В. Бояринцева, Б.Н. Дышеко, Н.Н. Глушач, З.Г. Ханова, Е.А. Ермолаева, Д.С. Амирян, Е.К. Климова, Р.Х. Токов, О.Н. Козлова, Л.О. Абрекова, В.П. Позняков и др.) [62, с. 267]. Их работы свидетельствуют о предпринимательской деятельности, как деятельности сложно совмещенной, которая имеет значительные отличия в психологических особенностях.

Проблеме психологической готовности к профессиональной деятельности так же посвящены работы В.Г. Асеева, А.К. Дусавицкого, А.К. Марковой, Р.И. Цветкова, П.М. Якобсона и др. Успехи и постоянные нововведения в различных науках, таких как психология, педагогика, социология, медицина и другие, стали катализатором создания новых необходимых условий для работы над проблемой психологической готовности к будущей профессиональной деятельности. Большое значение в этом направлении будут иметь методологические разработки, философские концепции о личности, концепции об общественной

деятельности, ее свойствах и представления молодежи о ней (Б.Г. Ананьев, И.А.Джидарьян, И.А.Зимняя, Е.П.Ильин, А.Н.Леонтьев, Н.Д.Творогова, Х.Хекхаузен и др.)[3, с. 288].

Все ученые, занимавшиеся проблемой профессиональной подготовки, в том числе и мотивацией к профессиональной деятельности, выделяют большую значимость ранней подготовки к профессиональной деятельности студентов, так как эти два понятия считаются гарантом формирования будущей профессиональной деятельности, и как следствие развитие на высоком уровне мышления и знаний о профессии, необходимых для успешной реализации личности как в будущей деятельности, так и в дальнейшей жизни [47, с. 16].

Проблема исследования. Наблюдается затруднение в постоянной смене представления о предпринимательстве как о профессиональной деятельности, в связи с чем есть потребность в создании актуальной программы управления формированием психологической готовности студентов экономических вузов к предпринимательской деятельности, которая будет включать в себя разные способы и методы для внедрения и реализации ее в образовательном пространстве университета.

Цель исследования: теоретически изучить и экспериментально проверить модель управления формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов.

Объект исследования: психологическая готовность к предпринимательству у студентов экономических вузов.

Предмет исследования: управление формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов.

Гипотеза исследования: психологическая готовность к предпринимательству у студентов экономических вузов изменится при

реализации психолого-педагогической модели и программы управления формированием.

Задачи исследования:

1. Проанализировать понятие психологической готовности в научной литературе.
2. Выявить характерные особенности психологической готовности студентов экономических вузов к предпринимательству.
3. Провести моделирование управления формированием психологической готовности у студентов экономических вузов к предпринимательской деятельности.
4. Определить этапы, методы и методики исследования сформированности уровня готовности к предпринимательству у студентов экономических вузов.
5. Охарактеризовать выборку и проанализировать результаты констатирующего исследования.
6. Разработать программу по управлению процессом формирования психологической готовности к предпринимательству у студентов экономических вузов.
7. Провести исследование процесса формирования психологической готовности студентов экономических вузов к предпринимательской деятельности.
8. Разработать технологическую карту внедрения результатов исследования в практику.
9. Составить рекомендации по формированию процесса психологической готовности студентов экономических вузов к предпринимательству для педагогов и родителей.

Методы исследования:

1. Теоретические: сравнительный анализ психолого-педагогической литературы, обобщение, целеполагание, моделирование.
2. Эмпирические:

- констатирующее исследование;
- формирующий эксперимент;
- наблюдение и беседа,
- тестирование по методикам: методика «Диагностика психологической готовности к предпринимательской деятельности» Е.К. Климовой; методика «Психологическая готовность к рыночным отношениям» Д.А. Китовой; методика «Самооценка силы воли» Н.Н. Обозова; тест жизнестойкости С. Мадди; методика «Ценностные ориентации» О.И. Моткова и Т.А. Огневой; 16 факторный личностный опросник Р.Б. Кеттелла[55, с. 12].

3. Математико-статистические: непараметрический критерий Т – Вилкоксона.

Научная новизна. Разработана модель управления формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности для студентов экономических вузов. Определены компоненты психологической готовности личности к предпринимательской деятельности: мотивационно-ценностный, когнитивный, операционный, волевой и оценочный.

Теоретическая значимость исследования состоит в разработке и апробации модели управления процессом формирования психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов, которая состоит из аналитического, диагностического, технологического и результативного блоков; разработке программы по управлению формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов. Полученные результаты могут быть использованы в качестве обоснования программы по формированию психологической готовности обучения предпринимательству в университете у студентов экономических вузов.

Практическая значимость исследования заключается во внедрении в образовательный процесс университета программы управления формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономического вуза, а также в том, что выводы и рекомендации исследования представляют практическую значимость и могут быть использованы педагогами, педагогами-психологами, родителями в образовательном процессе.

Исследование проводилось в группе студентов, обучающихся по дополнительной образовательной программе «Капитаны» на базе Российского экономического университета им Г.В. Плеханова г. Москвы. В исследовании принимали участие 50 человек в возрасте 18-20 лет.

Проведенное исследование достоверно и обосновано, что подтверждается использованием комплекса теоретических и эмпирических приемов и методов, адекватных объекту, предмету, цели и задачам исследования, организацией проведенного формирующего эксперимента, обработкой полученных данных методами математической статистики.

Апробация работы. Основные моменты и результаты проведенного нами исследования были озвучены в докладах на практически занятиях и в ходе научно-исследовательской практики на факультете психологии Южно-Уральского государственного гуманитарно-педагогического университета, а также материалы исследования были освещены в научных статьях в рамках проведения LXXIII Международной научной конференции «Актуальные научные исследования в современном мире» 26-27 мая 2021 г.

Структура диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников, пяти приложений. Текст диссертации изложен на 154 страницах, включает 1 таблицу и 20 рисунков. В списке использованных источников содержится 83 наименований, в том числе 7 на иностранных языках.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ГОТОВНОСТИ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ У СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВУЗОВ

## 1.1 Понятие психологической готовности в научной литературе

В последние десятилетия наблюдается рост интереса к высшему образованию, и мы сталкиваемся с борьбой университетов за студентов по всему миру. Количество студентов становится важным фактором оценки эффективности деятельности вуза [16, с. 42]. Среди других критериев следует отметить публикационную активность, новые методы преподавания, мобильность студентов и преподавателей и т. д.

В то же время профессорско-преподавательский состав не всегда готов работать в новых условиях [68, с. 51], а иногда и не видит причин менять свои методы преподавания, настаивая на традиционных считая такие методы более эффективными [2, с. 544].

Такое отношение профессорско-преподавательского состава приводит к неудовлетворенности образованием среди студентов, и многие предпочитают получать высшее образование за рубежом, считая его более эффективным, современным и ценным [58, с. 277].

Именно поэтому крайне важно развивать психологическую, профессиональную и мотивационную готовность преподавательского состава, повышать эффективность учебного процесса и компетентность преподавательского состава [46, с. 2301].

Поскольку эти вопросы важны, исследователи пытаются их проработать и опубликовать глубокие статьи по этим проблемам. В результате мы можем найти различные определения, трактовки и научные подходы к таким понятиям, как «готовность», «психологическая готовность», «готовность к профессиональной деятельности» «мотивационная готовность» и др [83, с. 4].

В научной литературе психологическая готовность понимается как психическое состояние, которому характерна мобилизация внутренних ресурсов на выполнение какой-то конкретной деятельности [75, с. 55]. Поэтому мы определили психологическую готовность к предпринимательству, как мобилизацию ресурсов человека для эффективного решения предпринимательских задач [76, с. 210].

Различные исследователи трактуют понятие «готовность». Изученные подходы можно разделить на 2 основные группы: готовность как качество личности (Б. Г. Ананьев, В. А. Крутецкий, К. К. Платонов, Р. А. Гаспарян, Е. Г. Козлов, Л. С. Нерсисян, А. С. Пуни и др.), а также готовность как условие (М. И. Дьяченко, Л. А. Кандыбович, Г. Н. Репетуева и другие [28, с. 126].

Авторы, придерживающиеся мнения, что готовность - это качество личности, дают следующие определения: Б. Г. Ананьев считает, что готовность-это проявление способностей, тогда как В. А. Крутецкий определяет ее как целостный синтез качеств личности, как гораздо более широкое понятие, чем просто способности. А.А. Деркач выделяет моральную, психологическую и профессиональную готовность [26, с. 752]. Психологическая готовность включает в себя индивидуальные особенности психических процессов, в то время как профессиональная готовность ближе к опыту личности [30, с.480]. Другие в своих работах дают определение готовности как совокупности таких качеств человека, как эмоциональные и мотивационные, когнитивные и волевые, формирующие такое психологическое и физиологическое состояние, которое обеспечит актуальность пути человека, его направления и возможностей, для того, чтобы человек сумел выполнить ряд конкретных действий [42, с. 17].

Л. В. Кондрашова считает, что готовность к будущей профессиональной деятельности содержит формирование таких установок и характеристик личности, которые дадут специалисту в будущем

возможность творчески, качественно, добросовестно и ответственно выполнять свои профессиональные задачи обязанности.

А. А. Деркачв своем определении готовности говорит о целостном проявлении всех сторон личности специалиста, выделяя когнитивный, эмоциональный и мотивационный компоненты. Он выделяет условия формирования готовности к творчеству: говорит о целостном проявлении всех сторон личности специалиста, выделяя когнитивный, эмоциональный и мотивационный компоненты. Он выделяет условия формирования готовности к творчеству: независимость и критическое мышление; активное участие в решении социально-значимых задач; развитие творческих способностей личности.

Для Р. Д. Санжаевой готовность - это устойчивая характеристика личности, выражающая стремление преодолеть трудности в достижении профессиональной цели на основе приобретенных навыков и умений[66, с. 127]. Здесь она отмечает, что формирование психологической готовности тесно связано с мотивационным компонентом, который является стержневым компонентом, потому что если нет мотивации и смысла, то деятельность невозможна, даже хорошие знания и умения будут бесполезны[17, с. 11].

М. И. Дьяченко и Л. А. Кандыбович занимает несколько иную позицию, полагая, что готовность - это условие успешного выполнения профессиональной деятельности. Они выделяют такие компоненты готовности, как мотивационный, когнитивный, эмоциональный, волевой и подразделяют готовность на три группы: опережающая готовность (общая), временная готовность (на данный момент), ситуационная готовность (действовать в данной ситуации с учетом существующих условий).

Г. Н. Репетева предполагает, что готовность - это совокупность установок и связей между ними, основное условие успешного выполнения любой деятельности. Это фундаментальное условие включает в себя

знания, умения, установки, мотивы, способность переключаться с одной деятельности на другую. По ее мнению, структура «готовности» представлена следующими компонентами: мотивационно - аксиологическим; когнитивным; деятельностно - ориентированным; рефлексивным; информационным.

Следует также отметить, что, по мнению Д. Н. Узнадзе, готовность - это отношение, тогда как для К. М. Гуревича - это мастерство, а для Е. А. Климова – профессиональное самоопределение.

Рассмотрев вышеизложенные точки зрения исследователей, мы будем придерживаться позиции Б. Г. Ананьева, В. А. Крутецкого, К. К. Платонова и других авторов, которые рассматривают готовность как качество личности, включающее мотивационно-ценностный, когнитивный, волевой, операционный и оценочный компоненты.

Эта позиция включает в себя все необходимые компоненты для развития академически подвижной личности, которой должен стать каждый педагог, стремящийся к высоким результатам и самоактуализации [69, с. 53].

Следует отметить, что многие исследователи считают необходимым включение мотивационного аспекта в качестве показателя психологической готовности. Они считают, что готовность состоит как из навыков и умений, необходимых в выбранной профессии, так и из отношения к ней вместе с потребностями, желаниями, мотивами [45, с. 63]. Основным фактором считается установка на приобретение знаний, умений и навыков, необходимых в профессиональной деятельности [9, с. 153].

Анализ научной литературы по проблеме психологической готовности студентов к предпринимательству, как будущей профессии, показал, что есть несколько разных подходов к изучению готовности:

- 1) функциональный подход, где готовность - это особое психологическое состояние (Е. П. Ильин, А. С. Прангишвили, А. С. Пуни, Д. Н. Узнадзе и др.) [33, с. 49];

2) личностный подход, трактующий готовность как устойчивую характеристику личности, выражающуюся в проявлении индивидуальных качеств, способствующих эффективному осуществлению деятельности. (Н. В. Кузьмина, А. Н. Леонтьев, В. А. Сластенин и др.)[51, с. 54];

3) личностно-деятельностный подход, когда готовность рассматривается как совокупность личностных качеств и готовности человека к выполнению необходимых действий, выражающихся в эффективном проявлении комплекса различных сторон личности (М. И. Дьяченко, И. А. Зимняя)[39, с. 382].

Рассматривать психологическую готовность личности в данном исследовании необходимо как важную часть подготовки студентов к профессиональной деятельности, в которой мы выделяем основные составные компоненты:

– мотивационно-ценностный компонент - это система убеждений индивидуальных норм поведения: позитивное отношение к деятельности, важность качественного выполнения поставленной задачи, стремление к успеху, осознание личной и общественной значимости;

– когнитивный компонент включает осознание сущности ответственности, целенаправленное представление о сущности и нормах будущей профессиональной деятельности, знание роли управленца в деятельности;

– операционный компонент включает знания о методах и технологиях управления, владение методами проектной деятельности, совершенствование способов работы с информацией;

– волевой компонент содержит готовность воплотить усвоенные знания и идеалы на практике, самоконтроль, выработка психологической установки на готовность действовать;

– оценочный компонент включает оценку своей личной и профессиональной деятельности, умение формулировать полученные

результаты, навык коррекции своей работы в процессе деятельности[48, с. 1423].

Специалист только тогда становится профессионально компетентным, когда он мобилен, в том числе и академически мобилен[25, с. 160]. Академическая мобильность - это характеристика человека, позволяющая ему перемещаться в течение определенного периода времени в пределах своей страны и за рубежом с целью обучения, преподавания или обучения, а также качества личности, тесно связанные с адаптацией личности к изменяющимся социально - экономическим условиям [40, с. 153].

Психологическая готовность к деятельности важна не только для основных процессов деятельности, но зачастую она критически важна в самом начале. На старте любой деятельности можно оценить важность психологической готовности к ней через имеющиеся трудности и барьеры у человека, который должен приступить к работе. У таких людей, приступающих к одной и той же деятельности они часто будут схожи. Эти барьеры всегда будут связаны с неуверенностью и нерешительностью в действиях в самом начале. Психологический барьер всегда тесно связан с сомнениями и колебаниями, связанными со сложностями предстоящего действия. Уверенность или отсутствие уверенности также очень важны на этом этапе.

Получается, что подготовившись психологически к будущей профессиональной деятельности, студенты могут быть обеспечены более динамичным стартом в предпринимательскую деятельность, а также в дальнейшем быть более эффективными членами организации[21, с. 1131]. Поэтому психологическая готовность личности является необходимым условием эффективности таких сфер, как профессиональная деятельность, общение и взаимоотношения человека с другими людьми, отношение человека к самому себе и другие [27, с. 12].

Теоретический анализ деятельности российских психологов показали многообразие подходов, которые используются авторами для изучения психологической готовности к будущей профессиональной деятельности личности:

а) субъектно-деятельностный: когда под психологической готовностью понимается конечный результат подготовки к определенной профессиональной деятельности. Результат включает в себя мотивационно-ценностный, волевой, когнитивный, эмоциональный и операционный компоненты, а также личностно-личностные качества, отвечающие требованиям профессиональной деятельности;

б) функциональный, когда готовность к деятельности рассматривается как состояние психики, позволяющее специалисту, достигая хороших результатов и от которого зависит объем и полнота полученной информации [23, с. 304];

в) содержательный, который предполагает изучение готовности к деятельности в связи с обозначенными критериями;

г) социально-функциональный подход, направлен на исследование функций, которые могут описать психологическую готовность в обычной жизни человека;

д) структурно-психологический подход, связанный с характеристикой элементов психологической готовности и их взаимосвязью;

е) генетический подход, раскрывающий основы психологической готовности;

ж) логико-гносеологический подход, связанный с выявлением сущности, содержания, основных критериев и взаимосвязей с другими показателями психологической готовности [64, с. 139].

Необходимо уделять значительное внимание не только содержательным характеристикам психологической готовности к профессиональной деятельности, но и таким характеристикам, как

формирование позитивного отношения, отношения к эффективной профессиональной деятельности, структурирование и сочетание всех психологических и психофизиологических качеств, обеспечивающих эффективное выполнение профессиональной деятельности [63, с. 683].

Изменения в мотивационной сфере происходят на различных этапах профессионализации личности [20, с. 122]:

- на этапе выбора профессии, например, возникает интерес к будущей профессии, понимание важности профессии и желание присоединиться к профессиональному сообществу;

- на этапе профессионального обучения происходит адаптация к профессиональной деятельности, поэтому можно охладить интерес к выбранной профессии или наоборот [37, с. 64];

- на этапе овладения профессией происходит переосмысление профессиональных мотивов и целей, первое удовлетворение работой, стремление к самоактуализации;

- на стадии расцвета профессиональной деятельности мотивы индивидуального вклада в укрепляется профессия и мотивы профессионального творчества, происходит переосмысление выбранной профессии [61, с. 568];

- в профессиональном конце карьерного этапа может появиться мотивация к самоактуализации в новых формах деятельности, например, в наставничестве или может возникнуть защитная мотивация к избеганию неприятностей, например, в отличие от профессиональных интересов молодежи, регрессии [49, с. 204].

Иными словами, на разных этапах профессионализации происходит различное изменение структуры мотивации и мотивационной сферы, доминирование возникает индивидуальная мотивация, то есть можно наблюдать большое разнообразие индивидуальных версий.

И.А. Вишняков в своей докторской диссертации описывал готовность к деятельности, выделяя:

- когнитивная готовность - знание теоретических основ, закономерностей, механизмов и основных форм работы в профессии;
- поведенческая готовность - умение выполнять основные виды профессиональной деятельности;
- личная готовность - наличие мотива для реализации профессиональной деятельности.

Если психологической готовность формируется еще в университете, то компетентность будущего предпринимателя формируется в течение всей жизни в процессе погружения в деятельность, основываясь на знания базовой вузовской подготовки экономистов и менеджеров [19, с. 155].

Таким образом, психологическая готовность к предпринимательской деятельности в выбранной области является для студентов вопросом первостепенной важности. Психологическая готовность является одним из важнейших условий успешной самореализации в профессиональной жизни [60, с. 167]. Она предполагает осознанный выбор профессии в соответствии с навыками и способностями человека, осознание его собственных потребностей, требований общества и коллектива человека, поставленных целей, проявление его интеллектуальных, эмоциональных и волевых процессов, соотношение личностных возможностей, уровня стремления и необходимых достижений в чем-либо. Психологическая готовность человека к профессиональному развитию в выбранной профессии определяет его конкурентоспособность и потенциал успеха [35, с. 175].

## 1.2 Характеристика психологической готовности студентов экономических вузов к предпринимательской деятельности

В. А. Слостенин связывает готовность с профессиональной направленностью и стремлением к самоактуализации.

М.С. Васянин в своем психологическом исследовании выделяет такие признаки готовности к профессиональной деятельности [15, с. 42]:

- отношение как отражение прошлого опыта к текущей ситуации;
- мотивационная готовность, как осознание значимости и смысла своей деятельности;

- профессионально-личностная готовность - это непрерывный процесс реализации потенциальных своих возможностей и талантов.

Некоторые авторы (Л. М. Митина, Ю. М. Поваренков и др.) считают, что психологическая готовность к любой профессиональной деятельности - это стартовый компонент профессионализма будущего специалиста [34, с.50].

Критерии развития компетенций предпринимателя:

1) социальные ценности - осознание студентом ценностей предпринимательства как выбора в качестве приоритетных-социокультурных ценностей отражающих не только личный, но и общественный интерес [7, с. 256];

2) способность к проектной деятельности (по проектированию предпринимательского проекта):

- готовность к целеобразованию, детализации всех предпринимательских аспектов при создании проекта: способность к формулировке проектируемых результатов относительно эффективности и прибыльности проекта[6, с. 1329];

- знание основ предпринимательского проектирования, бизнес-планирования;

- освоенность проектной деятельности в области предпринимательства: понимание роли рефлексии и умение ее проявлять в предпринимательском проектировании, умение просчитывать основания для риска, толерантность к неопределенности[57, с. 118];

- самоконтроль процесса и результатов предпринимательской деятельности; креативность, творческие способности.

3) социальная ответственность в процессе создания предпринимательского проекта, рефлексия:

- способность к продуктивному взаимодействию в команде;
- умение строить отношения с клиентами в процессе предпринимательского проектирования;
- организационная активность; соответствие результатов предпринимательского проекта социальным требованиям;
- способность к достижению и оценке результатов деятельности: умение ставить вопросы о соответствии полученных результатов предпринимательского проекта заранее спроектированным и умение верно на него отвечать [52, с. 328].

Анализ научной литературы о деятельности экономических университетов в России показывает, что сегодня основной вектор работы по подготовке менеджеров и экономистов к профессиональной деятельности состоит в производственных и учебных практиках, для подготовки личности к профессии [36, с. 74].

Теоретические практики заключаются в решении различных задач и кейсов для приобретения специальных профессиональных знаний. Практическая подготовка содержит формирование навыков и умений в процессе прохождения практики для становления в практиканте качеств и черт личности предпринимателя [53, с. 253].

Чтобы дать человеку образование, нужно научить его правильно осуществлять этот сложный педагогический процесс. Основной постоянной целью образования является глубокое и длительное усвоение учащимися научных знаний, выработка умений применять их на практике, формирование материалистического мировоззрения, нравственной и эстетической культуры [41, с. 82].

Все вышесказанное позволяет четко определить те задачи, которые необходимо решать в процессе обучения студентов [50, с. 70]. В качестве наиболее важных из них можно выделить следующие:

- стимулирование учебно-познавательной деятельности;

- организация своей познавательной деятельности по приобретению научных знаний, умений и навыков;
- развитие мышления, творческих способностей и талантов;
- выработка диалектико-материалистического мировоззрения, нравственно-эстетической культуры;
- совершенствование подготовки и навыков.

Одним из перспективных методов обучения является проектное обучение. Он часто используется в практической деятельности студентов экономических вузов как один из самых перспективных активных методов обучения [32, с. 296].

Разработка проекта, как способ достижения целей через плановую последовательность действий, предполагает изучение и анализ идей, возможностей их реализации, необходимых ресурсов, общей стоимости проекта, его проектирования, моделирования и реализации. В современных условиях технико-технологического, экономического и социального состояния общества дизайн становится одним из способов деятельности и развития во всех сферах [18, с. 160].

Выделяются технические, информационные, образовательные и социальные типы проектов, которые посредством мышления и конкретных шагов и действий своевременно позволяют достичь поставленных целей в данной области [80, с. 101].

Проект, реализуемый в рамках самостоятельной учебной деятельности студентов, предполагает организацию взаимодействия участников проекта в рамках установленных целей и задач, реализацию учебной, исследовательской и проблемной методик, определяет наличие у студентов лидерских качеств, их способности к творческой самостоятельности, коммуникабельности, мотивации, целеустремленности, ответственности и других качеств, которые высоко востребованы на рынке труда в любой сфере обучения [67, с. 25].

Проектные умения студентов заключаются в развитии индивидуальных особенностей по овладению приемами проектирования в различных областях и определяются уровнем их проявления (репродуктивный, эвристический и творческий уровни)[71, с. 2559].

Для развития проектных способностей студентов используются следующие методологические подходы: компетентностный, акмеологический, бинарный, образующие методологическую основу исследования [31, с. 497].

Феномены компетентности и компетентностного подхода изучаются в педагогике в работах В. И. Байденко, И. А. Зимней, А. В. Хуторской и др.

В аспекте нашего исследования мы рассматриваем проектные способности студента экономического вуза как компонент его компетентности, отражающий деловые, личностные качества и его личную социальную позицию относительно будущей профессиональной предпринимательской деятельности, которая определяет потенциал личности в достижении профессионально востребованных качеств, дает закономерности, факторы и способы достижения проектных способностей[65, с. 17].

Основным направлением акмеологического подхода являются возможности и факторы достижения целей, которые определяются уровнем продуктивности образовательного процесса. Организация проектной деятельности студентов в соответствии с акмеологическим подходом должна основываться на возможностях обеспечения самоопределения и саморазвития субъектов образования, формирования системы профессионально-нравственных ценностей, идеалов и этических норм [59, с. 126].

Образование по своей сути является бинарным по своей природе, поскольку определяет взаимодействие педагога и обучающихся в образовательной деятельности через управление и самоуправление, преподавание и обучение, оценку и самооценку[79, с. 349].

Эти подходы определяют педагогические принципы организации самостоятельной работы студентов по развитию их проектных способностей:

Принцип научности обучения основан на логической связи между содержанием естественнонаучного образования, дисциплиной и разрабатываемым проектом.

Принцип научности заключается в развитии у обучающихся навыка проведения исследований, наблюдения и анализа результатов, навык аргументирования и формирования своей точки зрения, навык работы с научной литературой [56, с. 179].

Развитию продуктивности мышления студентов способствует принцип новизны, нарушая границы их знаний и понимания, привлекая все способности и возможности их знаний. Каждый раз новые задания, установки, условия проекта не только мотивируют студента на выполнение различных действий, но и способствуют формированию таких качественных навыков, как гибкость, то есть умение «включаться» в новой ситуации, умение работать с новым материалом, когда этот новый материал осваивается подсознательно.

Ситуационный принцип определяет формирование таких условий реализации проекта, при которых студент вынужден действовать вне типовых ситуаций и принимать решения, влияющие на достижение целей проекта. Предлагаемые условия определяют направленность действий обучающегося на расширение знаний и повышение мотивации к выполнению проектной деятельности, способствуют развитию самостоятельности и ответственности при принятии решений.

Принцип продуктивности проекта обуславливает личностный, образовательный и профессиональный рост через позитивное приращение компетенций и формирование новых образовательных продуктов. Образовательное приращение происходит одновременно с развитием личностных качеств, соответствующих не только изучаемой области

образования, но и профессиональному виду деятельности. Важными образовательными результатами становятся самостоятельно сформулированные и достигнутые цели проекта, планы действий, методы и способы их реализации, алгоритмы и оценка эффективности.

Принцип сотрудничества проявляется в организации субъект - субъектного взаимодействия между преподавателем и студентом, конкретизирующего характер взаимоотношений и существенно влияющего на формирование личностных качеств студента, а также между студентами – исполнителями проекта, определяющего механизмы сотрудничества, соучастия, сопереживания, сотворчества и соуправления.

Современная парадигма образования ориентирована на значительное увеличение самостоятельной работы студентов (около 50% учебного времени), то есть выпускник должен уметь осваивать некоторые темы, закреплять аудиторный материал, разрабатывать проекты.

Гармонизация целей подготовки бакалавров к будущей работе в производственной или научной сфере определяет уровень их конструкторских способностей как основы профессиональной компетентности.

В результате интегрированных проектов у студентов будет формироваться единое мировоззрение, профессиональная и личностная компетентность в различных областях. Внедрение системы проектов в самостоятельную работу студентов в процессе учебной деятельности в вузе оказывает существенное влияние на формирование проектной способности, а значит, оказывает такое же влияние на формирование личностных качеств и профессиональных компетенций конкурентоспособного специалиста[72, с. 68].

Подводя итог следует сказать, что не обнаружено одной единой точки зрения на компоненты психологической готовности личности к предпринимательской деятельности, что затрудняет работу диагностического этапа исследования.

На формирование психологической готовности влияют как внешние, так и внутренние факторы: задатки, способности, эмоционально-мотивационная готовность к труду, уровень подготовки, внешние условия функционирования [74, с. 68].

Говоря о готовности к труду, многие авторы выделяют психологическую готовность, которая влияет на качество, стабильность, успешность профессиональной деятельности. Психологическая готовность к профессии всегда будет связана с динамикой и изменениями в личностной сфере [13, с. 148].

Собранная информация позволяет сформировать выводы и выбрать ключевые компоненты успешности предпринимательской деятельности, конкретизирующиеся в таких личностных особенностях, как: ответственность, мотивация к достижению, предприимчивость, самостоятельность, умение анализировать ситуацию для извлечения нужной информации, способность к риску, способность к прогнозированию, способность переживать неудачи, адекватная самооценка, профессиональная компетентность в области экономики [73, с. 62].

Важным критерием развития предпринимателя в личности студентов экономических вузов будет психологическое воздействие, через которое можно приобрести личный опыт решения задач из разных областей, решения иных возникающих проблем, что позволит провести самооценку собственных сил и ресурсов.

Действительно, студенты еще не находятся в процессе деятельности, которую они изучают, но элемент психологической готовности к предпринимательству важно предусмотреть в проективной деятельности, не забывая, как о психологической готовности, так и об индивидуальных качествах.

Таким образом, для студентов вузов психологическая готовность к предпринимательской деятельности - это совокупная система связанных

психологических и экономических компонентов, которые способствуют формированию приемлемых условий для самореализации в области предпринимательства в современной России.

### 1.3 Модель управления формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов

В отечественной психологии моделирование как метод связано с именем известного Л.С. Выготского. По его мнению, специфические функции не наблюдаются у людей с рождения, а появляются со временем как общественный образец. Сам термин «модель» используется в разных сферах деятельности человека и имеет много значений.

Понятие «модель» рассмотрим по трудам Я.Л. Коломинского, А.А. Реан, которые отмечали, что в современной науке распространено представление о моделировании как об одном из основополагающих методов обучения.

В.А. Штофф в определении модели выделяет четыре признака:

- 1) модель – мысленно (материально) представленная или реализуемая система;
- 2) модель отражает объект исследования;
- 3) модель способна замещать объект;
- 4) изучение модели дает новую информацию об объекте.

Модель управления — это понятие, которое постоянно меняется, констант здесь нет. Оно и понятно: новые форматы бизнеса появляются и исчезают с космической скоростью. А вместе с ними идет трансформация всех компонентов деловой жизни — от основ этики до коммуникационных технологий.

Эволюция управленческой мысли на этом фоне - чрезвычайно интересное явление. За ним нужно внимательно следить и по возможности анализировать.

Для нашего исследования важно целенаправленно и последовательно изучить процесс формирования психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов. Для этого мы использовали «Дерево целей», как один из методов целеполагания, разработанный профессором В.И. Долговой [81, с. 78].

Для успешного обучения в экономическом вузе к моменту поступления студент должен иметь определенный уровень личностного и умственного развития[54, с. 13].

«Дерево целей» - это совокупность целей, у которых можно проследить четкую структуру. Они построены иерархически, где выделена генеральная цель, а также подцели, подчиненные ей.

На рисунке 1 представлены цели по управлению формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов.

Строить «дерево целей» необходимо начать с постановки «генеральной цели». Далее следуют цели первого уровня, из которых образуются цели второго уровня.

Анализ теоретических и практических аспектов проблемы формирования психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов позволил определить необходимость комплексного подхода к формированию психологической готовности студентов к обучению в университете.

Выстроить логику исследования помогло моделирование.

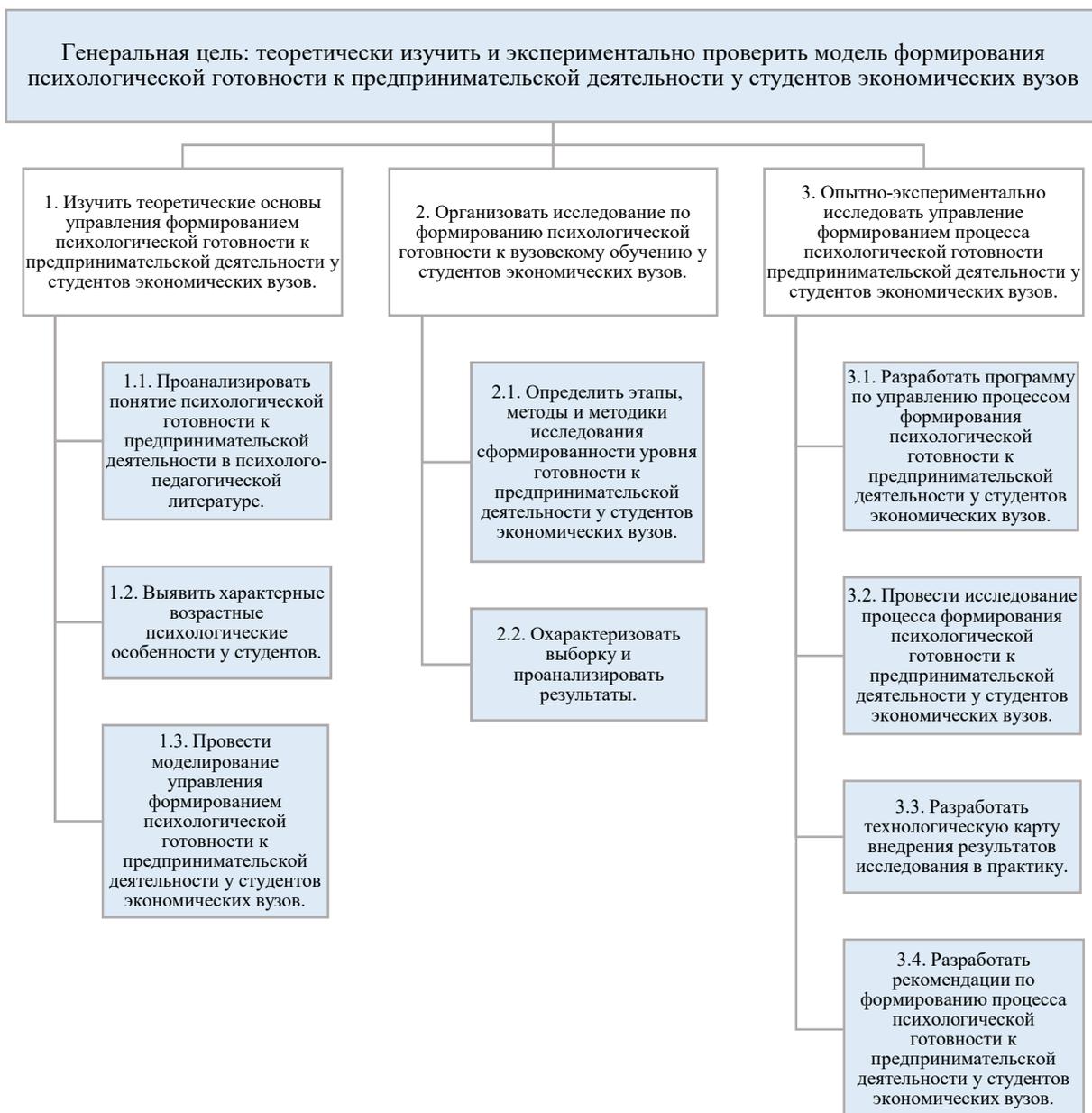


Рисунок 1 – «Дерево целей» управления формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов

Генеральная цель: теоретически изучить и экспериментально проверить формирование психологической готовности студентов экономических вузов к предпринимательской деятельности.

Реализация генеральной цели предполагает три направления деятельности:

1. Изучить теоретические основы управления формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов.

2. Организовать исследование по формированию психологической готовности к вузовскому обучению у студентов экономических вузов.

3. Опытнo-экспериментально исследовать управление формированием процесса психологической готовности предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов.

У каждой из этих целей есть следующие подцели:

1.1. Проанализировать понятие психологической готовности к предпринимательской деятельности в психолого-педагогической литературе.

1.2. Выявить возрастные психологические особенности у студентов.

1.3. Провести моделирование управления формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов.

2.1. Определить этапы, методы и методики исследования сформированности уровня готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов.

2.2. Охарактеризовать выборку и проанализировать результаты.

3.1. Разработать программу по управлению процессом формирования психологической готовности у студентов экономических вузов к предпринимательской деятельности.

3.2. Провести исследование процесса формирования психологической готовности у студентов к предпринимательской деятельности.

3.3. Разработать технологическую карту внедрения результатов исследования в практику.

3.4. Разработать рекомендации по формированию процесса психологической готовности студентов экономических вузов к предпринимательской деятельности.

Составленное «дерево целей» управления формированием у студентов экономических вузов психологической готовности к

предпринимательской деятельности подчиняется генеральной цели – теоретически изучить и экспериментально проверить формирование психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов.

На основании построенного нами «Дерева целей», была разработана модель управления формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов.

Модель управления формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов, (см. рисунок 2) состоит из следующих блоков:

1. Целевой блок.
2. Содержательный блок.
3. Диагностический блок.
4. Формирующий блок.
5. Аналитический блок.
6. Результативный блок.

Целевой блок модели включает генеральную цель - теоретически изучить и экспериментально проверить формирование психологической готовности у студентов экономических вузов к предпринимательской деятельности.

В содержательном блоке раскрывается суть понятия психологической готовности [77, с. 31].

Диагностический блок содержит следующие методики: методика «Психологическая готовность к рыночным отношениям» Д.А. Китовой; методика «Самооценка силы воли» Н.Н. Обозов; тест жизнестойкости С. Мадди; опросник Р.Б. Кеттелл; методика «Диагностика готовности к предпринимательству» Е.К. Климова, методика «Ценностные ориентации» О.И. Мотков и Т.А. Огнева.

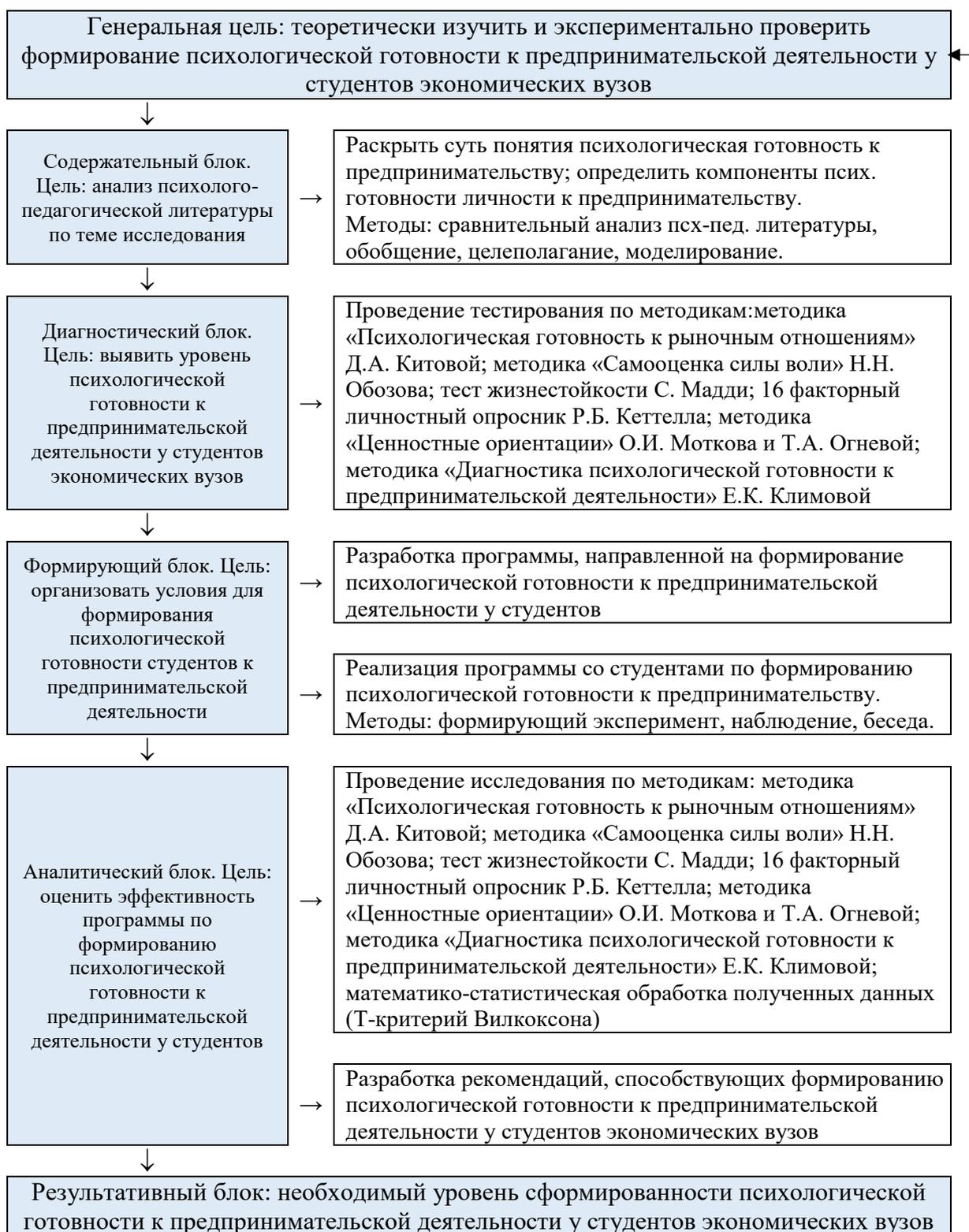


Рисунок – 2 Модель управления формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов

Формирующий блок включает разработку программы, которая направлена на формирование психологической готовности к

предпринимательской деятельности, а также ее апробацию на выборке испытуемых.

Аналитический блок содержит вторую волну диагностики и математико-статистическую обработку полученных данных. Так же в этом блоке есть составленные нами рекомендации, внедрение которых улучшит процесс формирования психологической готовности у студентов экономических вузов к предпринимательской деятельности.

Результативный блок включает данные о качестве проделанной работы, отражая насколько успешно прошла апробация программы управления формированием психологической готовности у студентов экономических вузов к предпринимательской деятельности.

Понимая, что студенты еще не находятся в процессе изучаемой деятельности, то элемент психологической готовности к предпринимательской деятельности важно рассматривать в проективном видении, уделяя внимание индивидуальным качествам психологической готовности[82, с. 9].

Таким образом, в модели управления формированием психологической готовности у студентов экономических вузов к предпринимательской деятельности, разработанной нами, все основные характеристики отражены во взаимосвязи и взаимозависимости в виде динамического комплекса. Системообразующим фактором этого комплекса стала ее конечная цель – необходимый уровень сформированности психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов.

Психологическая готовность студентов к предпринимательской деятельности - это совокупность связанных экономических и психологических компонентов, которые способствуют обеспечению адекватных условий для самореализации в предпринимательстве в современной России, которые предстают комплексом мотивационных, операционных, оценочных, когнитивных и волевых компонентов.

## Выводы по первой главе

Психологическая готовность является одним из важнейших условий успешной самореализации в профессиональной жизни. Она предполагает осознанный выбор профессии в соответствии с навыками и способностями человека, осознание его собственных потребностей, требований общества и коллектива человека, поставленных целей, проявление его интеллектуальных, эмоциональных и волевых процессов, соотношение личностных возможностей, уровня стремления и необходимых достижений в чем-либо.

Таким образом, психологическая готовность студентов вузов к предпринимательской деятельности - это совокупная система связанных психологических и экономических компонентов, которые способствуют формированию приемлемых условий для самореализации в области предпринимательства в современной России.

Созданная нами модель состоит из шести блоков: целевой, содержательный, диагностический, формирующий, аналитический и результативный. Для реализации модели в полной мере необходимо включение ее в план реализации образовательной программы «Капитаны» для формирования психологической готовности у студентов к предпринимательству.

В модели управления формирования психологической готовности у студентов к предпринимательской деятельности, разработанной нами, все основные характеристики отражены во взаимосвязи и взаимозависимости в виде динамического комплекса.

Определены основные компоненты психологической готовности к предпринимательской деятельности: мотивационно-ценностный, когнитивный, операционный, волевой и оценочный.

## **ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ГОТОВНОСТИ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ У СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВУЗОВ**

### **2.1 Этапы, методы и содержание исследования**

В работе мы использовали теоретические методы – это анализ и синтез данных педагогической, психологической и литературы по экономике, обобщение, целеполагание, моделирование; эмпирические методы – наблюдение, беседа, констатирующее исследование, формирующий эксперимент, опытно-экспериментальное исследование и тестирование по выбранным методикам.

Исследование было проведено с 2020 по 2021 гг. на базе Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова. Выборка составила 50 человек, студентов экономистов, обучающихся по дополнительной образовательной программе «Капитаны».

Этапы исследования:

Первый этап (январь 2020 г.) – была выявлена степень изученности проблемы психологической готовности личности к предпринимательству в отечественной и зарубежной литературе по психологии и педагогике, формулирование концепции исследования, подбор методик исследования.

Второй этап (январь 2020 г.) - разработка методического комплекса упражнений в виде программы формирования психологической готовности к предпринимательской деятельности для студентов экономического вуза.

Третий этап (январь - февраль 2020 г.) - проведение опытно-экспериментального исследования до реализации программы; обработка и интерпретация полученного материала первичной диагностики исследования.

Четвертый этап (февраль - июнь 2020 г.) – реализация программы управления психологической готовностью у студентов экономического вуза к предпринимательству.

Пятый этап (май - 2020 г.) - проведение вторичной диагностики психологической готовности к предпринимательству после реализации программы.

Шестой этап (июнь 2020 - январь 2021 г.) - обработка и расшифровка полученных результатов вторичного исследования респондентов; оформление результатов проведенного исследования в виде теоретической концепции психологической готовности к предпринимательству у студентов вуза.

Анализ учебно-методической литературы - трудоемкий метод исследования, в процессе выполнения которого, требуется высокий уровень работоспособности, концентрации и критического мышления. Данный метод включает наличие навыка работы с материалом, следуя составленному плану. Анализ литературы позволяет осуществить сбор необходимых данных по проблеме исследования и рассмотреть различные мнения, что в итоге помогло разработать гипотезу.

Моделирование - это процесс, когда объекты исследуются на построенных моделях, чтобы получить проверку этих явлений, а также для предсказания явлений, интересующих исследователя.

Обобщение - это мысленное выделение, фиксирование каких-нибудь общих существенных свойств, принадлежащих только данному классу предметов или отношений.

Целеполагание – является своеобразным подходом, в основу которого положен процесс выбора целей с заранее выбранными параметрами допустимых отклонений для управления процессом реализации генеральной цели исследования.

Констатирующий эксперимент - это исследование при котором экспериментатор, не изменяя свойств респондентов, не формируя у них

новых свойств и не развивая те, которые уже существуют, устанавливает экспериментальным путем только состояние изучаемой проблемы, констатирует факт связи, зависимости между явлениями.

Формирующий эксперимент - это применяемый в педагогической психологии метод прослеживания изменений психики респондента в процессе активного воздействия исследователя на испытуемого.

В исследовании также использовался комплекс методик, ознакомиться с которыми можно в приложении 1.

Для более полного и всестороннего эксперимента мы подобрали методики, которые позволили оценить ключевые компоненты психологической готовности студентов к предпринимательству: мотивационно-ценностный, когнитивный, операционный, волевой и оценочный.

Во время проведения диагностики психологической готовности к предпринимательской деятельности в университете у студентов, мы использовали следующие методики: методика «Диагностика психологической готовности к предпринимательской деятельности» (Е.К. Климова), методика «Психологическая готовность к рыночным отношениям» (Д.А. Китовой), методика «Самооценка силы воли» (Н.Н. Обозова), тест жизнестойкости (С. Мадди), методика «Ценностные ориентации» (О.И. Моткова и Т.А. Огневой), 16 факторный личностный опросник (Р.Б. Кеттелла).

1. Диагностика мотивационно-ценностного компонента у студентов. Цель: определить вид мотивации к деятельности (внешний или внутренний) у студентов экономического вуза. Для этого исследования мы использовали методику методика «Ценностные ориентации», авторами которой являются О.И. Моткова и Т.А. Огнева.

Для благополучного развития личности в профессиональной деятельности большую роль играет наличие правильной мотивации.

Поэтому для того чтобы выявить направления мотивации студентов, необходимо узнать на что они опираются при принятии решений.

Эта методика позволяет изучить значимость и реализацию внешних и внутренних ценностей и мотивов, конфликтность и атрибуцию причин их осуществления.

Большая выраженность внешних или внутренних мотивов связана со степенью удовлетворения базовых, изначальных психологических потребностей личности: в автономии (самостоятельности и независимости), в компетентности (эффективности), - в значимых межличностных отношениях. Их удовлетворение ведет к личностному развитию и психологическому здоровью, к развитию внутренних ценностей личностного роста, привязанности и любви, служения обществу, здоровья.

Положительное влияние на их развитие оказывает родительская поддержка автономности, эмоциональная вовлеченность родителей в жизнь своих детей, структурированность и понятность требований к ребёнку, участие детей в интересных, развивающих видах деятельности. Т.е. семья может способствовать адекватной реализации базовых потребностей детей и развитию внутренних ценностей.

В тесте необходимо оценить значимость и степень осуществления возможных ценностей в жизни по 5-балльной шкале. Сначала необходимо оценить значимость характеристики (ценности), зачеркивая одну из пяти цифр, соответствующую степени ее значимости, в Шкале «Значимость». Затем человек оценивает степень ее осуществления, зачеркивая соответствующую выбору цифру в Шкале «Осуществление». И так – каждую характеристику. Необходимо оценить все характеристики, не делая пропусков.

2. Диагностика операционного компонента у студентов. Цель: выявить у студентов представление о будущей деятельности, умение ориентироваться в работе на образец. Для этого обследования была

выбрана методика «Диагностика психологической готовности к предпринимательской деятельности» Е.К. Климовой.

Диагностика по методике Климовой Е.К. представляет собой теоритическую модель психологической готовности к предпринимательству, отраженную в шкалах. По данной методике психологическая готовность позиционируется сложным функционалом, который включает такие компоненты, как предпринимательские цели и мотивы, интенции и ресурсы, прогностичность, предприимчивость, стратегичность, психологический настрой. Так как в данном исследовании мы позиционируем психологическую готовность как часть конкурентоспособности, что приведет к профессиональной успешности, то данная методика может помочь оценить текущий уровень психологической готовности студентов.

3. Диагностика когнитивного компонента у студентов экономического вуза. Цель: исследовать знания профессиональной теории и механизмов работы в этой профессии, а также интеллектуальных способности, необходимых для работы. Методикой проведения обследования была выбрана «Психологическая готовность к рыночным отношениям» Д.А. Китовой [43, с. 29].

Методика диагностики психологической готовности «Готовность к рынку» может быть применена в учебном процессе для мониторинга продвижения студентов по пути освоения рыночных отношений, а также в практике отбора, подготовки и расстановки кадров.

Данная методика состоит из четырех заданий, основу которой составляет многофакторный тест «Готовность к рынку», ознакомиться с которым можно в Приложении 1. В нем приведены слева 25 характеристик личности, которые не типичны для «рыночного характера» личности, формируются главным образом в условиях командно-административной системы. В правой части теста те же 25 наименований особенностей

личности, но все они по своему содержанию типичны для человека, освоившего условия хозяйствования в рыночной экономике.

Методика подходит так же для измерения уровня и структуры готовности личности к материальному самообеспечению, основу которой составляет многофакторный тест «Готовность к рынку». Он включает в себя 4 задания. На основе теоретического анализа опыта хозяйствования в командно-административной системе и в условиях рыночной экономики в тесте есть 25 пар характеристик личности, которые в основном определяют успешность материального самообеспечения человека. Эти характеристики представлены в задании № 1 теста.

Каждая из этих характеристик в свою очередь может быть ориентирована на командно-административную систему, при которой для материального самообеспечения личности нет условий и зарождаются иждивенческие настроения, либо на рыночную экономику, когда экономическая свобода позволяет человеку реализовать все свои субъективные возможности для успешного материального самообеспечения. Таким образом, сформулировано 50 характеристик личности, среди которых каждая симметричная пара противостоит друг другу по своему экономическому смыслу.

Если задание 1 измеряет готовность личности к материальному самообеспечению в различных социально-экономических системах, то задания 2, 3, 4 дают информацию для суждения о валидности и надежности теста.

4. Диагностика оценочного компонента у студентов экономического вуза. Цель: выявить у студентов способность к самооценке своей профессиональной деятельности, с целью дальнейшего совершенствования и саморазвития. Методикой обследования был выбран 16 факторный личностный опросник Р.Б. Кеттелла.

Для проведения исследования по методике 1.4 нужны специальные бланки, которые предъявляются испытуемому (см. приложение 1).

Тест содержит 105 вопросов. Время обследования колеблется от 20 до 50 мин. Способ работы с опросником излагается в инструкции для испытуемого. Ответы заносятся на специальный опросный лист, а затем обсчитываются с помощью специального ключа.

Текст опросника содержит 16 факторов: замкнутость – общительность; интеллект; эмоциональная неустойчивость – эмоциональная устойчивость; подчиненность – доминантность; сдержанность – экспрессивность; подверженность чувствам – высокая нормативность поведения; робость – смелость; жесткость – чувствительность; доверчивость – подозрительность; практичность – развитое воображение; прямолинейность – дипломатичность; уверенность в себе – тревожность; консерватизм – радикализм; конформизм – нонконформизм; низкий самоконтроль – высокий самоконтроль; расслабленность – напряженность; адекватность самооценки.

5. Диагностика волевого компонента у студентов экономического вуза. Цель: выявить у студентов профессионально важные характеристики волевой регуляции. Методиками обследования были выбраны: методика «Самооценка силы воли» Н.Н. Обозова и тест жизнестойкости С. Мадди.

Методика «Самооценка силы воли» (Н.Н. Обозов). Цель этого метода - измерить те качества воли, которые являются частью структуры устойчивости, как целесообразность, терпение, решительность и независимость. Метод состоит из анкеты, содержащей 15 закрытых вопросов.

Задание было сформулировано следующим образом: «На следующие 15 вопросов можно ответить: «Да»; «Я не знаю» или «бывает» и «нет». За каждый ответ «да» присуждается - 2 балла; «Я не знаю» или «случается», «случается» - 1 балл; «Нет» - 0 баллов.

При ответе на вопросы с 1 по 15 подряд полученные баллы суммируются и делятся на три категории:

- от 0 до 12 баллов - слабая сила воли, собеседника легко

убедить. Однако знание «слабых мест» делает людей сильнее.

– от 13 до 21 баллов - сила воли средняя. В разных ситуациях субъекты ведут себя по-разному и иногда показывают чудеса соответствия и соблюдения, а иногда выносливость и выносливость.

– от 22 до 30 баллов - великая сила воли, собеседник - волевой человек.

Тест жизнестойкости (С. Мадди). Тест на устойчивость - адаптация Д. А. Леонтьева. Анкета по исследованию твердости, разработанная американским психологом Сальваторе Мадди.

Жизнестойкость - это система убеждений о себе, мире и отношениях с ним, которые позволяют человеку выжить и эффективно преодолевать стрессовые ситуации. В той же ситуации человек с высокой сопротивляемостью реже испытывает стресс и лучше справляется с ним. Устойчивость включает в себя три относительно независимых компонента: включение, контроль, принятие риска.

Концепция жизнестойкости похожа на концепцию «мужества», введенную П. Тиллихом в контексте экзистенциализма - тенденции в психологии, которая вытекает из уникальности конкретной человеческой жизни и не может быть сведена к общим схемам. Экзистенциальная смелость предполагает готовность «действовать вопреки» - несмотря на онтологический страх, страх потери смысла, несмотря на чувство «ухода» (М. Хайдеггер). Именно устойчивость позволяет человеку переносить неизбежную тревогу, которая сопровождает выбор будущего (отсутствие безопасности), а не прошлого (неизменность) в ситуации экзистенциальной дилеммы.

Используя выбранные методики, при выявлении уровня психологической готовности студентов экономического вуза к предпринимательской деятельности, мы надеемся получить достоверный результат.

Чтобы измерить показатели проведенных нами исследований: до формирующего эксперимента и после него, мы использовали непараметрический Т-критерий Вилкоксона.

Он необходим для сравнения показателей, взятых в двух разных условиях, но на одних и тех же респондентах. Он показывает и устанавливает вектор движения изменений и степень их выраженности. Показывает интенсивность сдвигов выбранных показателей в разных направлениях.

Таким образом, нами была найдена база исследования и подобран обоснованный диагностический инструментарий для измерения у студентов экономических вузов психологической готовности к предпринимательской деятельности. С помощью подобранных методик было проведено констатирующее исследование, с результатами которого можно ознакомиться в данной работе.

## 2.2 Характеристика выборки и анализ результатов исследования психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов

Пол и возраст респондентов. В опытно-экспериментальном исследовании факторов, влияющих на психологическую готовность студентов к предпринимательской деятельности, приняли участие 50 человек. В частности, в данном исследовании приняло участие 33 (65,4 %) человека мужского пола и 17 (34,6 %) женского пола. Возраст респондентов варьировал от 18 до 20 лет; средний возраст по выборке составил 19 лет.

Место жительства и обучения респондентов. Студенты на момент исследования являются учащимися 1-3 курса на экономических специальностях города Москва. Все респонденты относятся к одной группе учащихся в рамках дополнительной образовательной программы «Капитаны». Все 50 человек обучаются на коммерческой основе. 22,8 %

(11 человек) респондентов – коренные жители города Москва, 77,2 % (39 человек) приехали из других городов. В настоящее время 17,3 % (9 человек) живет в общежитии, 63,7 % (32 человека) – на съемной квартире и 19 % (9 человек) – с родителями.

Семейное положение респондентов. 100 % (50) студентов, принявших участие в исследовании, не состоят в браке и детей не имеют.

Успеваемость студентов, принявших участие в исследовании. 7,1 % (3 человека) испытуемых имеют примерно одинаковое количество оценок «хорошо» и «удовлетворительно», 30 % (15 человек) учатся в основном на «хорошо», 48,1% (24 человека) имеют примерно поровну оценок «хорошо» и «отлично» и 15,0 % (8 человек) учатся на «отлично». Студенты активно участвуют в жизни вуза и города в целом.

Ниже представлены результаты обследования студентов по выбранным методикам, с целью выявления уровня сформированности психологической готовности к предпринимательской деятельности.

Данные методики позволили нам определить уровень развития мотивационно-ценностного, когнитивного, операционного, волевого и оценочного компонентов у студентов.

В самом начале исследования была проведена групповая беседа для взаимодействия со студентами, которые помогли определить отношение к предпринимательству и характер мотивации к действиям. Некоторые вопросы были взяты из исследовательской программы по изучению личности (В.П. Поздняков, Н.А. Журавлева, А.Л. Журавлев)[29, с. 11].

Одним из первых вопросов беседы был вопрос: «Вы хотите стать предпринимателем?»

Из данных рисунка 3 мы видим, что 85 % студентов (42 человека) примеряют на себя профессию предприниматель и 15 % (8 человек) пока не видят себя предпринимателями. Здесь важно отметить, что вопрос был задан перед общегрупповым построением определения и образа общего видения предпринимателя в России.

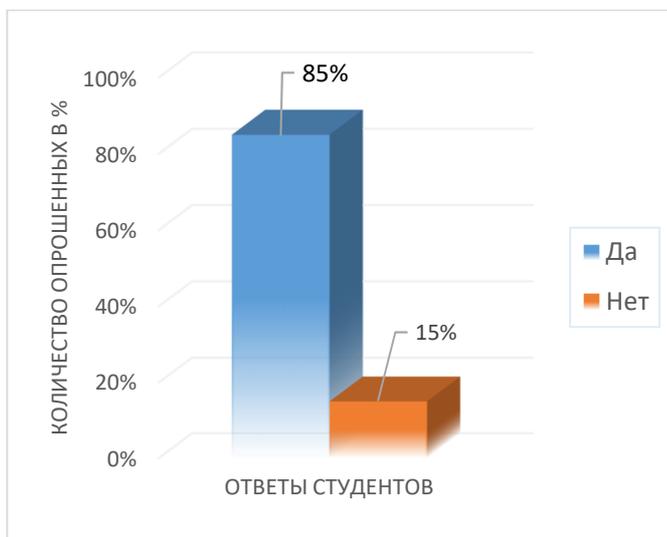


Рисунок 3 – Результаты ответов на вопрос из беседы «Вы хотите стать предпринимателем?»

На рисунке 4 мы видим, что студенты планируют открыть свое дело в ближайшей перспективе. 48 % респондентов (24 человека) хотят заняться предпринимательством еще не окончив университет, а 18 % (9 человек) хотят открыть свой бизнес в ближайшие 3 года.



Рисунок 4 – Результаты ответов на вопрос из беседы «Когда бы вы хотели открыть свое дело?»

Для диагностики уровня мотивационно-ценностного компонента мы использовали методику «Ценностные ориентации», авторами которой являются О.И. Моткова и Т.А. Огнева. При проведении обследования студентов по данной методике мы получили следующие результаты.

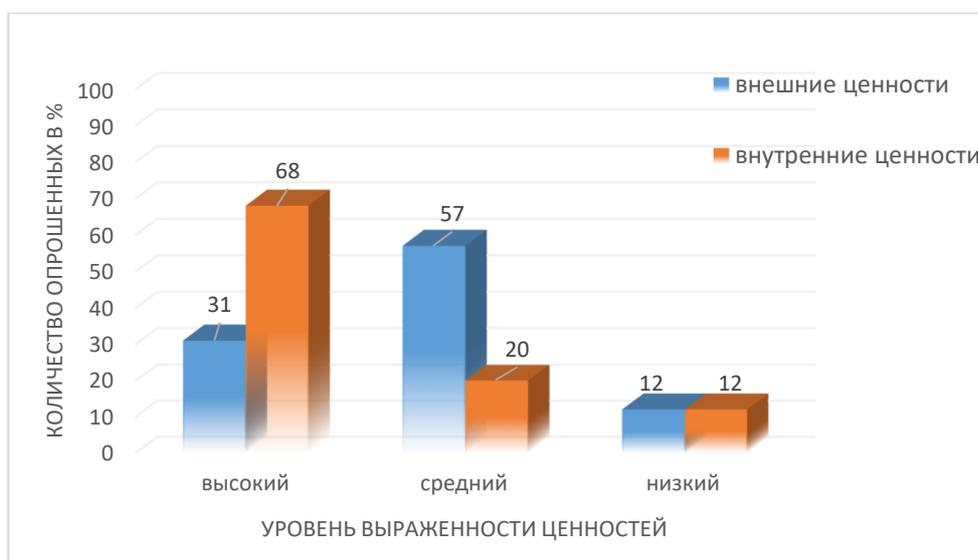


Рисунок 5 – Результаты диагностики мотивационно-ценностного компонента по методике «Ценностные ориентации» О.И. Мотков и Т.А. Огнева (по шкале значимости)

По шкале «Значимость» уровень выраженности внешних ценностей: высокий уровень был отмечен у 31 % испытуемых (16 человек), средний уровень был отмечен у 57 % (28 опрошенных) испытуемых и низкий уровень был отмечен у 12 % (6 опрошенных). Уровень выраженности внутренних ценностей: высокий уровень был отмечен у 68 % (34 опрошенных), средний уровень был отмечен у 20 % (у 10 испытуемых) и у 12 % (6 опрошенных) наблюдается низкий уровень выраженности показателя.

По данному исследованию мы видим, что 57 % студентов (28 человек) ориентированы на внешние ценности, придавая первостепенное значение таким ценностям, как материальное благополучие, слава. В то же время 68% (34 испытуемых) отдают приоритет внутренним ценностям, таким как уважение, помощь людям, развитие личности, креативность.

Таким образом, половина группы испытуемых отдает предпочтение внешним ценностям, другая часть – внутренним. Несмотря на то, что большая часть испытуемых по шкале значимости ориентирована на внутренние ценности, значительная часть респондентов все же отдала предпочтение внешним мотивам к деятельности. Мы предполагаем, что

это может быть связано с различным представлением как своего будущего, так и сформированным стереотипным представлением образа предпринимателя, где внешние ценности являются ключевым фактором успеха обеспеченного бизнесмена или предпринимателя, а значит и личной реализации в этой деятельности.

Используя методологию «Ориентация на значение», были проанализированы причины реализации тех или иных ценностей. В рамках этой методологии были определены следующие причины: внешние обстоятельства; мои природные данные; собственные усилия.

Результаты оценки причин реализации ценностей по методике «ценностные ориентации» можно изучить в приложении 2 и на рисунке 6.

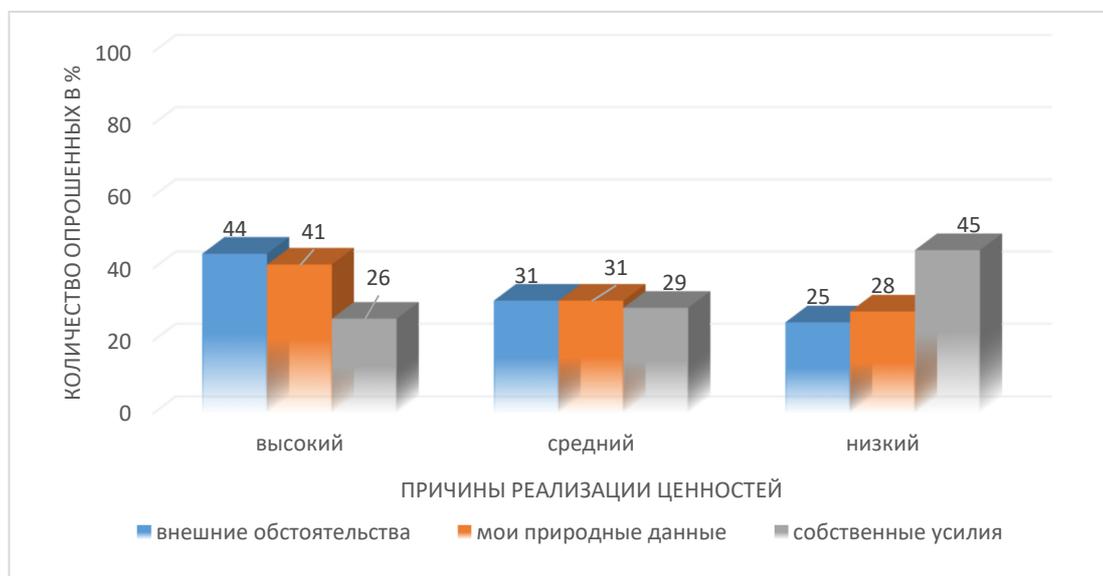


Рисунок 6 – Оценка причин реализации ценностей по методике «Ценностные ориентации» О.И. Мотков и Т.А. Огнева

Оценка причин реализации ценностей по методике «Ценностные ориентации» была произведена следующим образом:

- внешние обстоятельства – высокий уровень наблюдается у 44 % (22 опрошенных), средний уровень был отмечен у 31 % (15 опрошенных), низкий уровень отмечается у 25 % (13 опрошенных);

- мои природные данные – высокий уровень у 41 % (21 опрошенных), средний уровень был отмечен у 31 % (15 опрошенных), низкий уровень отмечается у 28 % (14 опрошенных);

- собственные усилия - высокий уровень у 26 % (13 опрошенных), средний уровень был отмечен у 29 % (14 опрошенных), низкий уровень был отмечен у 45 % (23 опрошенных).

Соответственно, основываясь на полученных результатах, можно сказать, что опрошенные студенты в целом полагаются в основном на внешние обстоятельства, в то же время только 26 % (13 человек) опрошенных студентов рационально оценивают свои сильные стороны.

Хотим отметить, что значительная часть студентов 45 % опрошенных (23 человека) не считают, что собственные усилия являются причиной реализации ценностей, а значит и мотивов к деятельности. Из чего мы можем сделать вывод, что половина группы не готова брать ответственность за свои действия, что будет влиять на психологическую готовность к будущей предпринимательской деятельности.

С результатами диагностики операционного компонента по методике «Диагностика психологической готовности к предпринимательской деятельности» Е.К. Климовой можно ознакомиться в приложения 2 и на рисунке 7.

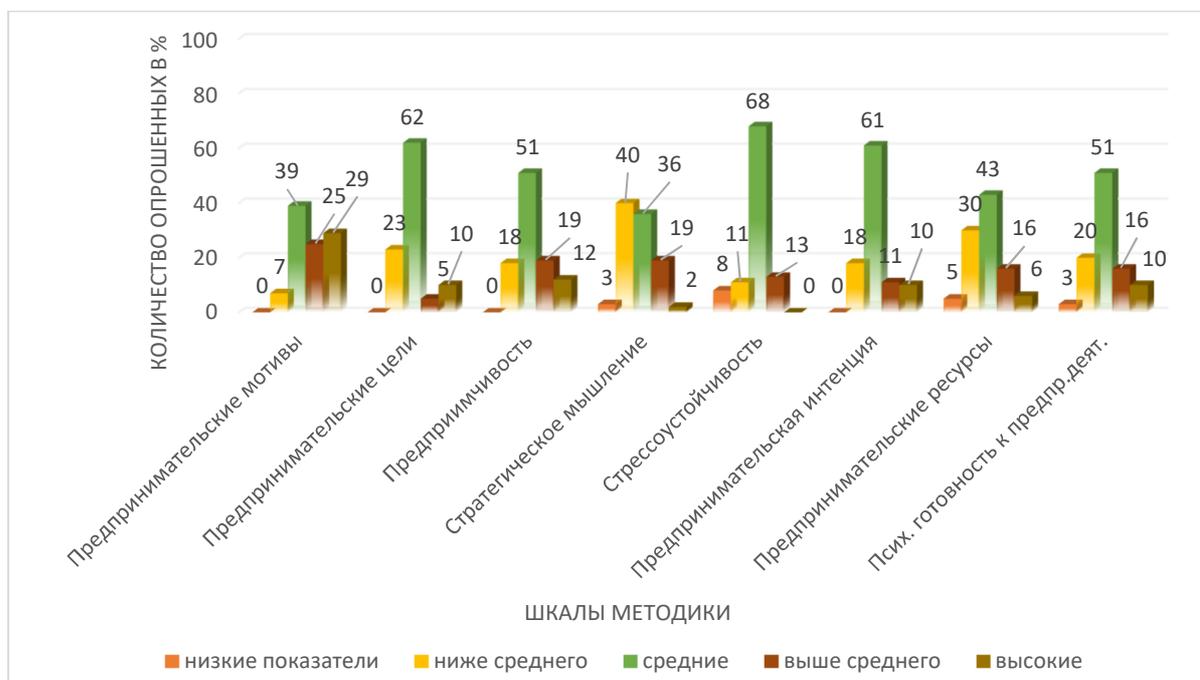


Рисунок 7 – Результаты диагностики операционного компонента по методике «Диагностика психологической готовности к предпринимательской деятельности» Е.К. Климовой

Исследование в результатах респондентов показало высокий уровень предпринимательских мотивов 29 % опрошенных (14 человек) и предприимчивости у 12 % опрошенных (6 человек). Примерно половина студентов связывают психологическую готовность с уровнем профессионализма. Большинство студентов отдадут предпочтение стрессоустойчивости 68 % (34 человека), как ключевому показателю психологической готовности к предпринимательству. У половины респондентов 51 % (25 человек) наблюдается среднее значение психологической готовности к предпринимательской деятельности, а также доминирующее среднее значение мы наблюдаем в показателе предпринимательских целей 62 % опрошенных (31 человек). Результаты по данной методике указывают на то, что при принятии решений только половина студентов опирается на предпринимательские мотивы и цели. При работе над проектными вопросами студенты пренебрегают стратегическим мышлением и порой не замечают ресурсы, необходимые для решения задач.

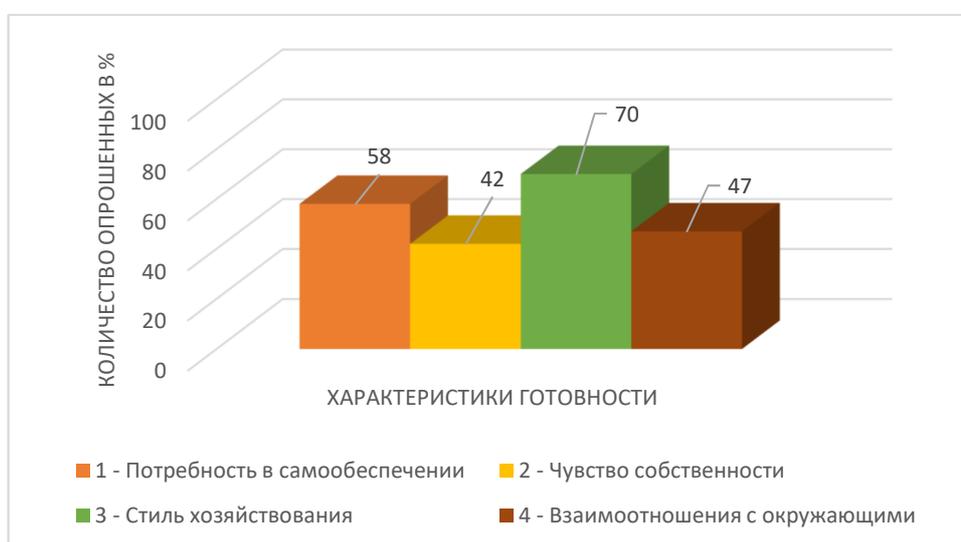


Рисунок 8 – Результаты диагностики когнитивного компонента по методике «Психологическая готовность к рыночным отношениям» Д.А. Китовой

Применение методики Д.А. Китовой помогло оценить готовность студентов к рынку и провести диагностику когнитивного компонента психологической готовности студентов к предпринимательству.

С помощью методики можно выделить семь уровней готовности респондента к рынку, где с 5 баллов начинается формирование готовности к рынку (уровень вхождения) (см. приложение 2).

На рисунке 8 мы видим результаты группы в максимальном показателе. По шкале материальное самообеспечение студенты в большинстве предпочли предпринимательству работу по найму. У 58 % (29 опрошенных) студентов ярко выражена потребность в материальном самообеспечении. Показатели стиля хозяйствования у студентов находятся на уровне «пограничный» (3,3 балла). Этому стилю характерны: слаборазвитое чувство денег, бесконфликтное приспособление к внешним условиям, избегание острых углов.

Для диагностики уровня оценочного компонента мы использовали методику «Тест Кеттелла», автором которой является Р.Б. Кеттелл. Результаты по методике «Тест Кеттелла» схематично представлены на рисунке 9.

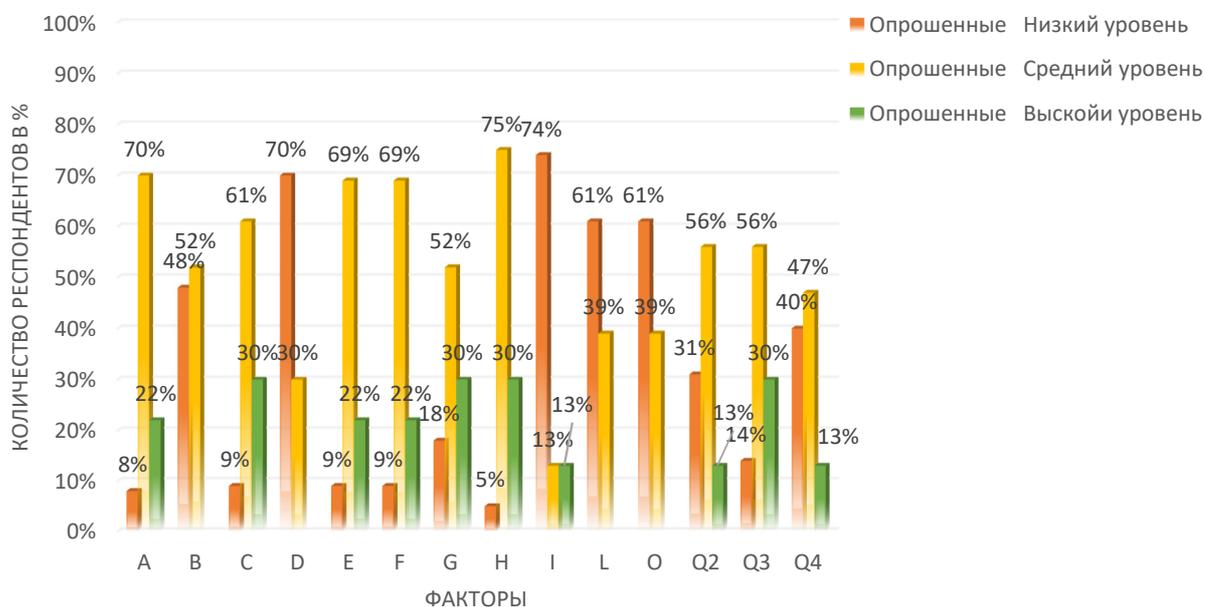


Рисунок 9 – Результаты исследования оценочного компонента по методике 16 факторного личностного опросника Р.Б. Кеттелла

Таким образом, высокие результаты отмечаются по факторам:

А: добросердечность — отчужденность – по данному фактору высокий уровень отмечается у 22 % (11 человек) опрошенных.

С: эмоциональная устойчивость — неустойчивость – по данному фактору высокий уровень отмечается у 30 % студентов (14 человек).

Высокий уровень эмоциональной устойчивости часто связан с особенностями воспитания в семье, особенностями, предъявляемым требованиям социальной средой и непосредственно с их личностными особенностями.

Е: беспечность — озабоченность – по данному фактору высокий уровень отмечается у 22 % (11 человек) опрошенных.

Это часто объясняется тем, что студенты держат в фокусе внимания большое количество задач и удержание такого внимания требует постоянной концентрации и, как следствие, усталости или озабоченности своими мыслями.

Г: обязательность — безответственность – по данному фактору высокий уровень отмечается у 30 % (15 человек) опрошенных.

Еще один фактор, который часто связан с особенностями воспитания, особенностями, предъявляемым к ним требованиям социальной средой и непосредственно с их личностными особенностями.

Н: смелость — робость – по данному фактору высокий уровень видим у 30,3 % (15 человек) опрошенных.

Решительное поведение для будущих предпринимателей является важным профессиональным качеством, поэтому важно отметить что у значительной части группы уже имеется важный предпринимательский фактор успешности.

І: мягкость — твердость характера – по данному фактору высокий уровень отмечается у 13 % (6 человек) опрошенных. Следует отметить, что проводя качественный анализ результатов по данной методике, было обращено внимание на то, что высокие показатели по данному фактору больше свойственны женщинам, чем мужчинам.

Q2: самостоятельность — зависимость от группы – по данному фактору высокий уровень отмечается у 13 % (6 человек) опрошенных.

Следует отметить, что проводя качественный анализ результатов по данной методике, было обращено внимание на то, что высокие показатели по данному фактору больше свойственны женщинам, чем мужчинам.

Q3: самоконтроль — импульсивность – по данному фактору высокий уровень отмечается у 30 % (15 человек) опрошенных.

По данному фактору наблюдается противоположная ситуация: высокие показатели более свойственны мужчинам, в то время, как низкие – женщинам.

Q4: напряженность — расслабленность – по данному фактору высокий уровень отмечается у 13 % (6 человек) опрошенных.

Для диагностики волевого компонента были использованы методики «Самооценка силы воли», автором которой является Н.Н. Обозов и методика «Тест жизнестойкости» С. Мадди.

Результаты по методике «Самооценка силы воли» Н.Н. Обозова представлены на рисунке 10 (см. приложение 2).

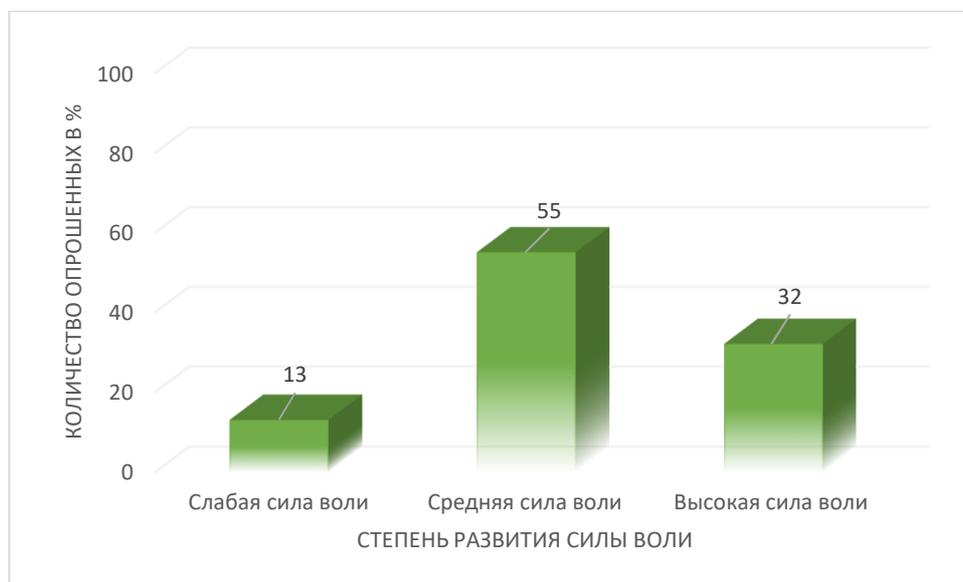


Рисунок 10 – Результаты диагностики волевого компонента по методике «Самооценка силы воли» Н.Н. Обозов

На рисунке 10 показано процентное соотношение степени развития силы воли у испытуемых. Высокая сила воли наблюдается у 32 %

исследуемых (16 человек), средняя степень силы воли у 55 % исследуемых (28 человек). Следует отметить, что только 13 % (6 человек) имеют низкий уровень развития силы воли, при этом показатели силы воли в основном находятся у исследуемых студентов между 13 и 21 баллами среднего уровня развития силы воли.

Человеку, связавшему свою профессиональную деятельность с предпринимательством нужно стремиться развивать такое качество как сила воли, так как это одна из особенностей данной профессиональной направленности, помогающая эффективно реализоваться в профессии предприниматель.

Завершающим этапом диагностической работы стало формирование «группы риска» из студентов, получивших низкие показатели по всем трем методам, соответствующие низкому уровню развития составляющих жизнеспособности.

Результаты по уровню жизнестойкости у студентов экономистов представлены на рисунке 11.



Рисунок 11 – Результаты диагностики волевого компонента по методике «Тест жизнестойкости (С. Мадди)»

Таким образом, 26 % респондентов (13 человек) были отнесены к испытуемым с низким уровнем жизнестойкости, у 31 % опрошенных (16 человек) отмечаются средние показатели по фактору жизнестойкости.

43 % опрошенных (21 человек) были отнесены к лицам с высокими показателями жизнестойкости.

Серьезность жизнестойкости в целом и ее компонентов предотвращает возникновение внутреннего стресса в стрессовых ситуациях из-за постоянного преодоления стресса, стратегий преодоления стресса и менее важного.

Компоненты жизнестойкости развиваются в детстве и частично в подростковом возрасте, хотя они могут быть разработаны позже. Их развитие в решающей степени зависит от отношения родителей к ребенку. Принятие и поддержка, любовь и согласие родителей особенно важны для повышения приверженности.

Для развития компонента управления важно поддерживать инициативу ребенка, его желание справляться с задачами возрастающей сложности на грани его способностей. Для развития рискованных важных впечатлений важны изменчивость и неоднородность окружающей среды.

С. Мадди подчеркивает важность выражения всех трех компонентов для поддержания хорошего здоровья, оптимальной производительности и активности в стрессовых условиях. Они могут говорить об индивидуальных различиях трех компонентов в составе устойчивости, а также о необходимости их согласованности друг с другом и с общей (общей) мерой устойчивости.

По результатам исследования было отмечено, что необходимо сознательно воспитывать систему нравственных ценностей в контексте университетского процесса.

Основные усилия в психологической, педагогической и воспитательной работе с молодежью должны быть направлены на содействие социально-психологической адаптации молодежи безотрывно от основного вектора обучения.

## Выводы по второй главе

Нами была проведена экспериментальная работа со студентами, учащимися по дополнительной образовательной программе «Капитаны», на базе РЭУ им. Г.В. Плеханова г. Москва. При подборе методик для диагностики студентов мы опирались на методические рекомендации М. И. Дьяченко и Л. А. Кандыбович о психологической готовности к профессиональной предпринимательской деятельности.

Для проведения диагностики психологической готовности к предпринимательской деятельности мы использовали методики: «Ценностные ориентации» (О.И. Мотков и Т.А. Огнева), направленную на определение уровня мотивационно-ценностного компонента; «Диагностика психологической готовности к предпринимательской деятельности» (Е.К. Климовой), направленной на определение уровня операционного компонента; «Психологическая готовность к рыночным отношениям» (Д.А. Китовой) на определение уровня когнитивного компонента; 16 факторный личностный опросник (Р.Б. Кеттелл) на определение уровня оценочного компонента; «Самооценка силы воли» (Н.Н. Обозов) и «Тест жизнестойкости (С. Мадди)», направленные на определение уровня волевого компонента.

Полученные результаты, показали нам, что в большей степени у студентов развита смелость в действиях, что является хорошим стартом для погружения в предпринимательство и эмоциональная устойчивость, которую можно рассматривать как хороший критерий успешного обучения в университете и на практиках.

Исследуя психологическую готовность, мы получили результаты, свидетельствующие о достаточно низком уровне ее развития. Лишь небольшое количество студентов показали в результате диагностики средний и высокий уровни.

Это позволяет нам сделать вывод о необходимости разработки и реализации программы управления формированием психологической готовности у студентов экономических вузов к предпринимательской деятельности.

Таким образом, исходя из полученных результатов, мы видим, что со студентами необходимо вести целенаправленную практическую работу, которая будет направлена на формирование психологической готовности к предпринимательству.

### **ГЛАВА 3. ОПЫТНО-ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ГОТОВНОСТИ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ У СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВУЗОВ**

3.1 Программа управления формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов

Программа формирования, включающая в себя целый комплекс специально подобранных упражнений, для психологической подготовки студентов к своей будущей профессиональной предпринимательской деятельности, будет эффективной, если в основе методического наполнения будут находиться такие предпосылки как: сетевой, субъектный, и системный подходы, на которые необходимо опираться при составлении программы, так как эти подходы являются важными положениями в рамках обучения наших студентов по дополнительной образовательной программе. Это поможет более качественно сформировать для студентов университета представление и будущей деятельности в профессии предприниматель.

Формирование личной готовности студента к предпринимательской деятельности будет обеспечено при следующих условиях:

1. Когда в образовательный процесс будут включены психологические технологии, основывающиеся на осознании личной готовности студентами готовности к предпринимательству, сочетая при этом ранее выдвинутые основные компоненты готовности к деятельности, это волевой, когнитивный, оценочный, операционный и мотивационно-ценностный компоненты.

Такой совокупный подход даст эффект синергии и проявится в продуктивности и включенности будущего студента-специалиста в предпринимательской работе.

2. Когда при реализации образовательного процесса произойдет предпринимательская перенастройка личности, что будет проявляться в смене привычного нам представления о наемном труде такого и только такого способа жизнедеятельности, на деятельность в сфере рынка и рыночных отношений, активный способ в качестве творца и хозяина обстоятельств и ресурсов своей трудовой деятельности, её результатов, условий профессионального развития и самореализации в жизни студента как личности.

3. При использовании психолого-педагогических технологий, базирующихся на теоретической модели личной готовности к предпринимательской деятельности, отражающей как основные особенности предпринимательства, так и психологическую специфику конкретной сферы предпринимательства.

4. При оптимизации внешних (образовательная и организационно-культурная среда вуза) и внутренних (индивидуально-психологические особенности личности) условий формирования личной готовности к предпринимательской деятельности студента в вузе.

Проблема формирования профессиональной готовности приобретает особую значимость в период студенчества. Это связано с тем, что она стимулирует студента успешно выполнять свои обязанности, эффективно применять свои знания, навыки опыт, сохранить самоконтроль и быть гибким при появлении экстренных ситуации, так же помогает быстро адаптироваться к условиям труда и способствует дальнейшему профессиональному совершенствованию.

Программа управления подразумевает набор инструментария, который будет отвечать теме нашего исследования и эффективности в управлении формированием психологической готовности.

Программа как инструмент формирования эффективна тем, что может включать в себя разные методики и типы занятий, вследствие

чего обеспечивается формирующий эффект влияния как индивидуально на личность, так и заметен групповой эффект.

Программа управления формированием психологической готовности студентов к предпринимательской деятельности рассчитана на четыре месяца по 2-3 занятия в месяц, по 1,5 часа.

Программа включает в себя основные компоненты, отражающие психологические особенности успешной предпринимательской деятельности: волевой, когнитивный, оценочный, операционный и мотивационно-ценностный

Для формирования оценочного и волевого компонента будут использоваться такие методы как психологические упражнения, дискуссии, ролевые игры, связанные с применением профессиональных знаний и умений, компетенций.

Для формирования когнитивного и операционного компонента будут проведены мероприятия по решению бизнес-кейсов, стационарные групповые экономические игры.

Для формирования мотивационно-ценностного компонента будут использоваться такие методы как беседа с педагогом-психологом в процессе и после завершения программы (о чем следует часто напоминать студентам в процессе реализации программы); психологические тренинги и упражнения; различные арт-методы, позволяющие участникам самостоятельно или с помощью ведущего увидеть сильные стороны как профессий, рассматриваемых в играх, так и личностные; повысить интерес, и желание к будущей профессиональной деятельности в предпринимательстве, и к самой профессии.

Этапы реализации программы управления формированием:

1. Подготовительный. На данном этапе происходит подбор и анализ методических материалов, определение упражнений, содержание

занятий, составление расписания и сетки мероприятий, материально-техническое обеспечение, информирование респондентов.

Так же на этом этапе осуществляется проведение диагностики по основным компонентам психологической готовности к предпринимательской деятельности.

2. Основной этап. Осуществление диагностической работы, проведение занятий в соответствии с целями и задачами программы управления формированием психологической готовности студентов: диагностика мотивов; психологические мероприятия: ролевые игры, элементы арт-терапии, беседы, рассказы, дискуссии, презентация материала, игры в парах, тренинги.

3. Заключительный этап. Диагностика респондентов после реализации программы. Рефлексия проделанной работы, интерпретация и анализ полученных результатов как в группе, так и на индивидуальных консультациях после завершения программы (приходится на июнь).

Таким образом, каждое 1,5 часовое занятие имеет следующую структуру:

1. Разминка. В этот этап входят набор упражнений, способствующие активизации участников группы и взаимоотношениям между членами группы, создает благоприятную атмосферу, повышает уровень сплоченности и доверительной обстановки.

2. Основной этап занятия. Эта часть включает в себя дискуссии, психологические упражнения, игры, арт-методы, направленные на формирование психологической готовности студентов;

3. Рефлексия занятия. По окончании каждого занятия, в рамках данной программы, участники обмениваются своими впечатлениями. Это может происходить в форме беседы, рассказа, обратной связи, в выражении своих эмоций и чувств.

Таблица 1 – План программы управления формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов

	Первый месяц	Второй месяц	Третий месяц	Четвертый месяц	По окончании реализации программы
2 неделя	Психологич. игра «Необитаемый остров»	Арт-терапия «Фигура»	Бизнес-игра «Мегаполис»	Психологич. упражнение «Дебаты по Джеффу»	Неделя инд. консульт. с психологом по итогам программы
3.неделя	Психологич. упражнение «Анализ ситуации»	Комплексное групповое занятие	Решение бизнес-кейсов	Ролевая игра «Закрытый остров»	
4 неделя	Игра «Детективная история»	Неделя индивид. консультаций с психологом		Проведение групповой рефлексии	

Программа управления формированием психологической готовностью была рассчитана на группу в 25 человек, поэтому все занятия в рамках программы были проведены два раза, о чем студенты экономического вуза были уведомлены заранее и имели возможность записаться в один из двух возможных дней таким образом, чтобы количество участников на бланке для записи не превышало 25 человек. Главным условием для участия в программе было обязательное посещение всех упражнений программы, а для удобства студентов, участвующих в исследовании, они имели возможность записаться в разные дни проведения упражнений и не быть закрепленными за конкретной группой и днем.

Для респондентов создаются такие условия, при которых становится возможным управление формированием психологической готовностью, что будет подтверждено результатами, полученными по данным проводимого по окончании программы опытно-экспериментального исследования. Это означает, что обучающиеся обладают теми необходимым набором знаний, умений и компетенций, которые в

ближайшем будущем станут их опорой в изучении основ выбранной профессии.



Рисунок 12 - Поэтапный план реализации программы управления формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов

С полной версией программы управления и структурой каждого занятия можно ознакомиться в приложении 3.

#### Психологическая игра «Необитаемый остров»

Аудитория: не более 15 человек

Время: 1,5 часа

Ресурсы: просторное помещение, стулья по количеству участников, магнитно-маркерная доска, цветные маркеры, губка, планшеты.

Цель: знакомство и командообразование.

Задачи: сплочение коллектива, развитие воображения, находчивости, развитие навыков уверенного поведения.

#### Упражнение «Анализ ситуаций»

Задание для участников. Проанализируйте приведенные ситуации и отметьте в отведенных местах, какая реакция (сопереживание, поток

рекомендаций, просьба о дополнительной информации, критике) наиболее соответствует данной ситуации.

Ситуация 1. – Братцы! Неужели эту женщину из нашего отдела повысили в должности только из-за того, что она умеет подлизываться к начальству?! У меня выше квалификация, и этой женщине не нужны деньги так, как мне. Что происходит?

Структура занятия: настройка на занятие; разбор 7 ситуаций, групповая рефлексия.

Игра «Детективная история»

Задачи: умение анализировать ситуацию, видеть логику событий, умение сопоставлять факты и выявлять закономерность.

Структура занятия:

1. Правила игры
2. Участники вытягивают стикеры с событием, которое произошло.
3. Рассаживаются хаотично по всей аудитории, и зачитывая по очереди факты, пытаются сопоставить порядок произошедших событий, чтобы найти ответ на главный вопрос задачи «кто виновник преступления».
4. Завершение. Рефлексия.

Арт-терапия «Фигура»

Этапы занятия:

1. Диагностический. Изучение типов профессий через изотерапию.
2. Организационный. Заключается в сообщении участникам информации о теме арт-занятия, цели, задачах, содержании деятельности. Учащимся предлагается представить себя в будущей профессии.
3. Деятельностный. Позволяет обучающимся проявить себя, свои способности и возможности в непосредственной творческой деятельности. В ходе деятельностного этапа учащиеся анализируют, подходит ли им

профессия, которую они выбрали. Для работы на этом этапе используется коллаже-терапия, пластилино-терапия и арт-терапия с помощью камней, сказко-терапии и музыкотерапии.

4. Этап рефлексии. Насколько было полезно занятие для учащихся. Предлагается выбрать смайлик красного цвета, если нужно изменить выбор профессии, желтый откорректировать выбор (в целом профессия подходит, но нужно изменить тонкости ее получения или работы по профессии), зеленый профессия полностью подходит.

Комплексное психологическое занятие

Структура занятия:

1. Упражнение «Работа над ошибками» (проанализируйте неудачу, которую вы пережили в прошлом.)
2. Упражнение "Попроси самого себя" (что-то важное для себя)
3. Упражнение "Похвали самого себя".
4. Упражнение "Полезный предмет" (отождествление с предметом своей деятельности)
5. Упражнение "Мне удалось!" (самопрезентация)
6. Упражнение "Самомотивация"
7. Упражнение "Начать действовать" (дедлайны своих задач)
8. Работа с обратной связью участников.

Станционная бизнес-игра «Мегаполис»

Цель: знакомство с разными видами направленности предпринимательства, идентификация себя с направлениями.

Этапы занятия:

1. Знакомство с правилами игры
2. Деление на ведущих и участников. Получение инструкций ролей.
3. Подготовка станций ведущими.

4. Сам этап игры (перемещение между локациями с разными направлениями).

5. Защита идеи на одном из пунктов станции.

6. Рефлексия игры

Упражнение Джеффа

Для ведения упражнения необходимы двое ведущих. Готовятся три плаката с надписями: "ДА", "МОЖЕТ БЫТЬ", "НЕТ". Крайние плакаты вывешиваются по двум концам зала, а средний - в центре. Ведущий располагается в середине зала на возвышении, чтобы было лучше слышно задаваемые вопросы. После заданного опроса все участники переходят под тот плакат, который соответствует их ответу. Ведущий спрашивает, кто хотел бы ответить, почему он встал именно под этот плакат. Желающий поднимает руку. Ведущий кидает ему мяч. Тот, у кого в руках мяч право на ответ.

Ролевая игра «Закрытый остров»

Цель: развитие и оценка управленческих навыков, командообразование.

Легенда. Остров «Закрытый» – самый крупный из необитаемых островов в Тихом океане. Правительством острова принято решение сделать его центром туризма, создав необходимую инфраструктуру. В застройке территории острова участвуют несколько строительных компаний (команды в игре). Каждый тип объектов возводится в соответствии с проектной документацией из материалов, закупаемых у поставщика (рисунок 3.1).

Команды конкурируют друг с другом за право занять наилучшие участки и успеть их построить наиболее выгодными объектами. Работой каждой компании управляет ее Генеральный директор. Он планирует всю деятельность компании, распределяет роли, функции, ставит задачи и контролирует их выполнение.

Роль Генерального директора в игре – переходящая, поэтому попробовать себя в роли руководителя смогут несколько участников в каждой команде.

Управление формированием психологической готовности студентов к предпринимательской деятельности в процессе обучения в вузе будет успешной, если будут выполнены следующие психологические условия: осознание студентами значимости учебной ситуации и ее связи с реальной предпринимательской деятельностью; уверенность студентов в безопасности частной информации об их жизненных планах и намерениях; доверительное отношение к преподавателю и уверенность в адекватной оценке авторского проекта, связанного с прогнозируемым включением-в предпринимательскую деятельность; понимание студентами необходимости развития представлений о смысле и основных целях своей жизнедеятельности, отражающих общую траекторию оперативного и стратегического развития жизненного пути, и соответствие их задачам, связанным с предпринимательской деятельностью.

Исследуемые, благодаря подобранным упражнениям могут применять свои уже сформированные компетенции в быту, профессиональной деятельности, в разных сферах нашей жизни. Программные занятия подобраны так, чтобы участник смог сам или с помощью ведущего посмотреть на свою профессиональную деятельность с разных сторон.

Таким образом, программа как основной инструмент управления формированием является эффективной, так как включает в себя различные формы и типы занятий. В содержание занятий входят тренинги, психологические упражнения, ролевые игры, использование арт - методов, беседы, дискуссии и т.п., разнообразие выбранного инструментария обеспечивает формирование личности.

Структура каждого занятия имеет три этапа: подготовительный, основной и заключительный (рефлексивный). Каждое занятие определено целью и временем проведения.

### 3.2 Анализ результатов опытно-экспериментального исследования психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов

Предприниматель постоянно работает в условиях конкуренции; при воздействии всевозможных негативных факторов (стресс, риск, конкуренция и т.д.); при значительной зависимости от (независящих от самого субъекта предпринимательской деятельности) внешних факторов.

Таковыми особенностями и может быть обусловлено постоянное возникновения отрицательных психофизиологических и функциональных состояний, таких как быстрая утомляемость или стресс, что может негативно отразиться на регуляции их профессиональной деятельности [44, с. 209].

Как показало проведенное нами исследование, с психологической точки зрения регуляция своего поведения в таких нестабильных и отрицательных условиях отличается от регуляции в условиях нормы, что важно учитывать на этапе подготовки специалиста и в процессе формирования у него психологической готовности к предпринимательской деятельности.

По завершению реализации программы управления формированием психологической готовности у студентов РЭУ им. Г.В. Плеханова к предпринимательству, была проведена повторная диагностика. Рассмотрим результаты исследования до и после реализации программы по управлению формированием психологической готовности студентов экономического вуза к предпринимательской деятельности (см. приложение 4).

Параметры определения психологической готовности у студентов экономического вуза к предпринимательской деятельности до и после формирующего эксперимента по методике «Ценностные ориентации» О.И. Мотков, Т.А. Огнева представлены на рисунке 13.

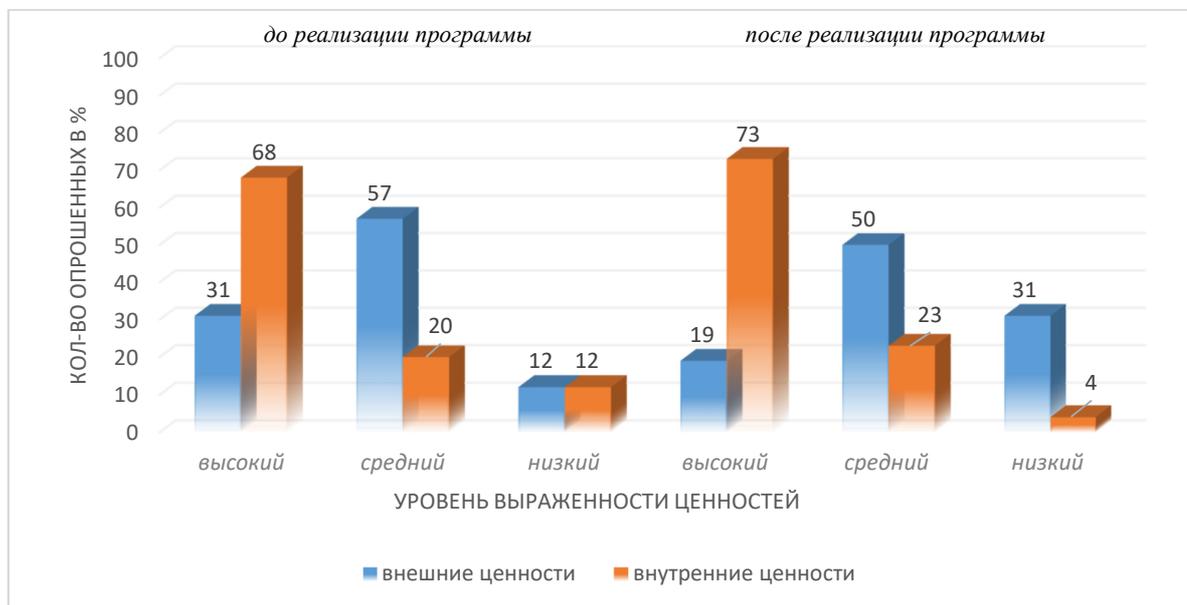


Рисунок 13 - Результаты диагностики мотивационно-ценностного компонента до и после внедрения программы по методике «Ценностные ориентации» О.И. Мотков и Т.А. Огнева (по шкале значимости)

Проанализировав повторные результаты диагностики по данной методике, мы можем говорить о том, что произошла положительная динамика в развитии внутренней мотивации к деятельности у студентов. У 73 % опрошенных (37 человек) мы выявили высокий уровень внутренней мотивации, что означает повышение на 5 баллов в сравнении с замерами до формирующего эксперимента, где у 68 % опрошенных (34 человек) мы наблюдали высокий уровень выраженности ценностей. Эти студенты относительно легко справились со всеми упражнениями и получили целый комплекс представлений о будущей предпринимательской деятельности.

Тенденция к повышению внутренних ценностных ориентиров и одновременное уменьшение показателей выраженности внешних ценностей говорит о пересмотре студентами жизненных ориентиров в будущей профессиональной предпринимательской деятельности, что

показывает положительную динамику после прохождения студентами психолого-педагогической программы по управлению формированием психологической готовности к деятельности.

Диагностика операционного компонента по методике Е.К. Климовой у студентов после реализации программы по управлению формированием психологической готовности также дала хорошие результаты.

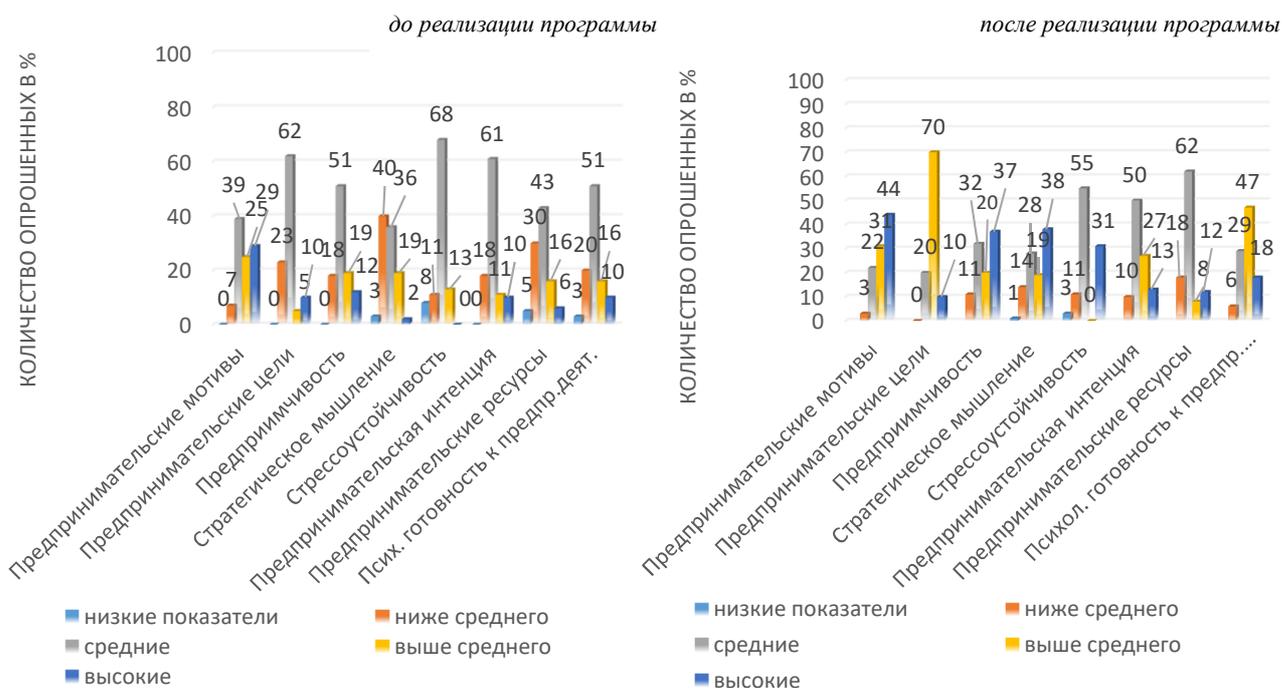


Рисунок 14 - Результаты диагностики операционного компонента до и после реализации программы по методике «Диагностика психологической готовности к предпринимательской деятельности» Е.К. Климовой

Самые высокие показания после реализации программы наблюдаются по двум критериям: стратегическое мышление и предпринимательские мотивы. Это значит, что студенты стали руководствоваться стратегическим мышлением 38 % опрошенных (19 человек) и предпринимательскими мотивами 44 % опрошенных (22 человека) при решении операционных задач. Ознакомиться с результатами можно в таблице 4.2 (см. приложение 4) и на рисунке 14.

Диагностику когнитивного компонента можем наблюдать на рисунке 15 по методике Д.А. Китовой. По результатам видим тенденцию к повышению критериев готовности к рыночным отношениям и связываем

это с нынешним представлением студентов о будущей профессиональной предпринимательской деятельности. У студентов наблюдается значительный рост в уровне «взаимоотношения с окружающими» с 47 % опрошенных (23 человека) до 81 % (40 человек). Мы связываем это с взаимодействием в группе, в рамках реализации программы управления. Ребята в группах решали различные упражнения и кейсы, что способствовало легкости в общении и с окружающими людьми.

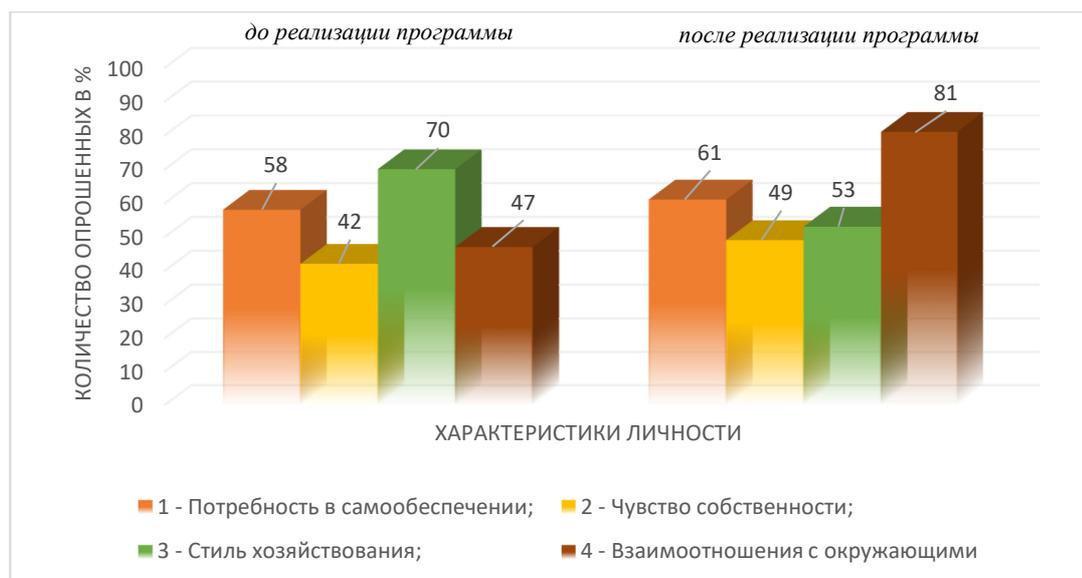


Рисунок 15 - Результаты диагностики когнитивного компонента по методике «Психологическая готовность к рыночным отношениям» Д.А. Китовой до и после реализации программы

По уровню «стиль хозяйствования» был замечен спад у студентов с 3,8 до 3,2 баллов (см. приложение 4) или с 70 % (35 человек) до 53 % (26 человек). Мы видим это как положительную динамику, так как снижение критерия «стиль хозяйствования», привело к повышению активности в действиях. Это можно было наблюдать во время ролевых игр в рамках занятий программы, где было отмечено подчинение у исследуемых себе внешних игровых условий, для расширения области своих интересов.

Результаты оценочного компонента по методике «Тест Кеттелла» показали следующие высокие результаты по факторам:

А: добросердечность – по данному фактору высокий уровень отмечается у 75 % (32 человека) опрошенных.

С: эмоциональная устойчивость – по данному фактору высокий уровень отмечается у 65 % (37 человек) опрошенных.

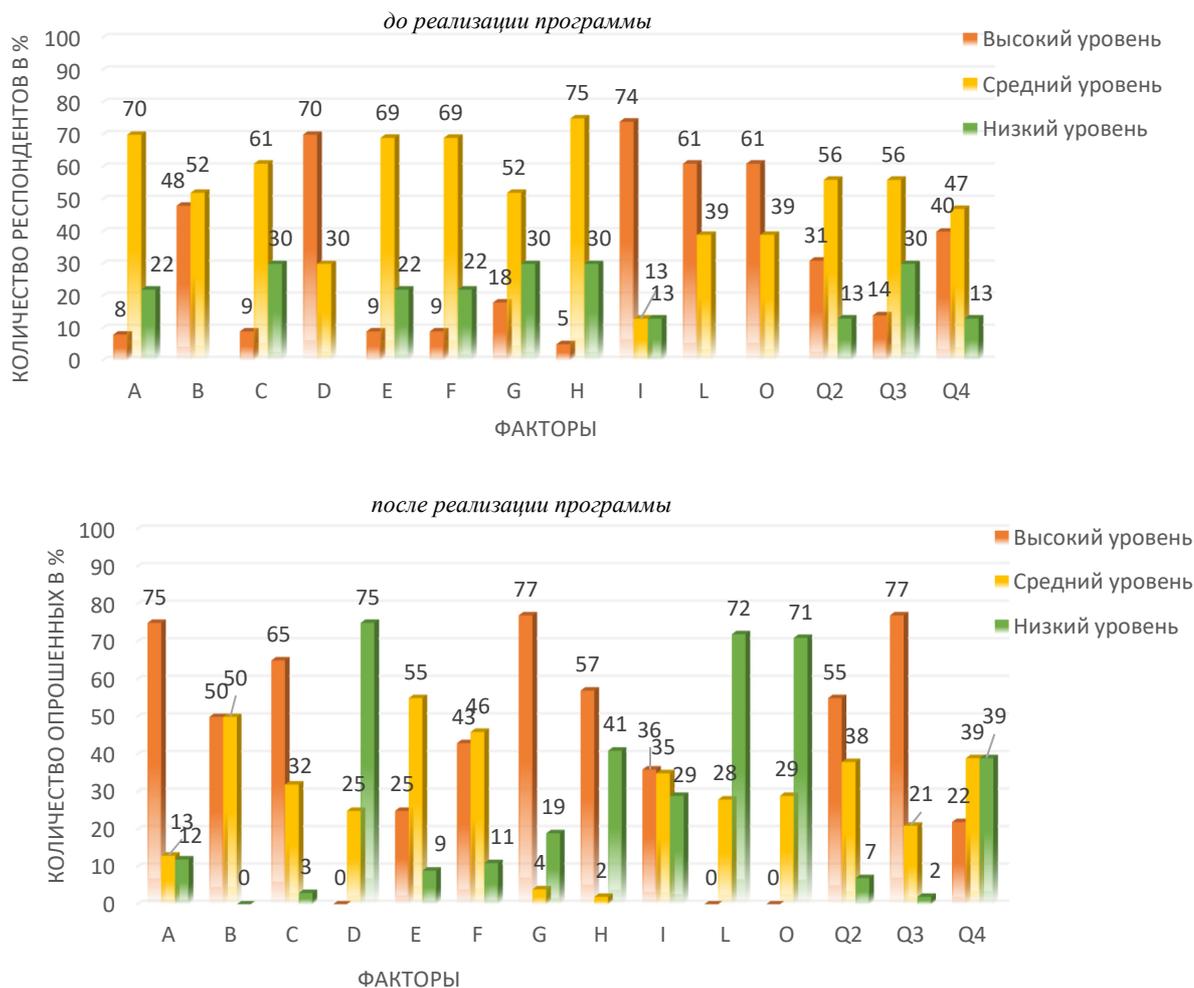


Рисунок 16 - Результаты исследования оценочного компонента по методике 16 факторного личностного опросника Р.Б. Кеттелла до и после реализации программы

F: беспечность – по данному фактору высокий уровень отмечается у 43 % (21 человек) опрошенных. Высокие оценки по фактору характерны для людей бодрых, активных, легко воспринимающих жизнь, легко и быстро принимающих решения, что важно для предпринимателя в условиях быстро меняющейся среды.

G: обязательность по данному фактору высокий уровень отмечается у 77 % (38 человек) опрошенных. Для высоких значений фактора характерны такие черты, как чувство ответственности и долга, стойкость моральных принципов. Люди, имеющие такие высокие значения фактора,

точные и аккуратны в делах, во всем любят порядок, правил не нарушают, выполняют их буквально даже тогда, когда правила кажутся пустой формальностью. Хороший самоконтроль, стремление к утверждению общечеловеческих ценностей.

Н: смелость по данному фактору высокий уровень отмечается у 57% (28 человек) опрошенных. Высокие оценки студентов свидетельствуют об их стрессовой устойчивости, невосприимчивости к угрозе, смелости, решительности, тяге к риску и острым ощущениям.

I: твердость характера – по данному фактору высокий уровень отмечается у 36 % (18 человек) опрошенных.

Q2: самостоятельность - по данному фактору высокий уровень отмечается у 55 % (27 человек) опрошенных.

Q3: самоконтроль — по данному фактору высокий уровень отмечается у большей части студентов 77 % (38 человек) опрошенных. Высокие оценки свидетельствуют об организованности, умении хорошо контролировать свои эмоции и поведение. Такой человек действует планомерно и упорядоченно, что важно для будущего предпринимателя.

Q4: напряженность — по данному фактору высокий уровень отмечается у 22 % (11 человек) опрошенных.

С результатами диагностики волевого компонента по методике «Самооценка силы воли» Н.Н. Обозова можно ознакомиться на рисунке 17 и в приложении 4.

Следует отметить, что на 3 % (2 человека) уменьшились показатели группы со слабой силой воли. Также наблюдается увеличение показателя высокой силы воли у 48 % опрошенных (24 человека).

Показатель силы воли имеет важное значение для предпринимателя, так как результаты предпринимательской деятельности часто видны не сразу, а принимать решения зачастую необходимо руководствуясь малым количеством информации. Поэтому низкий показатель силы воли у студентов мог бы причинить неудобства студентам, как будущим

специалистам, но после опытно-экспериментального исследования он наблюдается у незначительной части группы у 10 % (5 человек).

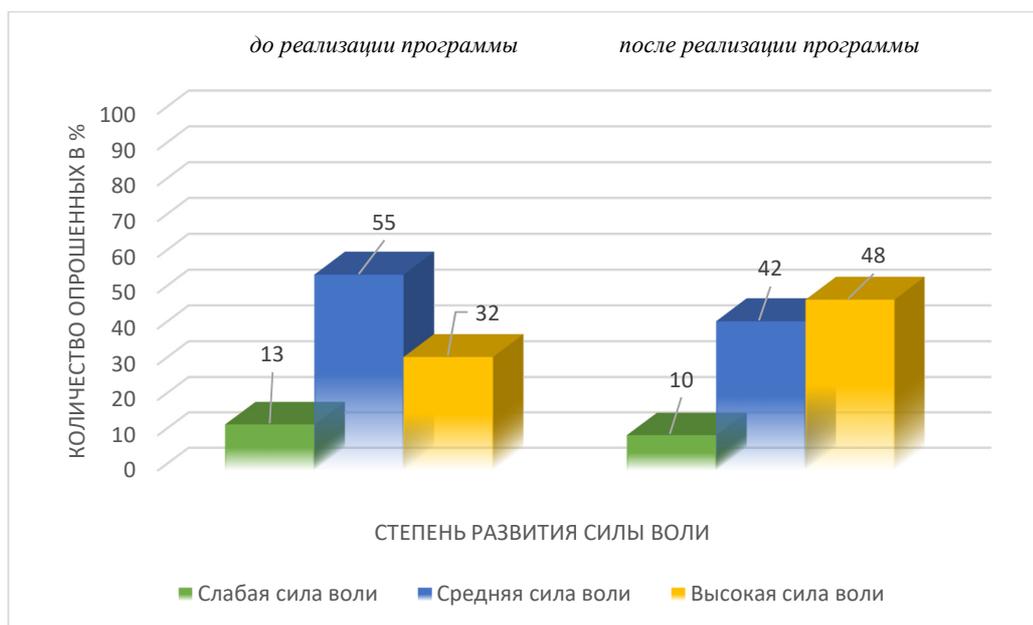


Рисунок 17 – Результаты диагностики волевого компонента по методике «Самооценка силы воли» Н.Н. Обозов до и после реализации программы

С результатами диагностики волевого компонента по методике «Тест жизнестойкости» С. Мадди можно ознакомиться на рисунке 18.

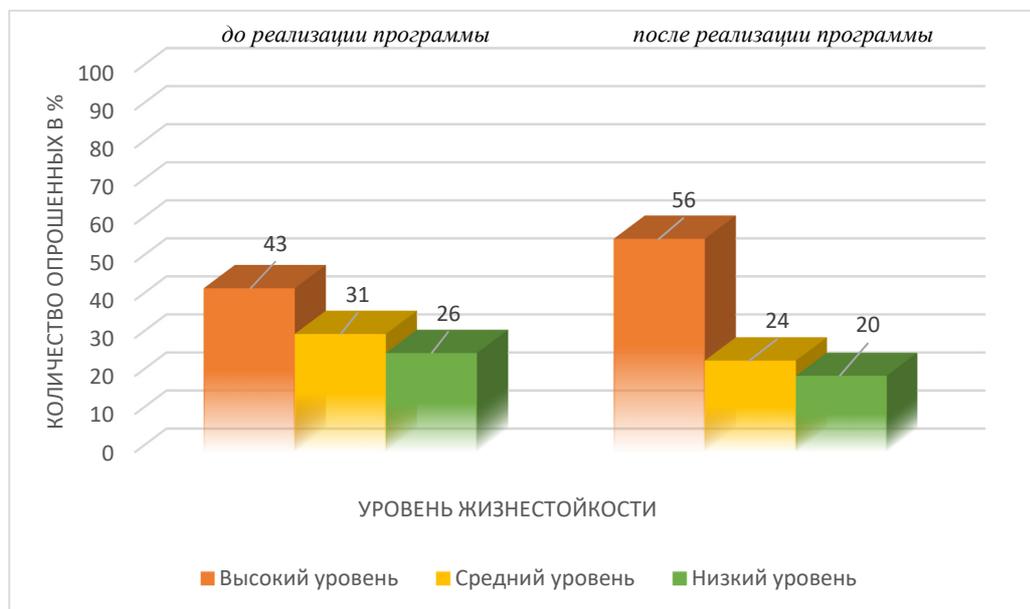


Рисунок 18 – Результаты диагностики волевого компонента по методике «Тест жизнестойкости» С. Мадди до и после реализации программы

По результатам диагностики после внедрения программы управления формированием видим у 20 % опрошенных (10 человек) низкий уровень жизнестойкости. Это значит по методике студенты набрали от 0 до 12 баллов. Главной характеристикой этой категории респондентов будет слабая волевая регуляция и легкость в переубеждении. Однако, знание своих «слабых мест» делает человека более сильным.

У 24 % (12 человек) выражен средний уровень жизнестойкости. В различных ситуациях такие студенты будут действовать по-разному, иногда проявляя уступчивость и податливость, а иногда – настойчивость и упорство. Именно в этой мобильности и неодинаковости заключается привлекательность в общении и делах у данной группы исследуемых.

56 % опрошенных (28 человек) имеют высокий уровень жизнестойкости и воли.

Материалы изученных исследований и анализ совокупности факторов психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономического вуза позволяют сделать следующие выводы.

По результатам реализации программы управления формированием наблюдается рост профессиональной готовности студентов экономического вуза к будущей профессиональной предпринимательской деятельности.

У студентов в начале исследования психологическая готовность к предпринимательству наблюдалась на среднем уровне развития. Это выражалось в несформированных целевых ориентирах. Студенты после программы показывают высокий уровень показателей психологической готовности, уверенности в себе.

Групповая беседа и рефлексия на занятиях со студентами показали зависимость психологической готовности к предпринимательству от представления предпринимательской деятельности студентами. Наблюдается зависимость между наличием готовности к деятельности и

будущим качеством ее реализации. При отсутствии психологической готовности у будущего специалиста более вероятно нерезультативное и не конкурентоспособное ведение предпринимательских проектов.

Показатели студентов также отражают средний уровень готовности к саморазвитию, чему характерны рефлексия и навык самосовершенствования. Довольно низкий уровень наблюдался в показателях отношения к людям, чувстве собственности, стиле хозяйственности (готовность к рынку) и в потребности материально себя обеспечить, что изменилось с внедрением программы по управлению формированием психологической готовности. Около одной трети студентов планируют открыть свое дело в ближайшие годы.

После повторной диагностики мы наблюдаем значительное увеличение показателей основных компонентов психологической готовности у студентов экономического вуза РЭУ им. Г.В. Плеханова к предпринимательству.

Для сравнения показателей, исследуемых до и после формирующего эксперимента нами был использован непараметрический Т-критерий Вилкоксона, с помощью которого можно оценить повлияла ли программа управления формированием на индекс качества психологической готовности к предпринимательской деятельности в экспериментальной группе.

Расчет критерия Т. Вилкоксона был выполнен для анализа мотивационно-ценностного компонента, одного из показателей психологической готовности студентов экономического вуза к предпринимательской деятельности по шкале внутренних ценностей методики «Ценностные ориентации» О.И. Мотков и Т.А. Огнева и представлен в Приложении 4.

Сформулированы гипотезы:

H0: Интенсивность сдвигов в направлении увеличения внутренних ценностей после эксперимента не превосходит интенсивность сдвигов в направлении увеличения внутренних ценностей до эксперимента

H1: Интенсивность сдвигов в направлении увеличения внутренних ценностей после эксперимента превосходит интенсивность сдвигов в направлении увеличения внутренних ценностей до эксперимента.

Производим все необходимые расчеты в таблице (см. Приложение 4).

В таблице представлены значения по показателям внутренних ценностей до формирующего эксперимента (первая колонка) и после эксперимента (вторая колонка). В третьей колонке представлена разность значений «после» и «до». Дальше находится колонка абсолютной разности, а в последней колонке находится ранговый номер сдвига.

По результатам «до формирующего эксперимента» и результатам «после формирующего эксперимента» существуют значимые различия по шкале «Внутренние ценности» ( $U=49.5$ ,  $p<0,001$ ). В группе «до формирующего эксперимента» среднее значение равно 10.48, это меньше среднего значения группы «после формирующего эксперимента» равного 14.72. Эмпирическое значение критерия Т-Вилкоксона 49,5.

В ранжировании не было нулевых сдвигов. За нетипичный сдвиг было принято «уменьшение значения».

$$T_{\text{эмп}} = 61,5$$

$$n=50$$

По таблице определяем критические значения:

$$T_{\text{кр}} \begin{cases} 397 \text{ (при } p \leq 0,01) \\ 466 \text{ (при } p \leq 0,05) \end{cases}$$

Строим «Ось значимости» для показателей.

Как мы видим, полученное эмпирическое значение  $T_{\text{эмп}}$  находится в зоне значимости на рисунке 19.



Рисунок 19 - Ось значимости

Подтверждается  $H_1$ : Интенсивность сдвигов в направлении увеличения внутренних ценностей после эксперимента превосходит интенсивность сдвигов в направлении увеличения внутренних ценностей до эксперимента.

Хотим отметить, что в диагностике по данной методике у испытуемых суммировались баллы по всем критериям внутренних ценностей. Чем больше они оценивали критерий, тем больше баллов набрали. Из этого следует, что чем выше балл, тем большее значение для студентов имеют внутренние ценности, которые после реализации программы управления и построения нового образа предпринимательской деятельности у большей части группы стали преобладать над внешними, что подтверждается опытно-экспериментальным исследованием. Соответственно психологическая готовность у студентов РЭУ к предпринимательской деятельности сформирована.

Таким образом, результаты проведенной диагностики после исследования и использования методов математической статистики показывают эффективность программы управления процессом формирования психологической готовности у студентов экономического вуза к предпринимательской деятельности. Гипотеза исследования, состоящая в том, что психологическая готовность у студентов экономических вузов к предпринимательской деятельности изменится при реализации психолого-педагогической программы формирования, подтверждена.

### 3.3 Технологическая карта внедрения процесса формирования психологической готовности к предпринимательской деятельности студентов экономических вузов

Изучив причины, по которым у студентов вузов наблюдается низкая готовность к предпринимательской деятельности психологически, мы можем конкретнее построить приёмы воспитательной работы с целью управления формированием психологической готовности к предпринимательству у студентов экономических вузов.

Для того, чтобы после опытно-экспериментального исследования внедрить полученные нами результаты в практику университета, необходимо закрепить их в программе, которая будет нацелена на формирование психологической готовности у студентов экономических вузов к предпринимательству.

Нами были разработаны: технологическая карта (для руководителя психологической службы образовательного учреждения). Технологическая карта и действия по ее внедрению включает в себя 7 этапов (см. приложение 5).

1 этап - «Целеполагание внедрения по программе формирования психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов».

Цели:

1. Изучить необходимую документацию и материалы по предмету внедрения;
2. Сформулировать основную цель внедрения;
3. Разработать этапы внедрения;
4. Спланировать программно-целевой комплекс внедрения.

Таблица 2 -Первый этап технологической карты внедрения в вуз процесса формирования психологической готовности к предпринимательской деятельности

1 этап - «Целеполагание внедрения по программе формирования психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов».						
<i>Цель</i>	<i>Содержание</i>	<i>Методы</i>	<i>Формы</i>	<i>Кол-во</i>	<i>Время</i>	<i>Ответственные</i>
1.1. Изучить необходимую документацию по предмету внедрения	Изучение и анализ на тему психологической готовности к предпринимательству	Анализ, беседы, обобщение	Беседа с педагогами и родителями	1	сентябрь	Педагог-психолог
1.2. Сформулировать основную цель внедрения	Обоснование целей и задач внедрения	Обсуждение, круглый стол	Педсовет	1	сентябрь	Педагог-психолог, педагоги вуза
1.3. Разработать этапы внедрения;	Изучение и анализ содержания каждого этапа внедрения, его задач, принципов, условий, критериев и показателей эффективности	Анализ состояний дел в вузе, анализ программы внедрения	Совещание	1	октябрь	Педагог-психолог, педагоги вуза, администрация вуза
1.4. Спланировать программно-целевой комплекс внедрения.	Анализ уровня подготовленности педагогического коллектива, анализ работы в вузе по теме предмета внедрения	Анализ состояния программы внедрения.	Педсовет	1	Октябрь	Педагог-психолог

2 этап - «Формирование положительной психологической установки формирования психологической готовности у студентов к предпринимательству в образовательный процесс университета».

Цели:

1. Сформировать состояние готовности к освоению внедрения программы у администрации, преподавателей группы образовательной программы «Капитаны» на базе РЭУ им. Г.В. Плеханова к условиям жизни в университете.

2. Выработать положительное отношение на предмет внедрения у команды преподавателей, имеющих отношение к группе по дополнительному образованию «Капитаны» и родителей этих студентов.

3 этап - «Изучить предмет внедрения».

Цели:

1. Коллективно преподавателями, относящимися к группе студентов по дополнительному образованию «Капитаны», изучить документацию, связанную с предметом внедрения;

2. Изучить сущность предмета внедрения.

3. Изучить методику темы внедрения.

4 этап - «В тестовом режиме освоить предмет внедрения».

Цели:

1. Создать группу добровольцев для апробирования внедрения темы.

2. Проверить, укрепить и углубить знания материалов и умения, полученные на 3 этапе.

3. Обеспечить группе добровольцев условия для эффективного освоения методики внедрения темы.

4. Проверить методику внедрения.

5 этап - «Освоить предмет внедрения».

Цели:

1. Собрать и подготовить коллектив преподавателей к внедрению по проблеме исследования.

2. Развить знания и умения, полученные на предыдущем этапе.

3. Освоить коллективом преподавателей предмет внедрения.

6 этап - «Совершенствование работы над данной темой».

Цели:

1. Совершенствовать знания и умения, сформированные на 5 этапе.

2. Обеспечить условия совершенствования методики работы по предмету внедрения.

3. Совершенствовать методику освоения темы.

7-й этап «Сборка, фиксирование и передача опыта в освоения предмета внедрения».

1. Обобщить опыт внедрения по проблеме исследования.

2. Зафиксировать результаты опыта внедрения преподавателями, которые осуществляли образовательную деятельность со студентами в группе по реализации дополнительного образования «Капитаны».

3. Способствовать развитию изучаемой темы, с целью передачи опыта.

Изучать различную документацию по внедряемому предмету необходимо на первом этапе, что включает в себя изучение и анализ темы психологической готовности студентов экономических вузов к предпринимательству. Для этого мы выбрали следующие методы: беседы с преподавателями и родителями студентов в сентябре месяце, анализ, обобщение.

Затем мы производим целеполагание для внедрения и обосновываем цели и задачи, которые будут стоять перед нами. Рекомендуемые методы для использования - это обсуждение и круглый стол. Обсуждение будет проведено на педсовете с участием педагога-психолога и других педагогов университета, которые связаны с группой, где необходимо проводить формирование психологической готовности. В данном случае, это преподаватели образовательной программы «Капитаны».

Затем мы работаем над этапами внедрения исследования. Методы, которыми мы воспользуемся это аналитическая работа по состоянию дел в университете и анализ программы внедрения. Проведено будет в формате совещания в октябре, участниками которого станут преподаватели исследуемых, психолог и представитель администрации университета.

Второй этап направлен на работу с состоянием готовности к освоению предмета внедрения у родителей и администрации университета для формирования готовности всех участников процесса к внедрению. Методы, которые будут использованы: психологический подбор и расстановка субъектов внедрения, в формате бесед психолога с преподавателями университета в сентябре месяце. Важным на этом этапе является выработка положительного отношения к предмету внедрения у

педагогов, имеющих отношение к исследуемым студентам. Консультации с родителями могут быть произведены по запросу и не в обязательном порядке, так как влияние родителей на студентов имеет не большое значение в данном возрасте.

Третий этап предполагает, что каждый педагог в групповом формате и самостоятельно изучает литературу по теме исследования. Групповой формат включает в себя по два семинара и круглые столы с педагогом-психологом в октябре. В ноябре также пройдут семинары и тренинги, на которых будут присутствовать педагог-психолог и представитель администрации университета. Декабрь подразумевает самостоятельную работу над темой исследования педагогами.

На четвертом этапе предстоит в тестовом режиме освоить предмет внедрения. Будет определена группа добровольцев для апробирования темы внедрения. Наблюдение, собеседование и анализ будут методами работы на данном этапе. В январе дважды будет проведена дискуссия, в котором примут участие педагог психолог и преподаватели студентов. В рамках данного формата будет изучена теория предмета исследования. Итогом работы на данном этапе должна стать проверка методик внедрения, чтобы при необходимости именно на этом этапе успеть внести корректировки в выбранных методиках.

В первое полугодие рекомендуется минимум два раза посетить открытые занятия в группе студентов «капитанов».

Пятый этап включает в себя анализ преподавательской работы, который будет представлен в январе на педсовете. При необходимости стоит обновить знания о предмете исследования через тренинги, обратную связь от других педагогов.

На шестом этапе обратную связь важно давать на собраниях в присутствии представителей администрации, всех педагогов участников и психолога. Здесь будет важным сформировать методический комплекс по теме исследования, описывающий весь практический опыт.

Заключительный этап включает обобщение опыта внедрения и реализации программы по формированию психологической готовности к предпринимательской деятельности, используя метод анализа в форме открытых мастер-классов, которые будут проведены 2 раза в октябре и январе педагогом психологом. На собрании преподавателей в феврале месяце мы расскажем о результатах и опыте реализации программы по теме внедрения, продолжая следить за динамикой темы исследования.

### 3.4 Психолого-педагогические рекомендации по управлению формированием психологической готовности к предпринимательской

В ходе изучения теоретических аспектов психологической готовности студентов вузов к предпринимательской деятельности было выявлено, что часто используется авторами два основных определения слову «готовность» к будущей профессиональной деятельности:

- а) позитивное отношение, маршрут, согласие на ту или иную деятельность;
- б) готовность как состояние, позволяющее человеку эффективно осуществлять деятельность.

Рассматривать психологическую готовность личности в данном исследовании необходимо как важную часть подготовки студентов к профессиональной деятельности, в которой мы выделяем основные составные компоненты:

- мотивационно-ценностный компонент - это система убеждений индивидуальных норм поведения: позитивное отношение к деятельности, важность качественного выполнения поставленной задачи, стремление к успеху, осознание личной и общественной значимости;
- когнитивный компонент включает осознание сущности ответственности, целенаправленное представление о сущности и нормах будущей профессиональной деятельности, знание роли управленца в деятельности;

– операционный компонент включает знания о методах и технологиях управления в, владение методами проектной деятельности, совершенствование способов работы с информацией;

– волевой компонент содержит готовность воплотить усвоенные знания и идеалы на практике, самоконтроль, выработка психологической установки на готовность действовать;

– оценочный компонент включает оценку своей личной и профессиональной деятельности, умение формулировать полученные результаты, навык коррекции своей работы в процессе деятельности.

Именно с учетом данных тезисов и была сформирована для студентов университета методика развития психологической готовности к предпринимательству:

Во-первых, предпринимательская мотивация - это процесс превращения обычного человека в могущественного бизнесмена, который может для себя и других создавать возможности и помогает максимизировать накопленный капитал и экономическое развитие проектов. Он определяется как различные факторы, стимулирующие желания и активизирующие энтузиазм у предпринимателей, которые заставляют их достигать определенной цели [5, с. 1429].

Средства стимулирования действуют не сами по себе, а через их восприятие в сознании человека, которое зависит от особенностей личности, структуры и специфики ее интересов и потребностей, степени их удовлетворения, форм и методов стимулирования и др.

Предлагается в интересах морального и материального поощрения студентов за успехи в области образовательной деятельности разработать систему признаний и различных наград.

Система наград должна включать в себя ведомственные именные стипендии и награды, удостоверения отличников и знаки отличия вуза, а также поощрения государственного уровня.

Во-вторых, когнитивный компонент включает представление об особенностях будущей профессиональной деятельности, ее содержании и ее требованиях [24, с. 1731].

Для развития по данному направлению предлагается внедрить активные и проектные методы в обучение [10, с. 231].

Очевидно, что ни одно знание, умение и опыт не появится без соответствующих мероприятий по их развитию. Не исключением является и компетенции 4К: креативность, критическое мышление, кооперация и коммуникация, которые являются одними из важнейших при подготовке предпринимателя. Для их развития у студентов требуется определенный набор педагогических «инструментов», позволяющий помочь в формировании психологической готовности к будущей предпринимательской деятельности. С их помощью в учащемся пробуждается желание к учебе и появляется интерес к расширению и углублению полученных знаний.

К примеру, средствами развития коммуникативной компетенции выступают творческие формы работы, система нетрадиционных занятий, проектная деятельность, деловые игры, комплекс заданий, ориентированных на потребности взаимодействовать друг с другом, что важно в деятельности предпринимателя из-за частого общения с клиентами, конкурентами и рынком в целом [38, с. 15].

Модель образовательного процесса под названием «перевернутый класс» – это разновидность смешанного обучения.

Смешанное обучение – это образовательный подход, совмещающий обучение с участием преподавателя (лицом к лицу) с онлайн - обучением и предполагающий элементы самостоятельного контроля студентом пути, времени, места и темпа обучения, а также интеграцию опыта обучения с преподавателем и онлайн. Основываясь на идее, что студенты получают знания или навыки, испытывая и решая реальные проблемы, проектное

обучение было признано эффективным и плодотворным в образовании 21-го века [22, с. 207].

Проектное обучение - это учебный подход, направленный на то, чтобы дать ученикам возможность развивать знания и навыки посредством участия в проектах, связанных с проблемами и проблемами, с которыми они могут столкнуться в реальном мире.

Также предлагается внедрение игровой деятельности на учебных или практических занятиях студентов:

Игра - это форма деятельности в условных ситуациях, направленная на воссоздание и усвоение общественного опыта, фиксированного в социально закрепленных способах осуществления предметных действий, в предметах науки и культуры.

Считается, что проживание смоделированной ситуации позволяет преодолеть барьеры и даже научиться проявлять скрытые черты характера, поскольку во время игрового процесса человек отключается от реальных проблем и представляет себя другой, более успешной и свободной личностью, чем он есть сейчас. А потом, уже вне игрового процесса, воспоминания о подобном поведении возвращаются и человек начинает меняться и воплощать это на практике.

Способствовать управлению формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности и реализовывать требования ФГОС можно так же внедряя в учебных процесс игровые и геймификационные технологии.

Растущая популярность геймификации связана с тем, что ее использование демонстрирует высокий уровень влияния на мотивацию, изменение поведения, формирование дружеской конкуренции. Как и любая новая и многообещающая технология, она применяется в самых разных областях, включая маркетинг, здравоохранение, человеческие ресурсы, обучение, защиту окружающей среды и, собственно, психологию.

Геймификация — «это мультидисциплинарная концепция, охватывающая ряд теоретических и эмпирических знаний, технологических областей и платформ и движимая множеством практических мотивов». В попытке лучше понять суть основных концепций и практик, термин геймификация был определен несколькими способами, такими как «использование элементов игрового дизайна в неигровых контекстах», «феномен создания игрового опыта» или «процесс превращения деятельности в игру, более похожую на игру».

Рациональность, лежащая в основе геймификации обучения, заключается в том, что добавление элементов, таких как те, что присутствуют в играх, к учебной деятельности, создаст погружение, подобно тому, как это происходит в играх. Это приводит к убеждению, что, «включив игровую механику в процесс обучения, мы можем вовлечь учащихся в продуктивный процесс обучения и, в более общем плане, изменить их поведение желаемым образом» [78, с. 474].

Кроме того, использование геймификации позволяет смоделировать реальные ситуации и научить людей ориентироваться в них прежде, чем они столкнутся с этим в реальности. «В психологии этот метод называется моделированием и часто используется для борьбы со страхами, предубеждениями, излишней стеснительностью и борьбы с комплексами человека».

Подобные игры-тренинги в разных вариациях сейчас проводятся как для студентов, так и для взрослых бизнесменов или начинающих предпринимателей. И то, что данный игровой подход используется в крупных и серьезных компаниях говорит о том, что он действительно является достаточно результативным.

Например, для студентов для формирования их профессиональной готовности важно применять игры на формирование учебно-познавательной (коммуникативной) компетенции.

Так, игра «Создай свой бизнес».

Цель деловой игры «Создай свой бизнес» – активизировать творческую инициативу студентов, предоставить возможность применить полученные теоретические знания в практических ситуациях, показать необходимость постоянного пополнения этих знаний для формирования предпринимательских навыков у ее участников.

Задачи деловой игры:

- расширить знания студентов в области предпринимательской деятельности;
- способствовать вовлечению молодежи в бизнес-среду[11, с. 352];
- научиться работать в команде, правильно ставить цель, задачи по ее достижению и распределять свои возможности.

Для студентов направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (уровень бакалавриата) следующих общекультурных компетенций: ОК-3, ОК-5; общепрофессиональных компетенций: ОПК-1, ОПК-3, ОПК-4; организационно- управленческая деятельность ПК-7; информационно-аналитическая деятельность ПК-13; предпринимательская деятельность ПК-18, ПК-19.

Состав участников деловой игры: жюри, команды, кураторы команд, ведущий игры, банк, зрители.

Жюри. В качестве членов жюри могут выступать преподаватели различных кафедр университета, приглашенные гости (от 3 до 5 человек).

Команды. В игре принимают участие несколько команд. Количество команд может варьироваться от трех до пяти. Для игры учащиеся самостоятельно формируют команды по 5-7 человек.

Игра может проводиться для студентов, как младших, так и старших курсов, могут приглашаться команды других учебных заведений.

Кураторы команд. В роли кураторов выступают преподаватели различных кафедр университета. Куратор в процессе работы с закрепленной группой обеспечивает тесное взаимоотношение с командой. Куратор ничего не делает за игроков - все свои идеи и мысли он передает

в качестве советов. Куратор помогает команде с подготовкой к игре, подбирает тематическую литературу, консультирует, учит студентов работать в команде.

Ведущий игры. В качестве ведущего игры могут выступать председатель студенческого совета, либо его наиболее активные члены. Для того чтобы игра не была затянутой, ведущему, необходимо быть предельно лаконичным и собранным, строго следить за игрой, дисциплиной, а также жестко нормировать время каждого из этапов.

Банк. В соответствии с третьим этапом деловой игры «Создай свой бизнес», студенты моделируют экономическую деятельность представленных ими организаций, которые в результате работы должны накопить максимальный объем денежных средств.

Денежные средства выражаются в условных единицах называемые «Чеки», различного номинала.

В начале третьего этапа игры Банк делит капитал на равные части (исходя из количества зрителей) и раздает им, которые они должны потратить на товары или услуги той фирмы, которая им наиболее понравилась в процессе представления презентации на втором этапе деловой игры. Некоторая часть денежных средств выдает капитанам каждой команды для осуществления расчетов с потребителями услуг.

Для имитации деятельности Банка организаторами игры, заранее выбираются два студента.

Зрители. В качестве зрителей выступают учащиеся различных курсов, преподаватели, приглашенные гости университета.

Оборудование и оснащение игры: мультимедийный проектор, интерактивная доска, ноутбук, микрофон, учебные аудитории.

Межпредметные связи: экономика, маркетинг, менеджмент, информатика, правоведение, бизнес-планирование, экономика фирмы.

Экономическая основа игры – конкуренция, борьба, такой же закон действует в современной рыночной экономике – выживает сильнейший.

Эти непростые условия моделирует игра, позволяя соревноваться командам.

Студенты получают оптимальные решения поставленных экономических, управленческих и иных задач путем имитации хозяйственной ситуации и правил поведения участников.

Деловая игра «Создай свой бизнес» проходит в несколько основных этапов:

I-ый этап заключается в предоставлении конкурсной комиссии (членам жюри) разработанного бизнес-плана со всеми требуемыми экономическими обоснованиями проекта, где студенты описывают: чем они будут заниматься, как и для кого производить свою продукцию или оказывать ту или иную услугу.

II-ой этап деловой игры состоит из двух частей:

1 часть. Конкурс на знание Закона РФ «О защите прав потребителей».

2 часть. Представление ролика-презентации на разработанный бизнес-план.

III-ий этап. Моделирование экономической деятельности представленных в процессе презентации организаций. После проведения третьего этапа деловой игры «Создай свой бизнес» проходит подведение итогов и награждение участников по номинациям.

По условиям игры команды предоставляют законченный бизнес-план членам жюри за неделю до начала основной игры (очного этапа). Оценка представленных командами бизнес-планов осуществляется по 5-балльной шкале по следующим критериям:

1. Степень детальности описания бизнес-плана. Оценивается качество анализа и проработка бизнес-идеи, общее понимание студентами способа реализации идеи.

2. Соответствие бизнес-плана основным требованиям, которые предъявляются к его структуре и содержанию. При разработке бизнес-

плана студентам следует придерживаться общих требований к содержанию проекта.

3. Конкурентоспособность бизнес-плана, то есть насколько предлагаемая продукция или услуга востребованы рынком.

4. Оформление основных расчетов бизнес-плана. Расчеты основных показателей бизнес-плана представляет собой важную его часть, и в итоге показывают, является ли разрабатываемый бизнес-план экономически выгодным.

После детального изучения бизнес-планов жюри определяет команду, которая побеждает в номинации – Лучший бизнес.

В ходе проведения игры студент учится креативно мыслить относительно темы занятия [12, с. 42]. Преподаватель не ограничивает его мышление и представления относительно заявленной темы для исследования, а лишь определяет пределы формы итогового результата. В ходе прохождения игры ученик развивает проблемное мышление.

Таким образом, в ходе игровой деятельности у студента появляется компетенция 4К, что, безусловно, является развития ориентационного компонента и представлений о профессии и ее компонентов.

В-третьих, операционный компонент предполагает владение компетенциями профессиональной деятельности, знаниями, умениями и методами.

Для его развития предлагается внедрение проектов в образовательную деятельность студентов [14, с. 26].

Предлагается в учебном году обеспечить разработку одного проекта в рамках будущей предпринимательской деятельности студентов на тему «Я и моя фирма».

В-четвертых, волевой компонент означает самоконтроль, самомобилизацию. Для его развития предлагается обеспечить встречи студентов с успешными предпринимателями Москвы. Их опыт и успех

будут отличным мотиватором для будущей предпринимательской деятельности студентов.

В-пятых, оценочный компонент предполагает оценку своей профессиональной деятельности с целью дальнейшего совершенствования и саморазвития.

Вывод. Подтверждая данным исследованием гипотезу нашего исследования отметим, что основным условием эффективной подготовки к психологической готовности студентов экономических вузов к предпринимательской деятельности или в сфере малого бизнеса является психолого-педагогическая поддержка, основанная на принципах подхода к деятельности, которые ориентированы на развитие личных качеств.

#### Выводы по третьей главе

Нами разработана программа управления формированием психологической готовности студентов к предпринимательской деятельности, которая рассчитана на четыре месяца по 2-3 занятия в месяц, по 1,5 часа. Она включает в себя компоненты, отражающие психологические особенности успешной предпринимательской деятельности: мотивационно-ценностный, когнитивный, операционный, волевой и оценочный.

Исследуемые, благодаря подобранным упражнениям могут применять свои уже сформированные компетенции в быту, профессиональной деятельности, в разных сферах нашей жизни. По итогу программы было проведено опытно-экспериментальное исследование психологической готовности студентов к предпринимательству.

У студентов в начале исследования психологическая готовность к предпринимательству наблюдалась на среднем уровне развития. Это выразилось в несформированных целевых ориентирах. Студенты после программы показывают высокий уровень показателей психологической готовности, уверенности в себе.

По результатам мотивационно-ценностного компонента по методике «Ценностные ориентации» О.И. Мотков и Т.А. Огнева мы видим положительную тенденцию к повышению внутренних ценностных ориентиров и одновременное уменьшение показателей выраженности внешних ценностей.

В результатах оценки операционного компонента по методике «Диагностика психологической готовности к предпринимательской деятельности» Е.К. Климовой самые высокие показания после реализации программы наблюдаются по двум критериям: стратегическое мышление и предпринимательские мотивы.

Методика «Психологическая готовность к рыночным отношениям» Д.А. Китовой помогла продиагностировать когнитивный компонент психологической готовности и показала снижение уровня «стиля хозяйствования». Мы видим это как положительную динамику, так как снижение критерия «стиль хозяйствования», привело к повышению активности в действиях. Это можно было наблюдать во время ролевых игр в рамках занятий программы, где было отмечено подчинение у исследуемых себе внешних игровых условий, для расширения области своих интересов.

Результаты оценочного компонента по методике «Тест Кеттелла» показали высокие результаты по следующим факторам: эмоциональная устойчивость, обязательность, твердость характера, самостоятельность и самоконтроль

Показатели студентов также отражают средний уровень готовности к саморазвитию, чему характерны рефлексия и навык самосовершенствования. Довольно низкий уровень наблюдался в показателях отношения к людям, чувстве собственности, стиле хозяйственности (готовность к рынку) и в потребности материально себя обеспечить, что изменилось с внедрением программы по управлению

формированием психологической готовности. Около одной трети студентов планируют открыть свое дело в ближайшие годы.

По результатам диагностики волевого компонента по методике «Самооценка силы воли» Н.Н. Обозова следует отметить, что на 3 % (2 человека) уменьшились показатели группы со слабой силой воли. Также наблюдается увеличение показателя высокой силы воли у 48 % опрошенных (24 человека). По методике «Тест жизнестойкости» С. Мадди 56 % опрошенных (28 человек) имеют высокий уровень жизнестойкости и воли.

С помощью критерия Т. Вилкоксона было определено, что разработанная нами программа по управлению формированием психологической готовности у студентов к предпринимательской деятельности эффективна.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исследованием данной квалификационной работы было изучение управления формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов.

По теме исследования была изучена соответствующая психолого-педагогическая литература, с помощью которой мы изучали вопросы понятия психологической готовности, готовности к предпринимательству, а также провели моделирование управления формированием психологической готовности у студентов университета к предпринимательству.

Представляя подход к изучению готовности к профессиональной предпринимательской деятельности, мы опирались в исследовании на пять основным компонентов психологической готовности к предпринимательству:

– мотивационно-ценностный компонент - это система убеждений индивидуальных норм поведения: позитивное отношение к деятельности, важность качественного выполнения поставленной задачи, стремление к успеху, осознание личной и общественной значимости;

– когнитивный компонент включает осознание сущности ответственности, целенаправленное представление о сущности и нормах будущей профессиональной деятельности, знание роли управленца в деятельности;

– операционный компонент включает знания о методах и технологиях управления в, владение методами проектной деятельности, совершенствование способов работы с информацией;

– волевой компонент содержит готовность воплотить усвоенные знания и идеалы на практике, самоконтроль, выработка психологической установки на готовность действовать;

– оценочный компонент включает оценку своей личной и профессиональной деятельности, умение формулировать полученные результаты, навык коррекции своей работы в процессе деятельности. Именно с учетом данных тезисов была сформирована модель управления формированием психологической готовности студентов экономических вузов к предпринимательской деятельности.

В рамках нашего исследования мы использовали такие методики, как: методика «Психологическая готовность к рыночным отношениям» Д.А. Китовой, методика «Самооценка силы воли» Н.Н. Обозова, тест жизнестойкости С. Мадди, методика «Ценностные ориентации» О.И. Моткова и Т.А. Огневой, методика «Диагностика психологической готовности к предпринимательской деятельности» Е.К. Климова, личностный опросник Р.Б. Кеттелла.

Базой исследования стал Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова г. Москвы, группа студентов экономистов, обучающихся по дополнительной образовательной программе «Капитаны».

Исследование проводилось в 2020-2021 гг. Выборка в исследовании составила 50 человек.

Этапы исследования:

Первый этап (январь 2020 г.) - была выявлена степень изученности проблемы психологической готовности личности к предпринимательству в отечественной и зарубежной литературе по психологии и педагогике, формулирование концепции исследования, подбор методик исследования.

Второй этап (январь 2020 г.) - разработка методического комплекса упражнений в виде программы формирования психологической готовности к предпринимательской деятельности для студентов экономического вуза.

Третий этап (январь - февраль 2020 г.) - проведение опытно-экспериментального исследования до реализации программы; обработка и

интерпретация полученного материала первичной диагностики исследования.

Четвертый этап (февраль - июнь 2020 г.) – реализация программы управления психологической готовностью у студентов экономического вуза к предпринимательству.

Пятый этап (май - 2020 г.) - проведение вторичной диагностики психологической готовности к предпринимательству после реализации программы.

Шестой этап (июнь 2020 - январь 2021 г.) - обработка и расшифровка полученных результатов вторичного исследования респондентов; оформление результатов проведенного исследования в виде теоретической концепции психологической готовности к предпринимательству у студентов вуза.

Полученные результаты, показали нам, что у студентов преобладают такие качества, как стратегическое мышление и предпринимательские мотивы в действиях, эмоциональная устойчивость и самостоятельность, рефлексия и навык самосовершенствования, высокий уровень жизнестойкости и воли.

Следующим шагом была разработка программы управления формированием психологической готовности у студентов экономических вузов к предпринимательской деятельности, и составление рекомендаций для родителей и педагогов.

Анализируя результаты контрольной диагностики, мы можем сделать вывод о том, что произошли качественные изменения в результатах диагностики по исследованию уровня психологической готовности у студентов экономических вузов к предпринимательской деятельности после контрольного эксперимента. Достижению данного результата способствовали учет составленных нами рекомендаций и реализация программы.

С помощью критерия Т. Вилкоксона мы определили, что разработанная нами программа по управлению формированием психологической готовности студентов к предпринимательству эффективна.

Таким образом, по результатам реализации методики наблюдается рост психологической готовности студентов вуза к будущей предпринимательской деятельности, а полученные результаты позволяют заключить, что гипотеза данного исследования подтверждена, все задачи в процессе работы решены, цель исследования достигнута. Проведенное исследование открывает новые перспективы в изучении теоретических и прикладных аспектов развития психологической готовности к предпринимательской деятельности.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Агирбова, Д. М. Гендерные особенности студентов вуза [Текст] : сборник статей межд. научной конференции / Динара Агирбова. – Екатеринбург : МЦИИ ОМАГА САЙНС, 2017. – 106 с.
2. Акперов, И. Г. Психология предпринимательства [Текст] : учебное пособие / И. Г. Акперов, Ж. В. Масликова. – М: Финансы и статистика, 2003. – 544 с.
3. Ананьев, Б. Г. Человек как предмет познания [Текст] : с учебник для вузов / Борис Ананьев. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 288 с.
4. Арсентьева, Т. М. Технологии развития предпринимательской инициативы [Текст] : учебное пособие / Т. М. Арсентьева, Г. В. Мухаметзянова. – Казань: Данис, 2007. – 82 с.
5. Артемова, Н. Ю. Современные технологии и самоэффективность [Текст] / Н. Ю. Артемова, А. В. Власов // Высшая школа экономики. – 2018. – Том 12. – № 9. – С. 1429-1440.
6. Артемова, Н.Ю. Креативная экономика [Текст] / Н. Ю. Артемова, А.В. Власов // Высшая школа экономики.– 2018. – Том 12. – № 8. – С. 1329-1341.
7. Барановская, И. Человек и его ценности [Текст] : учебное пособие для студентов высш. уч. заведений / Ирина Барановская. – Санкт-Петербург : Питер, 2017. – 256 с.
8. Барсукова, Д.Ф. Взаимодействие преподавателей и студентов в процессе развития молодежного предпринимательства [Текст] / Диляра Барсукова // Балтийский гуманитарный журнал. – 2018. – Т. 7. – № 2 (23). – С. 201-203.
9. Беляев, Г. Ю. Формирование термина образовательная среда в психолого–педагогической литературе конца XX – начала XXI

века [Электронный ресурс]/ Геннадий Беляев. – Режим доступа:<http://dd.rksmb.org/science/bel06.html>.–Загл. с экрана.

10. Бовина, И.Б. Россия и современный мир как социальные представления [Электронный ресурс] / Инна Бовина// Психолого-педагогические исследования.– 2012. – №2.– Режим доступа: [http://psyjournals.ru/psyedu\\_ru/2012/n2/53533.shtml](http://psyjournals.ru/psyedu_ru/2012/n2/53533.shtml).–Загл. с экрана.

11. Божович, Л. И. Проблемы формирования личности [Текст] : учебник для студентов псих. факультета / Л.И. Божович, Д.И. Фельдштейн. – Москва : Институт практической психологии, 2007. – 352 с.

12. Большов, А.А. Создание системы мотивации предпринимательской [Текст] / А.А. Большов, О.В. Жигалова, М.Г. Светульников // Казанская наука. – 2014. – № 1. – С. 42-44.

13. Бочкарников, С. Н. Профессиональная самоидентификация в сфере [Текст] / Сергей Бочкарников // Вестник Челябинского государственного университета. – 2012. – №4 (258). – С. 148-153.

14. Васянин, М.С. Ценности и ценностные ориентации предпринимателей [Текст] :автореф. дисс. канд. соц. наук / Михаил Васянин.– Пенза, 2013. –26 с.

15. Вишневая, Н. Э. Инновационный потенциал личности современного предпринимателя [Текст] / Н. Э. Вишневая, В. А. Смаглюк // Психология в экономике и управлении. – 2015. – Т. 7. – № 1. – С. 42-51.

16. Вишнякова-Вишневецкая, А. К. Образовательная среда высшего учебного заведения [Текст] :автореф. дис. канд. пед. наук / Алла Вишнякова-Вишневецкая. – Санкт-Петербург, 2010. –12 с.

17. Власов, Г.Ю. Развитие молодежного предпринимательства на современном этапе [Текст]/ Григорий Власов // Российское предпринимательство. – 2011. – Том 12. – № 10. – С. 11-16.

18. Воробьев, А.Н. Опросник профессиональных предпочтений [Текст] : учебное руководство / А.Н. Воробьев, И.Г. Сенин, В.И. Чирков. – Ярославль : НПЦ «Психодиагностика», 2013. – 20 с.

19. Гайдамашко, И.В. Подготовка антикризисных менеджеров [Текст] / И.В. Гайдамашко, В.Н. Селезнев, В.В. Сысоев // Вестник Московского государственного областного университета.–2012. – № 2. – С. 155-163.
20. Гатиятуллин, М. Х. Концептуальные основания системы подготовки студентов [Текст] / МухамматГатиятуллин // Вестник Казанского технологического университета. – 2009. – №6. – С. 122-128.
21. Городнова, Н.В. Реализация национальных проектов: оценка готовности управленческого персонала [Текст] / Н.В. Городнова, Н.А. Самарская // Экономика труда. – 2019. – Том 6. – № 3. – С. 1131-1148.
22. Гребенкин, А.В. Актуальные вопросы оценки предпринимательской культуры студенческой молодежи [Текст]/ А. В. Гребенкин, А.В. Иванова // Креативная экономика. – 2015. – Том 9. – № 2. – С. 207-216.
23. Гуревич, К. М. Психологическая диагностика [Текст] : учебное пособие /К.М. Гуревич, Е.М. Борисова. – Москва : УРАО, 1997. – 304 с.
24. Гурунян, Т.В. Предпринимательство как динамическая компетенция модели обучения[Текст] / Т.В. Гурунян, Е. М. Рождественская // Креативная экономика. – 2019. – Том 13. – № 9. – С. 1731-1748.
25. Дейнека О.С. Экономическая психология [Текст] :учебное пособие / Ольга Дейнека. – Санкт-Петербург : Изд-во СПбГУ, 2016. – 160 с.
26. Деркач, А. А. Акмеологические основы развития профессионала [Текст] :учебное пособие / Анатолий Деркач. –Москва : Воронеж, 2004. – 752 с.
27. Джанерьян, С. Т. Психологическая готовность студентов-выпускников ЮФУ к предпринимательской деятельности[Текст] / С. Т. Джанерьян, И. А. Солдатова // Наука и образование; хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2012. – №2 (21). – С.12-17.

28. Дьяченко, М.И. Психологические проблемы готовности [Текст] : учебное пособие / Михаил Дьяченко. – Минск: Изд-во БГУ, 1976. – 126 с.
29. Журавлев, А.Л. Программа социально-психологического исследования [Текст] / А.Л. Журавлев, Н.А. Журавлева // Современная психология. –2002. – С.11-42.
30. Журавлев, А.Л. Социальная психология российских предпринимателей [Текст] : учебник для вузов / А.Л. Журавлев, В.П. Позняков. – Москва : Институт психологии РАН, 2017. – 480 с.
31. Заболотский, М.В. Механизмы формирования активной жизненной позиции молодежи в предпринимательской среде [Текст] / Михаил Заболотский // Российское предпринимательство. – 2015. – Том 16. – № 3. – С.497-502.
32. Завьялова, Е.К. Психология предпринимательства [Текст] : учебное пособие / Е.К. Завьялова, С.Т. Посохова. – Санкт-Петербург : Изд-во СПбГУ, 2004. – 296 с.
33. Захарова, А.Н. Психологическая готовность студентов [Текст] : сборник статей / А.Н. Захарова, Г.С. Дулина, Е.С. Комарова // Экономика и управление. – Чебоксары: ИД «Среда», 2019. – С.49-56.
34. Захарова, А.Н. Проблема экономической активности [Текст] / Анна Захарова // Вестник Чувашского государственного педагогического университета им. И.Я. Яковлева. – 2013. – №1–1 (77). – С.49-54.
35. Захарова, А.Н. Психология экономического поведения предпринимателей [Текст] : учебное пособие для вузов / Анна Захарова. – Чебоксары : Изд-во Чуваш. ун-та, 2017. –175 с.
36. Захарова, А.Н. Экономический менталитет в структуре российской [Текст] / Анна Захарова // Вестник Чувашского государственного педагогического университета им. И.Я. Яковлева. – 2016. – №3 (75). – С.74-81.

37. Зеер, Е. Ф. Кризисы профессионального становления личности / Е.Ф. Зеер, Е.Е. Сыманюк // Психологический Журнал. – 2007. – № 6. – С.64-67.
38. Зелинченко, А.И. К вопросу о классификации мотивационных факторов [Текст] / А.И. Зелинченко, А. Г. Шмелев // Вестник МГУ. – 1987. – № 4. – С.15-20.
39. Зимняя, И.А. Педагогическая психология [Текст] : учебное пособие / Ирина Зимняя. – Москва: Логос, 2008. – 382 с.
40. Ильина, Т.С. Проблемы развития академической [Текст] / Т. С. Ильина, С.Е. Плакидина, Е.С. Плотникова // Научный альманах. – 2018. – № 5-1(43). – С.153-164.
41. Ильясов, М.И. Выбор профессии и социализация личности учащихся / МузейИльясов // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Сер. Педагогика, психология. – 2013. – № 4 (15). – С.82-85.
42. Капцов, А.В. Проблемы психологической готовности студентов к обучению в вузе [Текст]/ Александр Капцов // Психология образования в XXI веке: теория и практика. –2015. – С.17-22.
43. Китова, Д.А. Формирование психологической готовности личности к легитимной предпринимательской деятельности [Текст]/ Д.А. Китова, Б.Н. Дышеков // Психология в экономике и управлении. – 2018. – №1. – С. 29-35.
44. Климова, Е.К. Профессиональная деятельность предпринимателя [Текст] : учебное пособ. / Е.К. Климова. – Санкт-Петербург : Питер. – 2014. –209 с.
45. Кожевина, А. П. Динамика карьерных ориентаций студентов в процессе профессионального обучения [Текст]/ Анна Кожевина // Психология в экономике и управлении. – 2017. – Т. 9. – № 2. – С. 63-73.

46. Корчагина, И.В. Вовлечение российского студенчества [Текст] / И.В. Корчагина, К.В. Рогова, Р.Л. Корчагин // Российское предпринимательство. – 2017. – Том 18. – № 16. – С.2301-2316.
47. Котлярова, И. О. Непрерывная подготовка студентов [Текст] / [Текст] / Ирина Котлярова // Вестник Южно - Уральского государственного университета.–2012. – № 26.–С.15-19.
48. Красностанова, М.В. Экономика карьеры: профессиональные траектории [Текст] / М.В. Красностанова, И.И. Кузнецов, М.С. Шахова // Креативная экономика. – 2015. – Том 9. – № 11. – С.1423-1440.
49. Кривцова, Н.С. О формировании положительного образа профессии [Текст] / Наталья Кривцова // Балтийский гуманитарный журнал. – 2017. –Т. 6. –№ 3 (20). – С.204-209.
50. Крушельницкая, О.И. Мотивация получения высшего образования у студентов [Текст] / О.И. Крушельницкая, А.Н. Третьякова // Высшее образование в России. – 2017. – № 2. –С.70-77.
51. Кузьмина, Н. В. Профессионализм педагогической деятельности [Текст] : монография / Н.В. Кузьмина, А.А. Реан. – Санкт-Петербург: Рыбинск, 1993. – 54 с.
52. Лебедев-Любимов, А.Н. Психология для экономистов [Текст] :учебник и практикум для академического бакалавриата / Александр Лебедев-Любимов. – Москва :Юрайт, 2014. – 328 с.
53. Лесникова, С.Л. Профессиональное самоопределение студентов вуза [Текст] / С.Л. Лесникова, М.Г. Леухова// Балтийский гуманитарный журнал. – 2018. – Т. 7. – № 3 (24). – С.253-256.
54. Лызь, Н.А. Мотивация поступления в вуз как факторкомпетентностно-ориентированного обучения[Текст] / Н.А. Лызь, И.О. Нецадим // Вестник ЮУрГУ. – 2018. – Т. 10. – № 1. –С.13-19.
55. Мадди, С. Теории личности: сравнительный анализ [Электронный ресурс]/ СальватореМадди.–2002. –Режим доступа:<http://psylib.org.ua/books/maddi01>.–Загл. с экрана.

56. Мартышенко, Н.С. Формирование образа профессии на пути будущего трудоустройства [Текст] / Наталья Мартышенко // Азимут научных исследований: экономика и управление.–2017. – Т. 6. – № 4 (21). – С.179-183.

57. Меркулова, О.П. Психологическое сопровождение обеспечения качества высшего образования [Текст] / Ольга Меркулова // Психология и современное российское образование: материалы IV Всерос. съезда психологов образования России. –2008. – С.118-119.

58. Милешина, О.Ю. Закономерности и новые тенденции формирования профессиональных компетенций [Текст] / Ольга Милешина // Экономика и социум: современные модели развития. – 2019. – Том 9. – № 2. – С. 277-287.

59. Морозова, Н.В. Таланты в бизнес [Текст] / Н.В. Морозова, В. В. Иванов // Высшее образование в России. – 2018. – Т. 27. – №12. – С.126-135.

60. Никулина, Ю. Н. Исследование уровня профессиональной подготовленности и конкурентоспособности [Текст] / Юлия Никулина // Креативная экономика. – 2014. – Том 8. – № 9. – С.167-175.

61. Петунова, С.А. Психологическое сопровождение адаптации студентов к условиям рынка труда [Текст]/ С.А. Петунова, Н.В. Григорьева // Проблемы современного педагогического образования. – 2016. – №51–5. – С.568-576.

62. Позняков, В.П. Итоги и перспективы исследования российских предпринимателей [Текст] / Владимир Позняков // Проблемы педагогики и психологии. – 2014. – №1. – С.267-273.

63. Прокудина, О.А. Социально-экономическая сущность профессиональной ориентации [Текст] / Ольга Прокудина // Креативная экономика. – 2015. – Том 9. – № 6. – С.683-696.

64. Пчелинцева, О.А. Обретение собственного смысла профессии в юношеском возрасте [Текст]/ Ольга Пчелинцева // XXI век: итоги

прошлого и проблемы настоящего плюс. – 2015. – Т. 2. – № 6 (28). – С.139-144.

65. Савельева, О.В. Проблемы и перспективы обучения предпринимательству в России [Текст] / Ольга Савельева // Лидерство и менеджмент. – 2017. – Том 4. – № 1. – С.17-24.

66. Санжаева, Р. Д. Психологическая готовность личности к деятельности как метакатегория[Текст] / Римма Санжаева // Вестник Бурятского государственного университета.–2012. – № 1. – С.127-140.

67. Серебренникова, Е. А. Актуальность подготовки студентов профессиональных образовательных организаций [Текст] / Елена Серебренникова //Молодой ученый. – 2019. – С. 25-28.

68. Телятникова, Т.В. Профессиональная подготовка молодежи [Текст] / Татьяна Телятникова // Экономика труда. – 2017. – Том 4. – № 1. – С.51-58.

69. Терехова, Т. А. Проективный метод исследования смыслового компонента инновационного потенциала личности [Текст]/ Т. А. Терехова, М. А. Белан // Психология в экономике и управлении. – 2017. – Т. 9. – № 2. – С.53-62.

70. Толочек, В.А. Профессиональная карьера как социально-психологический феномен [Текст] : учебное пособие / Владимир Толочек.– Москва: Ин-т психологии РАН, 2017. – 261 с.

71. Устинова, К.А. Склонность к предпринимательству: роль внутренних [Текст] / Ксения Устинова // Российское предпринимательство. – 2018. – Том 19. – № 9. – С.2559-2580.

72. Ханова, З.Г. Предпринимательство и предпринимательская деятельность [Текст] : учебное пособие / З.Г. Ханова, Х.Н. Магомедова.– Санкт-Петербург, 2018. –274 с.

73. Ханова, З.Г. Склонность к предпринимательству как мотивационно-смысловое [Текст] :учебное пособие / Зоя Ханова. – Санкт-Петербург, 2018. –62 с.

74. Ханова, З.Г. Формирование психологической готовности студентов вуза к предпринимательской деятельности [Текст] :автореф. дис. д-р психол. наук. / Зоя Ханова. – Сочи, 2012. – 68 с.
75. Хащенко, Т.Г. Личностная готовность студентов [Текст] :автореф.дис. д-р психол. наук. / Татьяна Хащенко. – Тамбов, 2012. – 49 с.
76. Шумик, Е.Г. Молодежное предпринимательство ключевой [Текст] : учебное пособие / Е.Г. Шумик, М.А. Сарычева, К.С. Суворова // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – Т. 6. – № 4. – С. 210-216.
77. Allison, C.W. Intuition and entrepreneurial behavior [Text]/ C.W. Allison, E. Chell J. Hayes // European Journal of Work and Organizational Psychology. – 2000. – V. 9. – № 1. – P. 31-43.
78. Amriani, A. Gamified E-learning model based on community of inquiry : IEEE International Conference [Text]/ A. Amriani, A. Aji, A. Y. Utomo, F. Wahidah. – Jakarta, 2014. – P. 474-480.
79. Bodycott, P. Choosing a higher education study abroad destination: What mainland Chinese parents [Text]/ Peter Bodycott// Journal of Research in International Education. – 2009. – № 8. – P. 349-373.
80. Cubillo, J.M. International students' decisionmaking process[Text] / J.M.Cubillo,J. Sánchez, J. Cerviño// International Journal of Educational Management. – 2006. – № 20. – P. 101-115.
81. Dolgova, V.I. International Journal of Education and Practice [Text]/ V.I. Dolgova, V.A. Belikov, M.V. Kozhevnikov. – 2019. – Т. 7. – № 2. – P. 78-87.
82. Fombona, J. The Motivational Factor of Erasmus Students at the University [Text]/ J. Fombona, C. Rodríguez, M.A. Sevillano// International Education Studies. – 2013. – Vol. 6. – № 4. – P.9-19.
83. Vedel, A. Big Five personality group differences across academic majors[Text]/ Anna Vedel// Personality and Individual Differences. – 2016. – № 92. – P. 1-10.





осуществления. (Понятия «ценностная ориентация» и «ценность» используются как синонимы).

ЭТАП 1 (Задание № 1). Изучается степень значимости и осуществления 10 ценностных ориентаций. Они, в соответствии с теорией самодетерминации Э.Л. Диси и Р.М. Руаяна, разделены на внешние и внутренние ценности.

Методику рекомендуется применять с 15 лет.

Ключ к методике. Внешние ценности: № 1, 3, 5, 7, 9.

Внутренние ценности: № 2, 4, 6, 8, 10.

Сначала определяются главные показатели ценностных ориентаций испытуемого:

- 1 – Значимость внешних ценностей (Ср А)
- 2 – Значимость внутренних ценностей (Ср Б)
- 3 – Реализация внешних ценностей (Ср В)
- Реализация внутренних ценностей (Ср Г)

С учетом ключа сначала подсчитываются главные показатели - средние арифметические по каждому из четырех показателей Ср А, Ср Б, Ср В, Ср Г.

Например, Значимость внешних ценностей (показатель Ср А) определяем по формуле: Ср А (Средняя значимость внешних ценностей) =  $\Sigma$  (сумма баллов по шкале "Значимость" по №№ 1з, 3з, 5з, 7з, 9з) / 5. Т.е. сумму баллов по пунктам, соответствующим значимости пяти внешних ценностей, делим на 5.

Далее подсчитываем среднее по показателю Ср Б – Значимость внутренних ценностей (по шкале "Значимость" по №№ 2з, 4з, 6з, 8з, 10з).

Затем аналогичным образом - средние по показателям Реализации внешних ценностей Ср В и Реализации внутренних ценностей Ср Г (по шкале "Осуществление").

ЭТАП 2 (задание № 1). После этого проводим расчет *показателей конфликтности осуществления ценностей*, т.е. величины разности между значимостью и реализацией отдельно внешних и внутренних ЦО, а также всех ЦО.

Конфликтность осуществления внешних ЦО:  $K_{\text{внеш}} = \text{срА} - \text{срВ}$ .

Конфликтность осуществления внутренних ЦО:  $K_{\text{внут}} = \text{срБ} - \text{срГ}$ .

Конфликтность осуществления всех ЦО:  $K_{\text{общ}} = (K_{\text{внеш}} + K_{\text{внут}}) : 2$ .

Примерные уровни конфликтности осуществления ценностей:

Уровень	Диапазон(в баллах)
Высокий	1,50 ÷ 4,00
Средний	0,90 ÷ 1,49



Внешние ценности (А): № 1, 3, 5, 7, 9.

Внутренние ценности (Б): № 2, 4, 6, 8, 10.

Сначала определяем влияние причины «Внешние обстоятельства» ВО на осуществление внешних ценностей А путем вычисления среднего арифметического балла в колонке ВО по пунктам внешних ценностей 1, 3, 5, 7 и 9, т.е. *показатель влияния ВО на реализацию внешних ценностей А: ВО А* =  $\Sigma$  (сумма баллов по шкале ВО по №1, 3, 5, 7, 9):5.

Аналогично вычисляем *показатель влияния ВО на реализацию внутренних ценностей Б: ТВОБ* =  $\Sigma$  (сумма баллов по шкале ВО по №№ 2, 4, 6, 8, 10) : 5.

Таким же образом в соответствующих колонках подсчитываем *показатели влияния внутренних причин МПД и СУ на осуществление внешних и внутренних ЦО: МПД А, МПД Б, СУ А и СУ Б.*

*Показатель влияния внешних причин ВО на реализацию всех ценностей*

**А+Б** определяем путем вычисления среднего арифметического балла по всем десяти ценностям: **ВО А+Б** =  $\Sigma$  (сумма баллов по шкале ВО по №№1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10)

:10. Аналогично определяем в соответствующих колонках *показатели влияния внутренних причин МПД и СУ на реализацию всех ценностей*, т.е. *показатели МПД А+Б и СУ А+Б*

## 2. Ситуационный опросник «Диагностика психологической готовности к предпринимательской деятельности» Е Климова

Инструкция: Ниже перечислены проблемные ситуации и возможные способы их разрешения. Выберите для каждой ситуации один из вариантов ответа, с которым вы наиболее согласны, и обведите соответствующую букву в Бланке ответа.

### ***1. Проблемные ситуации:***

1. Петров, организовав первый косметический салон в городе, получил значительную прибыль к концу года. Предложите, как ему следует распорядиться данной прибылью?

- А) положить деньги в банк под хорошие проценты;
- Б) вложить в новый парикмахерский салон;
- В) съездить отдохнуть или приобрести давно желаемую вещь;
- Г) отдать на благотворительность

2. Один из постоянных клиентов преуспевающего Туристического агентства предложил её хозяйину идею довольно дорогостоящей, но оригинальной рекламной вывески для привлечения внимания туристов. Как следует поступить предпринимателю?

- А) заказать вывеску, несмотря на расходы;
- Б) не тратить деньги на вывеску, пока клиентов и так хватает;
- В) посоветоваться с сотрудниками агентства;
- Г) не обращать внимания на предложение клиента, а инвестировать деньги

лишь в проверенные временем виды рекламы

3. У страхового агента конкуренты перехватили важного для него клиента, на которого он очень рассчитывал. Это обстоятельство его очень расстроило. У него даже опустились руки. Похож ли страховой агент на Вас?

- А) очень похож;

- Б) скорее похож, чем не похож;
- В) скорее не похож, чем похож;
- Г) абсолютно не похож

4. Предприниматель сменил место жительства. В местном Бюро по трудоустройству ему предложили несколько вакансий. Как поступить бизнесмену в сложившейся ситуации?

- А) стать генеральным директором компании, находящейся на грани банкротства;
- Б) выбрать должность менеджера по продажам в преуспевающей компании;
- В) посоветоваться с семьёй;
- Г) подождать новых предложений

5. Хозяину крупной сети розничных магазинов пришло приглашение от Торгово — промышленной палаты принять участие в дорогостоящем семинаре, впервые организованном в городе по теме «Новые технологии управления персоналом». Как отнестись предпринимателю к данному предложению?

- А) самому принять участие в семинаре;
- Б) отправить на семинар своего заместителя или менеджера по кадрам;
- В) посоветоваться с заместителем;
- Г) не участвовать в семинаре, т.к. бизнес и так процветает

6. Владельцу ателье по пошиву спецодежды поступил срочный заказ, организация своевременного выполнения которого сулит большую прибыль, но потребует от него работы по 18 часов в сутки в течение месяца. Стоит ли бизнесмену соглашаться на этот заказ?

- А) да, стоит;
- Б) нет, не стоит;
- В) необходимо посоветоваться с семьёй;

Г) следует договориться об увеличении сроков выполнения заказа, с потерей части прибыли

7. Основателю крупного предприятия по производству мебели предложили войти в состав организаторов Конференции для предпринимателей по проблемам малого бизнеса. Участие в данной мероприятии потребует от него вложения значительного количества времени и сил, так что ему придётся сократить своё обычное пребывание на рабочем месте на несколько часов. Следует ли бизнесмену принять участие в организации данной конференции?

- А) следует;
- Б) скорее следует, чем не следует;
- В) скорее не следует, чем следует;
- Г) не следует

8. Президенту Пивоваренной компании необходимо принять решение о способе увеличения доходов предприятия. Какой из ниже представленных вариантов ему наиболее подходит?

- А) поднятие цены изделия;
- Б) уменьшение издержек производства;
- В) сокращение управленческого аппарата;
- Г) внедрение нового метода производства

9. Высокооплачиваемый менеджер решил оставить стабильную работу для того, чтобы открыть своё собственное дело, в успехе которого он уверен на 90%. Но почти все его друзья и родственники пытаются отговорить его от этого «опрометчивого» шага. Как следует поступить в данной ситуации менеджеру?

А) сменить сферу деятельности, несмотря на мнение друзей и родственников;

- Б) прислушаться к мнению родственников и друзей;
- В) открыть своё дело, но заниматься им в свободное от работы время;
- Г) кинуть жребий

10. Бизнесмен открыл предприятие по производству майонеза. Как ему следует вести дела?

- А) принимать активное участие в организации процесса жизнедеятельности предприятия;
- Б) учредить должность генерального директора, ответственного за успешное функционирование предприятия, а за собой оставить контролирующие функции;
- В) ограничить своё пребывание в бизнесе получением дивидендов;
- Г) ориентироваться на обстоятельства

11. Выберите из ниже приведённых ситуаций ту, в которой, по вашему мнению, риск наиболее оправдан?

- А) азартная игра в Казино;
- Б) открытие нового предприятия;
- В) одалживание денег;
- Г) вкладывание денег в акции процветающей компании

12. Генеральному директору предприятия предоставили кредит на развитие производства. Как ему лучше распорядиться деньгами?

- А) увеличить объём производства товара, пользующегося в настоящий момент повышенным спросом;
- Б) приобрести оборудование, которое позволит повысить качество выпускаемой продукции;
- В) приобрести оборудование для производства нового продукта;
- Г) закупить дешёвое сырьё с целью уменьшения издержек производства в будущем, когда цены на сырьё возрастут

13. Бывший учитель вместе с женой открыли бизнес по ремонту офисной мебели. Но оказалось, что «новичкам» не так уж просто получить достойный заказ. За первый год работы их предприятие не принесло прибыли, несмотря на то, что супруги очень много работали, выполняя мелкие заявки. Какую стратегию относительно выполнения заказов стоит предпочесть супругам в будущем?

- А) выполнять лишь те заказы, которые сулят значительную прибыль;
- Б) соглашаться на любые заказы;
- В) выполнять либо заказы, приносящие прибыль, либо те, которые не прибыльны, но позволяют завоевать доверие потребителей;
- Г) брать все заказы, приносящие хоть незначительную прибыль

14. Владелец завода по изготовлению железных крышек для консервирования подписал договор о поставке Овощеперерабатывающему заводу партии крышек по цене 50 тысяч за тонну. На следующий день после подписания договора цены на сырьё резко подскочили, и владельцу завода по изготовлению крышек данный контракт стал не выгоден. Как ему следует повести себя в данной ситуации?

- А) расторгнуть контракт;
- Б) попросить совета у клиента;
- В) договориться о компромиссном решении с клиентом: поставить часть партии по старой цене, а часть по новой;
- Г) поставить в известность клиента о повышении цен на сырьё, но условия контракта выполнить полностью

15. У дилера компании по производству лекарственных препаратов накопилась солидная сумма денег. Как ему следует распорядиться этими деньгами?

- А) организовать собственную фирму;
- Б) положить деньги в банк под высокие проценты;
- В) купить акции солидной фирмы, приносящие высокий доход;
- Г) истратить на собственные нужды

16. Строительная компания получила выгодный заказ на строительство и отделку нового магазина, причём одним из основных условий договора являлась своевременная сдача объекта. Но в результате погодных условий строительство затянулось, так что сдача объекта может и не произойти в установленные сроки. Что следует предпринять директору компании?

- А) привлечь к работе дополнительных высококвалифицированных специалистов, и, несмотря на потерю половины прибыли, сдать объект вовремя;
- Б) оповестить клиента о задержке строительства в связи с форс-мажорными обстоятельствами;
- В) верить, что уложится в поставленные сроки;
- Г) увеличить скорость строительства за счёт снижения качества работы

17. Владелец кафетерия на вырученную прибыль затеял строительство ещё одного подобного заведения. Но ситуация изменилась и ему не хватает средств довести строительство до конца. Как ему следует поступить в данной ситуации?

- А) продать недостроенное здание;
- Б) искать средства для окончания строительства;
- В) поступить так, как ему посоветуют родственники;
- Г) отложить строительство до лучших времён

18. У предпринимателя, занимающегося челночным бизнесом, украли товар, закупленный им на чужие деньги и складированный в гараже. Что теперь делать предпринимателю?

- А) устроиться на работу по найму со стабильным заработком;
- Б) продолжать заниматься бизнесом;
- В) ждать, пока милиция отыщет пропажу;
- Г) отдохнуть и приходиться в себя после потрясения

19. Бизнесмен собирается вложить деньги в покупку предприятия. Как Вы думаете, какие факторы ему следует учесть для оценки прибыльности предприятия?

- А) прибыль последнего года;
- Б) среднегодовую прибыль за последние пять лет; В) среднегодовую прогнозируемую прибыль в последующие пять лет, определённую на основе предыдущей прибыли;
- Г) среднегодовую прогнозируемую прибыль в последующие пять лет, определённую на основе уверенности покупателя в том, что его управленческое мастерство поможет резко увеличить прибыль

## ***II. Некоторые сведения о Вас:***

20. Вы собираетесь быть? (выберите один из вариантов ответа, с которым наиболее согласны и обведите его в бланке ответа)

- А) предпринимателем;
- Б) менеджером;
- В) предпринимателем по совместительству (в свободное от основной работы время);
- Г) другое

21. Если вам предложат очень привлекательную работу по найму, оставите ли вы попытки по созданию своего дела?

- А) да;
- Б) нет;
- В) не знаю;
- Г) прислушаюсь к совету близких мне людей

22. Почему Вы хотите заниматься предпринимательской деятельностью? (выберите наиболее значимую для Вас причину)

- А) желание заработать деньги;
- Б) любовь к свободе, стремление быть хозяином своей жизни;
- В) интерес к творческой, близкой по духу, деятельности;
- Г) так складываются обстоятельства

23. Какие цели, из ниже перечисленных, Вы ставите перед собой? (обведите две наиболее важных для Вас)

- А) создать (расширить) предприятие;
- Б) получить признание окружающих;
- В) обеспечить будущее своих детей;

Г) реализовать в предпринимательской деятельности свои способности

#### Бланк ответа

1. А Б В Г	2. А Б В Г	3. А Б В Г	4. А Б В Г	5. А Б В Г	6. А Б В Г
7. А Б В Г	8. А Б В Г	9. А Б В Г	10. А Б В Г	11. А Б В Г	12. А Б В Г
13. А Б В Г	14. А Б В Г	15. А Б В Г	16. А Б В Г	17. А Б В Г	18. А Б В Г
19. А Б В Г	20. А Б В Г	21. А Б В Г	22. А Б В Г	23. А Б В Г	

#### Ключ к методике

	Шкала 8 – Психологическая готовность к предпринимательской деятельности				
	Шкала 6 Предпринимательская интенция		Шкала 7 Предпринимательские ресурсы		
	Шкала 1	Шкала 2	Шкала 3	Шкала 4	Шкала 5
	Предпринимательские мотивы	Предпринимательские цели	Предприимчивость	Стратегическое мышление	Стрессоустойчивость
	4А - 2	9А - 2	5А - 4	2А - 2	3Г - 4
	11Б - 2	17Б - 2	10А - 4	7А - 2, 7Б - 1	6А - 4
	14Г - 2	20А - 2	15А - 4	8Г - 2	18Б - 4
	16А - 2	21Б - 2		12В - 2	
	22В - 4	23АГ - 4		13В - 2	
				19Г - 2	
Количество баллов					
Сумма баллов					
Итого					

#### Интерпретация результатов

Шкалы 1, 2, 3, 4, 5

«Предпринимательские мотивы»,  
«Предпринимательские цели»,  
«Предприимчивость», «Стратегическое мышление», «Стрессоустойчивость»:

- 0 – 2 балла – низкие показатели;
- 3 – 4 балла – ниже среднего;
- 5 – 8 баллов – средние;
- 9 – 10 баллов – выше среднего;

11 – 12 баллов – высокие

Шкала 6 «Предпринимательская интенция»

(сумма шкал 1 и 2):

- 0 – 4 балла – низкие показатели;
- 5 – 8 балла – ниже среднего;
- 9 – 16 баллов – средние;
- 17 – 20 баллов – выше среднего;
- 21 – 24 баллов – высокие

Шкала 7 «Предпринимательские ресурсы»  
(сумма шкал 3,4,5):  
0 — 6 баллов – низкие показатели;  
7 – 10 баллов – ниже среднего;  
11 – 25 баллов – средние;  
26 — 30 баллов – выше среднего;  
31 – 36 – высокие

Шкала 8 «Психологическая готовность к предпринимательской деятельности» (сумма шкал 6 и 7):  
0 – 10 баллов – низкие показатели;  
11 – 17 баллов – ниже среднего;  
18 – 42 балла – средние;  
43 — 50 баллов – выше среднего;  
51 – 60 — высокие

#### Описание шкал:

##### Шкала 1 «Предпринимательские мотивы»

Высокие показатели по шкале свидетельствуют о наличии у субъекта стремления заниматься предпринимательской деятельностью, в первую очередь, в связи с интересом к творческой, близкой ему по духу деятельности, под воздействием потребности в самореализации. Средние показатели говорят о том, что потребность в самореализации не является ведущей при намерении индивида заниматься предпринимательской деятельностью; низкие – об отсутствии у индивида внутренних мотивов при освоении или осуществлении предпринимательской деятельности.

##### Шкала 2 «Предпринимательские цели»

Высокие показатели по шкале указывают на целенаправленность деятельности предпринимателя, на высокий уровень его готовности к проявлению настойчивости в достижении поставленных целей. Средние показатели по шкале свидетельствуют о наличии у индивида целей, косвенно связанных с содержанием предпринимательской деятельности и не соответствующих потребности в самореализации в этой деятельности. Для предпринимателя «создание или развитие предприятия» является не целью, а средством достижения других целей (например, заработать много денег для обеспечения будущего детей).

Низкие показатели по шкале говорят об отсутствии целенаправленности в предпринимательской активности индивида, о невысокой настойчивости в достижении предпринимательских целей.

##### Шкала 3 «Предприимчивость»

Высокие показатели по шкале свидетельствуют о ярко выраженной предприимчивости у человека — способности проявлять деловую активность, инициативность в предпринимательской деятельности; способности быстро принимать решения и действовать в условиях неопределенности. Чем выше показатели по шкале, тем сильнее выражена предприимчивость у человека.

##### Шкала 4 «Стратегическое мышление»

Показатели по шкале отражают способность индивида прогнозировать развитие рыночной ситуации, видеть образ будущего в ситуациях неопределённости, осознавать момент и точку приложения сил, заслуживающих риска, способность в затруднительных предпринимательских ситуациях «соседствовать» с проблемой и строить проблемную ситуацию по-новому. Чем выше показатели по шкале, тем более развито стратегическое мышление у человека.

### Шкала 5 «Стрессоустойчивость»

Показатели по шкале отражают готовность индивида продуктивно трудиться в напряжённых, неопределённых и стрессовых ситуациях. Высокие показатели по шкале свидетельствуют о высокой степени выраженности данного качества у субъекта, и наоборот, низкие показатели говорят о низкой стрессоустойчивости человека.

### Шкала 6 «Предпринимательская интенция»

Показатели по шкале отражают степень выраженности предпринимательских намерений у индивида. Человек, с высоким уровнем предпринимательской интенции, побуждается к деятельности, в первую очередь, мотивом достижения успеха в предпринимательской деятельности. Он ставит предпринимательские цели и проявляет высокую настойчивость в их достижении. Такой специалист способен испытывать чувство удовлетворения не только от результата предпринимательской деятельности, но также от её процесса и предвосхищения. Чем выше показатели, тем больше степень выраженности предпринимательских намерений у индивида.

### Шкала 7 «Предпринимательские ресурсы»

Показатели по шкале отражают, насколько у субъекта развиты профессионально — важные качества (предприимчивость, стратегическое мышление и стрессоустойчивость), необходимые для успешного осуществления предпринимательской деятельности. Чем выше показатели, тем более развиты соответствующие предпринимательские ресурсы у субъекта.

### Шкала 8 «Психологическая готовность к предпринимательской деятельности»

Показатели по этой шкале свидетельствуют о степени освоения предпринимательской деятельности в целом. Чем выше показатели по шкале, тем выше степень освоения структурно-динамических элементов предпринимательской деятельности (мотивов, целей и ресурсов), а, следовательно, выше вероятность достижения успеха в осуществлении данной деятельности.

## 3. «Психологическая готовность к рыночным отношениям» Д.А. Китовой

### *Порядок работы с тестом «Готовность к рынку».*

Испытуемым раздаются тесты, и сообщается следующая инструкция: «У вас на руках тест под названием «Готовность к рынку». Он позволяет оценить, насколько человек готов к материальному самообеспечению в условиях рыночной экономики. Тест нужно заполнять в следующем порядке:

- прочитайте первые две позиции, расположенные

Тест «Готовность к рынку»

#### Задание 1

Смысл жизни – выживание	3	2	1	0	1	2	3	Смысл жизни – умножение собственности
Свои решения любит согласовывать, податлив на советы	3	2	1	0	1	2	3	Властно и равново распоряжается всем, что считает своим
Свободного времени хватает	3	2	1	0	1	2	3	Предельно плотно заполняет время делами
События часто застают врасплох	3	2	1	0	1	2	3	Предвидит события и готовится к ним
Мирный стиль хозяйствования, избегает острых углов	3	2	1	0	1	2	3	Агрессивный стиль хозяйствования, навязывает свои интересы другим
Наемный труд считает эксплуатацией человека	3	2	1	0	1	2	3	Наемный труд считает благодеянием работодателя
Не прочь быть иждивенцем (государства, частного, близких)	3	2	1	0	1	2	3	Иждивенчество презирает, рассчитывает только на самого себя
Довольствуется единжды полученным образованием	3	2	1	0	1	2	3	Неустанно повышает профессиональное мастерство
Людей оценивает по моральным качествам	3	2	1	0	1	2	3	Людей оценивает потому, чем можно от них поживиться
Нечеткая целеустремленность, неудача выбивает из колен	3	2	1	0	1	2	3	Несгибаемая целеустремленность, неудачи ее усиливают
Источник существования – зарплата (пенсия, пособие) и случайные заработки	3	2	1	0	1	2	3	Источник существования – предпринимательские доходы
Не использует компьютер	3	2	1	0	1	2	3	В совершенстве владеет электронными технологиями
Совместно заработанное делит без осуждений	3	2	1	0	1	2	3	Совместно заработанное делится тяжело, пытается присвоить все себе

по разные стороны от семи цифр 3, 2, 1, 0, 1, 2, 3;

– выберите одну позицию (левую или правую), которая ближе к вашей собственной позиции;

– оцените по трехбалльной системе (3, 2, 1), насколько эта позиция выражена у вас: 3 – сильно, 2 – средне, 1 – слабо, 0 – не знаю (или не выражена никак);

– обведите кружочком соответствующую цифру;

– в таком же порядке проработайте все 25 строчек, начиная с первой и до последней;

– соедините все кружочки ломаной линией сверху вниз от 1 до 25-й позиции».

**Задание 2.** Возьмите чистые листы бумаги (или школьную тетрадь) и объясните письменно каждый из 25 своих выборов. Только после этого обратитесь к заданию № 3.

A (антирыночная ориентация) – -----  
 P (рыночная ориентация) – -----  
 C (смешанная ориентация) – \_\_\_\_\_

**Задание 3.** Анкета. Если вы выполнили задание № 1 и задание № 2, расскажите о себе, своей семье и ее домохозяйстве.

1. Возраст \_\_\_\_\_ 2. Пол \_\_\_\_\_ 3. Семейное положение \_\_\_\_\_ 4. Образование \_\_\_\_\_
5. Место работы (где?) и должность (кем?) \_\_\_\_\_
6. Состав семьи \_\_\_\_\_ человек, в том числе (нужное подчеркнуть): муж, жена, дети, бабушка, дедушка, теща, свекор, свекровь, брат, сестра. Кто еще? \_\_\_\_\_
7. Из них приносит доход (кто и какой?): \_\_\_\_\_
8. Земельные участки семьи (нужное подчеркнуть и указать в скобках примерную площадь в сотках и га.): приусадебный участок \_\_\_\_\_ дачный участок \_\_\_\_\_ арендуемая \_\_\_\_\_
9. Земли у семьи (нужное подчеркнуть): много, достаточно, маловато, своей земли нет.
10. Жилище семьи (нужное подчеркнуть): свой дом, приватизированная квартира, государственная квартира, общежитие, снимает жилье. Другие варианты \_\_\_\_\_
11. Удобства в жилище (нужное подчеркнуть): газ, электричество, холодная вода, горячая вода, кондиционер. Что еще? \_\_\_\_\_
12. Претензии к удобствам \_\_\_\_\_
13. Оценка жилища семьи (нужное подчеркнуть): просторное, достаточно, тесноватое.
14. Производственная техника семьи (нужное подчеркнуть): легковой автомобиль, грузовик, трактор. Что еще? \_\_\_\_\_
15. Домашние животные (нужное подчеркнуть): корова, лошадь, овцы, козы, ослы, свиньи, кролики, птица. Что еще? \_\_\_\_\_
16. Бытовая техника (нужное подчеркнуть): холодильник, пылесос, стиральная машина, микроволновая печь. Что еще? \_\_\_\_\_
17. Информационная техника (нужное подчеркнуть): телефон, телевизор, радио, магнитофон, видеомагнитофон, видеокамера, компьютер. Что еще? \_\_\_\_\_

Работает без особого напряжения	3	2	1	0	1	2	3	Предельно напрягается на работе, иногда опасно для здоровья
Денег мало, считать не умеет, что есть – проедает	3	2	1	0	1	2	3	Тонко чувствует деньги, деньгами делит еще деньги
Особо к богатству не тянет, довольствуется тем, что нажито	3	2	1	0	1	2	3	Страсть к обогащению неотвязно давит на все поступки
В труде и отдыхе строгого режима нет	3	2	1	0	1	2	3	Строго придерживается жесткого режима
Завидует богатым и ненавидит их	3	2	1	0	1	2	3	Подражает богатым, ищет секреты их успеха
Покровительствует бедным без особых материальных затрат	3	2	1	0	1	2	3	Сочувствует бедным, выборочно помогает им ради своего имиджа
Образ жизни открытый, скрывать ничего	3	2	1	0	1	2	3	Скрывает свою деловую идею, маскирует свой образ жизни
Обещания дает чаще, чем их выполняет	3	2	1	0	1	2	3	Слова и дела не расходятся, надежный партнер
Расставание с собственностью не травмирует психику	3	2	1	0	1	2	3	Расставание с нажитым – тяжелейшее испытание
Экономия ресурсов тревожит мало	3	2	1	0	1	2	3	Из ресурсов выжимает все до дна ради прибыли
Приспосабливается к внешним условиям бесконфликтно	3	2	1	0	1	2	3	Стремится подчинить внешние условия себе
Деловые интересы – работа и семья	3	2	1	0	1	2	3	Деловые интересы непрерывно расширяются

18. Основные источники дохода семьи (нужное подчеркнуть): зарплата, свой бизнес, пенсия, стипендия, детское пособие, пособие по инвалидности, пособие по безработице, случайные заработки, помощь близких, домашние животные, приусадебный участок, дачный участок.

Что еще? \_\_\_\_\_

19. Удовлетворенность материальным положением (нужное подчеркнуть): полностью, в основном, частично, не удовлетворен.

20. Чего больше всего не хватает семье... \_\_\_\_\_

21. К какой группе населения можно отнести ваше домохозяйство (нужное подчеркнуть): богатое, среднего достатка, нуждающееся, бедное.

22. На что семья больше всего тратит свои доходы (нужное подчеркнуть): питание, одежда, лекарства, образование, отдых, коммунальные услуги, налоги, транспорт.

На что еще? \_\_\_\_\_

23. Какую дорогую вещь семья приобрела за последнее время \_\_\_\_\_

24. Если бы появились дополнительные доходы, на что потратила бы их семья в первую очередь... \_\_\_\_\_

25. Материальное положение семьи в будущем (нужное подчеркнуть): не изменится, улучшится, ухудшится.

**Задание 4.** Снова возьмите чистые листы и объясните письменно свои ответы на каждый вопрос анкеты (с 6 по 25).

Третья ломаная (С) – графический код смешанного типа готовности личности к материальному самообеспечению; буквенно-цифровой код имеет следующую

Дополнительная инструкция после заполнения теста: «Полученная на бланке ломаная линия представляет собой графический код вашей личной готовности к рыночным отношениям, и ваша задача теперь – научиться ее «прочитать» и понять. Кроме графического, есть еще буквенно-цифровой код готовности. Для того чтобы его получить, обозначим в правой части теста цифры 1, 2, 3 буквами: 1 – а, 2 – б, 3 – в. Теперь выпишем все цифровые и буквенные обозначения, составляющие код, в одну строку. Полученная строчка из 25 следующих друг за другом цифр и букв и есть буквенно-цифровой код вашей готовности к рынку».

В приведенном выше тесте слева от цифр 3 2 1 0 1 2 3 друг под другом расположены 25 характеристик личности, которые не типичны для «рыночного характера» личности, формируются главным образом в условиях командно-административной системы, а молодежи передаются по механизмам социального наследования. В правой части теста те же 25 наименований особенностей личности, но все они по своему содержанию типичны для человека, освоившего условия хозяйствования в рыночной экономике.

Примечание к заданию № 1 теста. Три ломаные линии на бланке теста представляют собой:

Первая ломаная (А) – графический код произвольно взятой личности, которой присуща командно-административная готовность к материальному самообеспечению; ее буквенно-цифровой код состоит из 25 цифр, очерченных кружком и соединенных первой ломаной линией, и выглядит так: 3123202130112031231221023.

Вторая ломаная (Р) – графический код личности, характеризующийся рыночной готовностью к материальному самообеспечению, ее буквенно-цифровой код: 12113220232110232310232132.

Третья ломаная (С) – графический код смешанного типа готовности личности к материальному самообеспечению; буквенно-цифровой код имеет следующий вид (во избежание путаницы цифры правого поля меняем на буквы: 1 – на «а», 2 – на «б», 3 – на «в»): 101201ава2331абобвбо1авав.

Пояснения к тесту «Готовность к рынку». Задание №1 к тесту «Готовность к рынку» измеряет готовность личности к материальному самообеспечению в различных социально-экономических системах, а задания 2, 3, 4 дают информацию о надежности теста, а также позволяют судить о реальном уровне жизни, удовлетворенности материальным положением, перспективах улучшения достатка и т.д.

Методика в первом тестовом задании включает в себя описание характеристик четырех личностей: потребность в самообеспечении, чувство собственности, стиль хозяйствования, взаимоотношения с окружающими.

Потребность в материальном самообеспечении выражается в полном отказе от иждивенчества, помощи взрослых государства или близких родственников.

Чувство собственности – это ведущий мотив хозяйствования в условиях рыночной экономики. Сегодня, в рамках рыночной экономики, строится политика возвращения у населения чувства собственности как важного условия личного материального благополучия, а значит и улучшения экономики регионов и страны в целом.

Стиль хозяйствования – это мирный стиль в поведении человека, который избегает углов; без конфликтов протекает приспособление к внешним условиям; всегда в ладу с рабочим и свободным временем; отношение к деньгам, которых часто мало, может быть попустительским; недостает целеустремленного поведения.

#### 4. 16 факторный личностный опросник Р.Б. Кеттелла

*Сокращенный вариант стандартизованного многофакторного личностного опросника Р.*

*Кеттелла*

*Описание теста.* Предлагаемый опросник состоит из 105 вопросов, на каждой из которых предлагается три варианта ответов (а, b, с). Испытуемый выбирает и фиксирует его в бланке ответов. В процессе работы нужно придерживаться следующих правил: не терять времени на обдумывание, а давать пришедший в голову ответ; не давать неопределенных ответов; не пропускать вопросов; быть искренним.

*Инструкция к тесту.* Вам предлагается ответить на ряд вопросов, цель которых – выяснить особенности Вашего характера, склонностей и интересов. Отвечая на вопрос, Вы можете выбрать один из трех предложенных вариантов ответов. Отвечая, помните: Не существует «верных» и «неверных» ответов, так как каждый прав по отношению к своим

собственным взглядам. Не тратьте времени на раздумья, давайте первый естественный ответ, который приходит Вам в голову; старайтесь избегать промежуточных, «неопределенных» ответов; не пропускайте ничего, обязательно отвечайте на все вопросы подряд.

*Вопросы теста:*

1. Я думаю, что моя память сейчас лучше, чем раньше:  
а) Да в) Трудно сказать с) Нет
2. Я мог бы счастливо жить один, вдалеке от людей, как отшельник:  
а) Да в) Иногда с) Нет
3. Если бы я говорил, что небо «находится снизу» и что зимой «жарко», я должен был бы назвать преступника:  
а) Гангстером в) Святым с) Тучей
4. Когда я ложусь спать, я:  
а) засыпаю мгновенно  
в) нечто среднее  
с) засыпаю медленно, с трудом
5. Если бы я вел машину по дороге, где много других автомобилей, я чувствовал себя удовлетворенным:  
а) если бы остался позади других машин  
б) не знаю  
с) если бы я обогнал все идущие впереди машины
6. В компании я предоставляю другим шутить и рассказывать всякие истории:  
а) Да в) Иногда с) Нет
7. Для меня важно, чтобы во всем, что меня окружает, не было беспорядка:  
а) верно в) трудно сказать с) неверно
8. Большинство людей, которых я встречаю на вечеринке, рады меня видеть.  
а) Да в) Иногда с) Нет
9. Я бы скорее занимался:  
а) фехтованием и танцами  
в) затрудняюсь сказать  
с) борьбой и ручным мячом
10. Про себя я смеюсь над тем, что существует такая большая разница между тем, что люди делают, и тем, что они рассказывают об этом.  
а) Да в) Иногда с) Нет
11. Когда я читаю о каком-нибудь происшествии, я точно хочу выяснить, как это все случилось.  
а) Всегда в) Иногда с) Редко
12. Когда друзья подшучивают надо мной, я обычно смеюсь вместе со всеми и совсем не огорчаюсь.  
а) Верно в) Не знаю с) Неверно
13. Когда кто-нибудь грубо говорит со мной, я могу быстро забывать об этом.  
а) Верно в) Не знаю с) Неверно
14. Мне нравится «изобретать» новые способы в выполнении какой-либо работы больше, чем придерживаться испытанных приемов.  
а) Верно в) Не знаю с) Неверно
15. Когда я обдумываю что-нибудь, я люблю делать это без посторонней помощи, один.  
а) Да в) Иногда с) Нет
16. Я думаю, что реже говорю неправду, чем большинство людей.  
а) Верно в) Нечто среднее с) Нет
17. Меня раздражают люди, которые не могут быстро принимать решения.  
а) Верно в) Не знаю с) Неверно

18. Иногда, хотя и очень недолго, я чувствовал ненависть к моим родителям. а) Да в) Не знаю  
с) Нет
19. Я бы скорее раскрыл свои сокровенные мысли:  
а) моим друзьям в) Не знаю с) в своем дневнике
20. Я думаю, что противоположным по значению словом по отношению к противоположности слова «неточный» будет:  
а) небрежный в) тщательный с) приблизительный
21. Я всегда полон энергии, когда мне это необходимо.  
а) Да в) Трудно сказать с) Нет
22. Меня больше раздражают люди, которые:  
а) своими непристойными шутками вгоняют других в краску  
в) Не знаю  
с) опаздывают на условленную встречу и заставляют меня волноваться
23. Мне очень нравится приглашать гостей и развлекать.  
а) Верно в) Не знаю с) Неверно
24. Я думаю, что...  
а) некоторые виды работ невозможно выполнить так же тщательно, как другие  
в) Затрудняюсь сказать  
с) любую работу следует делать тщательно, если Вы вообще за нее взялись
25. Мне всегда приходится бороться со своей робостью.  
а) Да в) Возможно с) Нет
26. Мои друзья чаще:  
а) спрашивают моего совета  
б) делают то и другое наполовину  
с) дают мне советы
27. Если приятель обманывает меня в мелочах, я скорее предпочитаю сделать вид, что не заметил этого, чем разоблачать его.  
а) Да в) Иногда с) Нет
28. Мне нравится друг, который...  
а) имеет действие и практические интересы  
в) Не знаю  
с) серьезно обдумывает взгляды на жизнь
29. Я раздражаюсь, когда слышу, что другие высказывают идеи, противоположные тем, в которые я твердо верю.  
а) Верно в) Затрудняюсь ответить с) Неверно
30. Меня волнуют мои прошлые поступки ошибки.  
а) Верно в) Не знаю с) Неверно
31. Если бы я одинаково хорошо умел и то и другое, я предпочел: а) играть в шахматы в) Затрудняюсь сказать с) играть в городки
32. Мне нравятся общительные кампанейские люди.  
а) Да в) Не знаю с) Нет
33. Я настолько осторожен и практичен, что со мной случаются меньше неприятностей и неожиданностей, чем с другими людьми  
а) Да в) Трудно сказать с) Нет
34. Я могу забыть о своих заботах и обязанностях, когда мне это необходимо. а) Да в) Иногда  
с) Нет
35. Мне трудно признать, что я не прав.  
а) Да в) Иногда с) Нет
36. На заводе было бы интересно:  
а) работать с машинами и механизмами и участвовать в основном производстве  
в) Трудно сказать

- с) беседовать с другими и принимать их на работу
37. Какое слово не связано с другими двумя:  
а) Кошка в) Близко с) Солнце
38. То, что в некоторой степени отвлекает меня, мое внимание:  
а) раздражает меня в) нечто среднее с) не беспокоит
39. Если бы у меня было много денег, я:  
а) позаботился бы о том, чтобы не вызвать к себе зависть  
в) Не знаю  
с) жил бы не стесняя себя ни в чем
40. Худшее наказание для меня:  
а) тяжелая работа в) Не знаю с) быть запертым в одиночестве
41. Люди должны больше, чем они делают сейчас, требовать соблюдения законов морали.  
а) Да в) Иногда с) Нет
42. Мне говорили, что ребенком я был скорее:  
а) спокойным и любил остаться один  
в) Не знаю  
с) жизнерадостный и всегда активный
43. Мне нравится практическая повседневная работа с различными установками и машинами.  
а) Да в) Трудно сказать с) Нет
44. Я думаю, что большинство свидетелей говорят правду, даже если это затрудняет их.  
а) Да в) Трудно сказать с) Нет
45. Если бы я беседовал с незнакомым человеком, я скорее:  
а) обсуждал бы с ним политические и общественные взгляды  
в) Не знаю  
с) хотел бы услышать от него несколько новых анекдотов
46. Я стараюсь смеяться над шутками не так громко, как это делает большинство людей.  
а) Верно в) Не знаю с) Нет
47. Я никогда не чувствую себя таким несчастным, что хочу плакать.  
а) Верно в) Не знаю с) Нет
48. В музыке я наслаждаюсь:  
а) маршами в исполнении военных оркестров в) Не знаю с) типичным соло
49. Я быстрее предпочел провести два летних месяца:  
а) в деревне одним или с двумя друзьями  
в) Не знаю  
с) возглавляя группу в туристических лагерях
50. Усилие, затраченное на составление предварительных планов:  
а) никогда не лишне в) Трудно сказать с) не стоит этого
51. Необдуманные поступки и высказывания моих приятелей не обижают меня и не делают несчастным.  
а) Верно в) Иногда с) Неверно
52. Когда мне все удастся, я нахожу эти дела легкими.  
а) Верно в) Иногда с) Неверно
53. Я предпочел бы скорее работать:  
а) в учреждении, где мне бы пришлось бы руководить людьми и все время быть среди них  
в) Затрудняюсь ответить  
с) архитектором, работая над своими проектами в тихой комнате
54. «Дом» так относится к «комнате», как «дерево» к:  
а) лесу в) растению с) листу
55. То, что я делаю, у меня получается:  
а) Редко в) Иногда с) Часто
56. В большинстве дел я:

- а) предпочитаю рискнуть в) Не знаю с) предпочитаю действовать наверняка
57. Некоторые люди считают, что я громко говорю. а) Скорее всего, это так в) Не знаю с) Думаю нет
58. Я восхищаюсь больше:
- а) человеком умным, но ненадежным и непостоянным  
в) трудно сказать  
с) человеком со средними способностями, но умеющим противостоять всяческим соблазнам
59. Я принимаю решение:
- а) быстрее, чем многие люди в) Не знаю с) медленнее, чем многие люди
60. На меня производит большое впечатление:
- а) мастерство и изящество в) Не знаю с) сила и мощь
61. Я считаю, что я человек, склонный к сотрудничеству.
- а) Да в) Нечто среднее с) Нет
62. Мне нравится говорить с изысканным, утонченным человеком, чем с откровенным и прямолинейным.
- а) Да в) Не знаю с) Нет
63. Я предпочитаю:
- а) решать вопросы, касающиеся лично меня, сам  
в) Затрудняюсь ответить  
с) обсуждать с моими друзьями
64. Если человек не отвечает сразу же, когда я что-нибудь говорю ему, то я чувствую, что, должно быть, сказал какую-нибудь глупость:
- а) Верно в) Не знаю с) Неверно
65. В школьные годы я больше всего узнал:
- а) на уроках в) трудно сказать с) читая книги
66. Я избегаю работы в общественных организациях и связанной с этим ответственностью:
- а) Верно в) Иногда с) Неверно
67. Когда вопрос очень труден, который надо решить, и требует много усилий, я стараюсь:
- а) заняться другим вопросом  
в) Затрудняюсь ответить  
с) еще раз попробовать решить этот вопрос
68. У меня возникают сильные эмоции: тревога, гнев, приступы смеха и т.д. казалось бы, без определенной причины.
- а) Да в) Иногда с) Нет
69. Иногда мой ум работает не так ясно, как в другое время.
- а) Верно в) Не знаю с) Неверно
70. Я счастлив сделать человеку одолжение, согласившись назначить встречу с ним на время, удобное для него, даже если это немного неудобно для меня.
- а) Да в) Иногда с) Нет
71. Я думаю, что правильное число, которое должно продолжить ряд 1,2,3,4,5,6,...
- а) 10 в) 5 с) 7
72. Иногда у меня бывают недолгие приступы тошноты и головокружения без определенной причины.
- а) Да в) Не знаю с) Нет
73. Я предпочитаю скорее отказаться от своего заказа, чем доставить официанту лишнее беспокойство.
- а) Да в) Не знаю с) Нет
74. Я живу сегодняшним днем в большей степени, чем другие люди.
- а) Верно в) Не знаю с) Неверно
75. На вечеринке мне придется:
- а) принимать участие в интересной беседе

- в) Затрудняюсь ответить  
с) смотреть, как люди отдыхают и отдыхать, расслабившись самому
76. Я высказываю свое мнение независимо от того, сколько людей могут его услышать.  
а) Да в) Иногда с) Нет
77. Если бы я мог перенестись в прошлое, я бы хотел встретиться:  
а) с Колумбом в) Не знаю с) с Шекспиром
78. Я вынужден удерживать себя от того, чтобы не улаживать чужие дела.  
а) Да в) Иногда с) Нет
79. Работая в магазине, я предпочел бы:  
а) оформлять витрины в) Не знаю с) быть кассиром
80. Если люди обо мне плохо думают, это меня не волнует. а) Да в) Трудно сказать с) Нет
81. Если я вижу, что мой старый друг холоден со мной и избегает меня, я обычно:  
а) сразу же думаю: «У него плохое настроение»  
в) Не знаю  
с) беспокоюсь о том, какой неверный поступок я совершил
82. Все несчастья происходят из-за людей:  
а) которые стараются во все внести изменения, хотя уже существует способ решения этих вопросов  
в) Не знаю  
с) которые отвергают новые, многообещающие предложения
83. Я получаю большое удовлетворение, рассказывая местные новости.  
а) Да в) Иногда с) Нет
84. Аккуратные требовательные люди не уживаются со мной.  
а) Верно в) Иногда с) Неверно
85. Я думаю, что я менее раздражительный, чем большинство людей.  
а) Верно в) Иногда с) Неверно
86. Я могу легче не считаться с людьми, чем они со мной.  
а) Верно в) Иногда с) Неверно
87. Бывает, что все утро у меня не возникает желания с кем-либо говорить.  
а) Верно в) Иногда с) Неверно
88. Если стрелки часов встречаются каждые 65 минут, отмеренных по точным часам, то эти часы:  
а) отстают в) идут правильно с) спешат
89. Мне бывает скучно:  
а) часто в) иногда с) редко
90. Люди говорят, что мне нравится делать все своим собственным способом.  
а) Верно в) Иногда с) Неверно
91. Я считаю, нужно избегать лишних волнений, потому что они утомляют меня.  
а) Да в) Иногда с) Нет
92. Дома в свободное время, я:  
а) болтаю и отдыхаю  
в) Затрудняюсь ответить  
с) занимаюсь интересующими меня делами
93. Я робко и осторожно отношусь к завязыванию дружеских отношений с другими новыми людьми.  
а) Да в) Иногда с) Нет
94. Я считаю, что говорят люди стихами, можно также точно выразить прозой.  
а) Да в) Трудно сказать с) Нет
95. Я подозреваю, что люди, которые относятся ко мне по-дружески, могут оказаться предателями за моей спиной.  
а) Да в) Иногда с) Нет

96. Я думаю, что даже самые драматические события через год уже не оставляют в душе никаких последствий.  
а) Да в) Иногда с) Нет
97. Я думаю, что интереснее было бы быть:  
а) натуралистом и работать с растениями в) Не знаю с) страховым агентом
98. Я подвержен беспричинному страху и отвращению к некоторым вещам, например, к определенным животным, местам и т.д.  
а) Да в) Иногда с) Нет
99. Я люблю думать над тем, как можно было бы улучшить мир.  
а) Да в) Трудно сказать с) Нет
100. Я предпочитаю игры:  
а) где надо играть в команде или иметь партнера в) Не знаю с) где каждый играет сам за себя
101. Ночью мне снятся фантастические сны.  
а) Да в) Иногда с) Нет
102. Если я остаюсь дома один, то через некоторое время ощущаю тревогу и страх.  
а) Да в) Иногда с) Нет
103. Я могу обмануть людей своим дружеским расположением, когда на самом деле они мне не нравятся.  
а) Да в) Иногда с) Нет
104. Какое слово не принадлежит двум другим:8  
а) Думать в) Видеть с) Слышать
105. Если мать Марии является сестрой отца Александра, то кем является Александр отцу Марии?  
а) Двоюродным братом в) Племянником с) Дядей

*Ключ обработки. Необходимо подсчитать по каждому фактору баллы*

Фактор							
MD	1 а в	18 в с	35 в с	52 а в	69 в с	86 в с	103 в с
A	2 в с	19 а в	36	53 а в	70 а в	87 в с	
B	3 в	20 с	37 в	54 с	71 а	88 с	104 а, 105 в
C	4 а в	21 а в	38 в с	55 а в	72 в с	89 в с	
E	5 в с	22 в с	39 а в	56 а в	73 в с	90 а в	
F	6 в с	23 а в	40 в с	57 а в	74 а в	91 в с	
G	7 а в	24 в с	41 а в	58 в с	75 а в	92 в с	
H	8 а в	25 в с	42 в с	59 а в	76 а в	93 в с	
I	9 а в	26 а в	43 в с	60 а в	77 в с	94 в с	
L	10 а в	27 в с	44 в с	61 в с	78 а в	95 а в	
M	11 в с	28 в с	45 а в	62 а в	79 а в	96 в с	
N	12 в с	29 а в	46 а в	63 а в	80 в с	97 в с	
O	13 в с	30 а в	47 в с	64 а в	81 в с	98 а в	
Q 1	14 а в	31 а в	48 в с	65 в с	82 в с	99 а в	
Q 2	15 а в	32 в с	49 а в	66 а в	83 в с	100 в с	
Q 3	16 а в	33 а в	50 а в	67 в с	84 в с	101 в с	
Q 4	17 а в	34 в с	51 в с	68 а в	85 в с	102 а в	

Проверка результатов тестирования на искренность. Обработка результатов тестирования начинается с проверки ответов испытуемого на искренность (по показателю MD). При значении показателя  $MD > 9$  считается, что испытуемый отвечал на вопросы неискренне, либо не желал сотрудничать с экспериментатором и ответы давал наугад, не обдумывая их. В

этом случае результаты тестирования считаются недостоверными и дальнейшая их обработка и интерпретация не производятся.

При значении показателя MD 5 – 8 достоверность результата тестирования подвергается сомнению. О возможности дальнейшей обработки данных исследования принимает решение экспериментатор, исходя из целей и задач психодиагностического обследования (исследования).

Значение показателя MD 1 – 4 балла характеризует правдивость обследуемого.

Осуществляются последующие этапы тестовой методики: перевод в стены (условные баллы 10-балльной шкалы), построение личностного профиля испытуемого, анализ и интерпретация данных психодиагностического обследования (исследования).

Далее необходимо перевести полученные сырые баллы в стандартные (стены) по таблице, приведенной ниже.

Факторы	Стены									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Низкие			Средние				Высокие		
A	0-4	5	6	7	8	-	9	10	11	12
B	0-2	-	3	-	4	-	5	6	-	7-8
C	0-3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
E	0-1	2	3	4	5	6	7	8	9	10-12
F	0-1	-	3	4	5	6	7	8	9	10-12
G	0-3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
H	0-3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
I	0-3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
L	0-1	2	-	3	4	-	5	6	7	8-12
M	0-3	-	4	5	6	7	8	9	10	11-12
N	0-1	2	3	4	5	6	7	8	9	10-12
O	0-1	2	3	4	5	6	7	8	9	10-12
Q1	0-4	5	6	-	7	8	9	10	11	12
Q2	0-2	3	-	4	5	6	7	8	9	10-12
Q3	0-2	3	4	5	6	7	8	9	10	11-12
Q4	0-1	2	3	4	5	6-7	8	9	10	11-12
MD	0-2	3	4	5	6	7	8	9	10	11-12

### Описания факторов

Первичные факторы:

I. Фактор «А» (ориентирован на определение степени общительности человека в группе)

«-» «Сизотимия»	«+» «Аффектотимия»
скрытый, обособленный, критичный, непреклонный, необщительный, замкнутый, безучастный, отстаивает свои идеи, отчужденный, точный, объективный, недоверчивый, скептический, холодный (жесткий), сердитый, мрачный	сердечный, добрый, общительный, открытый, естественный, непринужденный, добродушный, беспечный, готов к содружеству, предпочитает присоединяться, внимателен к людям, мягкосердечный, небрежный, доверчивый, идет на поводу, легко приспосабливается, веселый

Для высоких значений фактора (8 – 10 стен) характерны богатство и яркость эмоциональных проявлений, естественность, отзывчивость, непринужденность поведения, готовность к сотрудничеству, чуткое, внимательное отношение к людям, доброта и

мягкосердечие. Предпочитает работать с людьми, легко включается в активные группы, щедр в личных отношениях. Не боится критики, хорошо запоминает лица, события, фамилии, имена и отчества.

Низкие значения фактора (менее 4) свидетельствуют об отсутствии живых, трепещущих эмоций. Эти люди холодны, жестки, формальны в контактах. Они замкнуты, не интересуются жизнью окружающих, чуждаются людей. Стараются работать одни, избегают коллективных мероприятий, не идут на компромиссы. Предпочитают иметь дело с предметами, вещами, а не с людьми. В делах же точны, обязательны, но недостаточно гибки, особенно в оценках людей.

Следует иметь в виду, что нет хороших и плохих показателей, что аффектотимия – это хорошо, а, скажем, сизотимия – плохо. Каждый тип дня своей деятельности имеет как преимущества, так и недостатки. Аффектотимы предпочтительны на административных постах, требующих постоянного общения с людьми. Сизотимы — там, где требуется точность, аккуратность, тщательность исполнения.

## II. Фактор «В»

« – » «Низкий интеллект»	«+» «Высокий интеллект»
несобранный, тупой, конкретность и ригидность мышления, эмоциональная дезорганизация мышления, низкие умственные способности, не может решать абстрактные задачи	собранный, сообразительный, наблюдается абстрактность мышления, высокие общие умственные способности, пронизательный, быстро схватывающий, интеллектуально приспособляется, существует некоторая связь с уровнем вербальной культуры и эрудицией

Высокие оценки (более 7 стенов) имеют лица с хорошим уровнем интеллектуального развития, абстрактно и логически мыслящие. Быстро схватывают новое, имеют высокий уровень обучаемости.

Человек, имеющий низкие оценки по фактору (менее 4) склонен к медленному обучению, с трудом усваивает новые понятия, все понимает буквально. Мышление конкретное, образное. Склонен к догадкам, стремится к интуитивным, а не логически обоснованным решениям. 1 – 3 стенов отражают низкий уровень интеллекта или снижение функций в результате психопатологии.

## III. Фактор «С»

« – » «Слабость Я»	«+» «Сила Я»
слабость, эмоциональная неустойчивость, находится под влиянием чувств, переменчив, легко расстраивается, при расстройствах теряет равновесие духа, переменчив в отношениях и неустойчив в интересах, беспокойный, уклоняется от общности, имеет тенденцию уступать, отказывается от работы	сила, эмоциональная устойчивость, выдержанность, спокойный, флегматичный, трезво смотрит на вещи, работоспособный, реалистически настроенный, эмоционально зрелый, имеет постоянные интересы, спокойный, реально оценивает обстановку, управляет ситуацией, избегает трудностей

Высокие оценки свойственны лицам эмоционально зрелым, смело смотрящим в лицо фактам, спокойным, уверенным в себе, постоянным в своих планах и привязанностях. Для них характерна высокая эмоциональная устойчивость. На вещи смотрят реалистично, хорошо осознают требования действительности. Не скрывают от себя собственные недостатки, не расстраиваются из-за пустяков. Способны следовать нормам и правилам поведения. Высокий уровень фактора позволяет адаптироваться даже при психических расстройствах.

Низкие оценки бывают у лиц, не способных контролировать эмоции и импульсивные влечения. У них снижен эмоциональный контроль, отсутствует чувство ответственности. При значениях 1 – 3 стенов отмечается капризность. Внутренне

человек чувствует себя уставшим, не способным справиться с жизненными трудностями. Для них вероятна низкая эмоциональная устойчивость, склонность к невротическим проявлениям (расстройство сна, психосоматические жалобы), подверженность чувствам, эмоциональной нестабильности.

#### IV. Фактор «Е»

« – » «Конформность»	«+» «Доминантность»
мягкий, кроткий послушный, услужливый, любезный, зависимый, застенчивый, уступчивый, берет вину на себя, безропотный, пассивный, покорный, подчиняющийся, тактичный, дипломатичный, экспрессивный, скромный, легко выводится из равновесия авторитетным руководством и властями	доминирование, властность, неуступчивый, самоуверенный, напористый, агрессивный, упрямый, конфликтный, своенравный, неустойчивый, независимый, грубый, враждебный, мрачный, бунтарь, непослушный, непреклонный, требует восхищения

Высокие оценки по фактору свидетельствуют о властности, стремлении к доминантности, самостоятельности, независимости, игнорировании социальных условностей и авторитетов. Действуют смело и энергично. Отстаивают свои права на самостоятельность, требуют проявления самостоятельности от окружающих. Не признают над собой власти. В конфликтах обвиняют других.

Человек, имеющий низкую оценку по фактору, послушен, конформен, не умеет отстаивать свою точку зрения, покорно следует за более сильным. Уступает дорогу другим. Не верит в себя и в свои способности, поэтому часто оказывается зависимым, берет на себя вину. Успешность же обучения высокая во всех возрастных группах.

#### V. Фактор «F»

« – » «Сдержанность»	«+» «Экспрессивность»
озабоченный, спокойный, молчаливый, серьезный, неразговорчивый, благоразумный, рассудительный, с самоанализом, заботливый, задумчивый, необщительный, медлительный, осторожный, склонен усложнять, пессимистичен в восприятии действительности, беспокоится о будущем, ожидает неудач, окружающим кажется скучным, вялым, чопорным	беззаботный, восторженный, невнимательный, небрежный, беспечный, жизнерадостный, веселый, импульсивный, подвижный, энергичный, разговорчивый, откровенный, экспрессивный, живой, проворный, отмечается значимость социальных контактов, искренен в отношениях, эмоционален, динамичен в общении, часто становится лидером, энтузиаст, верит в удачу

Высокие оценки по фактору характерны для лиц бодрых, активных, беспечных, легко воспринимающих жизнь. Они верят в удачу и свою счастливую звезду. Подвижны, импульсивны. О будущем мало заботятся. Стремятся жить в центре больших городов. Любят путешествия и перемены в жизни. В малых группах часто выбираются лидерами. Разговорчивы, склонны к поверхностной общительности.

Низкие оценки свидетельствуют об осторожности и сдержанности, озабоченности, склонности все усложнять, ко всему подходить слишком серьезно и осторожно. Такие люди живут в постоянном беспокойстве о своем будущем, озабочены своими поступками, постоянно ожидают каких-то несчастий. Тщательно планируют свои поступки, принимают меры от возможных неудач. Рассудительны и несколько зависимы. Склонны к пессимизму.

## VI. Фактор «G»

« – » «Низкое супер-эго»	«+» «Высокое супер-эго»
<p>подверженность чувствам, несогласие с общепринятыми моральными нормами и стандартами, непостоянный, гибкий, переменчивый, вызывает недоверие, потворствует своим желаниям, небрежный, ленивый, независимый, игнорирует обязанности, подвержен влиянию случая и обстоятельств, беспринципность, безответственность, неорганизованность, возможно антисоциальное поведение</p>	<p>высокая нормативность, сильный характер, добросовестный, настойчивый, моралист, степенный, уравновешенный, ответственный, упорный, стойкий, решительный, достойный доверия, эмоционально дисциплинирован, собранный, сочувливый, имеет чувство долга, соблюдает моральные стандарты и правила, настойчивость в достижении цели, точность, деловая направленность</p>

Для высоких значений фактора характерны такие черты, как чувство ответственности и долга, стойкость моральных принципов. Люди, имеющие такие высокие значения фактора, точны и аккуратны в делах, во всем любят порядок, правил не нарушают, выполняют их буквально даже тогда, когда правила кажутся пустой формальностью. Хороший самоконтроль, стремление к утверждению общечеловеческих ценностей.

Человек, имеющий низкую оценку по фактору, склонен к непостоянству, легко бросает начатое дело. Ленивый, недобросовестный, эгоистичный, с низким моральным контролем. Презрительно относится к моральным ценностям, способен на обман и нечестность. Низкие оценки по фактору бывают у асоциальных психопатов, правонарушителей и лиц с низкими моральными качествами.

## VII. Фактор «H»

« – » «Трекция»	«+» «Пармия»
<p>робость, нерешительность, не уверен в своих силах, застенчивость, смущается в присутствии других, сдержанный, боязливый, эмоциональный, озлобленный, раздраженный, ограниченный, строго придерживается правил, быстро реагирует на опасность, повышенная чувствительность к угрозе, деликатный, внимательный к другим, предпочитает находиться в тени, большому обществу предпочитает одного-двух друзей</p>	<p>смелость, предприимчивость, социальная смелость, толстокожесть, авантюристичный, склонный к риску, общительный, активный, явный интерес к другому полу, чувствительный, отзывчивый, добродушный, импульсивный, расторможенный, держится свободно, эмоциональный, артистические интересы, беззаботный, не понимает опасности</p>

Высокие оценки свидетельствуют о стрессовой устойчивости, невосприимчивости к угрозе, смелости, решительности, тяге к риску и острым ощущениям. Однако эти люди невнимательны к деталям, игнорируют сигналы опасности, тратят много времени на разговоры. Трудности в общении не испытывают. Склонны активно общаться, вступать в контакт с лицами противоположного пола. Не теряются при столкновении с неожиданными обстоятельствами. Быстро забывают о неудачах. Лиц с высокими показателями фактора часто выбирают лидерами в группах, где деятельность связана с соперничеством и риском.

Для личности с низкой оценкой по фактору характерна неустойчивость поведения в стрессовых ситуациях. Имеет сверхчувствительную нервную систему, остро реагирует на любую угрозу. Такие индивиды считают себя крайне робкими, неуверенными в своих силах, терзаются необоснованным чувством собственной

неполноценности. Медлительны, сдержанны в выражении своих чувств. Больших компаний избегают.

#### VIII. Фактор «I»

« – » «Харрия»	«+» «Премсия»
<p>низкая чувствительность, суровость, толстокожесть, не верит в иллюзии, рассудочность, реалистичность суждений, практичность, некоторая жестокость, несентиментальный, ожидает малого от жизни, мужественный, самоуверенный, берет на себя ответственность, суровый (до цинизма), черствый в отношениях, незначительные артистические наклонности, без утраты чувства вкуса, не фантазер</p>	<p>сверхосторожность, стремление к покровительству, неугомонный, суетливый, беспокойный, ожидает внимания от окружающих, навязчивый, ненадежный, ищет помощи, способный к эмпатии, добрый, терпимый к себе и окружающим, утонченный, жеманный, напыщенный, притворный, склонный к романтизму, артистичный, ветренный, действует по интуиции, женственный, фантазирует в беседе, изменчивый, ипохондрик</p>

Высокая оценка по фактору является показателем чувствительности, мягкости, мечтательности, утонченности, образцового, художественного восприятия мира. Эти лица не любят «грубых людей» и «грубую работу». Обожают путешествия, обладают богатым воображением, эстетическим вкусом. Художественные произведения больше влияют на их жизнь, чем реальные события. В поведении проявляют черты театральности, иногда – тревожности. Высокие оценки по фактору имеют художники, артисты, музыканты.

Низкие оценки характерны для лиц мужественных, эмоционально стабильных, суровых, практичных, реалистичных. Больше верят рассудку, чем чувству. В отношении к окружающим возможна жесткость, стремление направлять группу по «правильному» реалистическому пути. Скептически относятся к гуманитарным наукам и созданию духовных ценностей.

#### IX. Фактор «L»

« – » «Алаксия»	«+» «Протенсия»
<p>доверчивый, чувство собственной незначимости, соглашается с условиями, внутренняя расслабленность, жалуется на перемены, неподозрительный, свободный от зависимости, легко забывает трудности, понимает, прощает, терпимый, уживчивый, благожелательный по отношению к другим, небрежно относится к замечаниям, покладистый, легко ладит с людьми</p>	<p>подозрительность, ревнивость, «защита» и внутреннее напряжение, завистливый, большое самомнение, догматичность, подозрительность, задерживает свое внимание на неудачах, тиран, требует от окружающих нести ответственность за ошибки, раздражительный, его интересы обращены на самого себя, осторожен в своих поступках, эгоцентричен</p>

Лица с высокими оценками по фактору с самого начала ко всем людям подходят с предубеждениями, настороженно. Ищут везде подвоха. Никому не доверяют. Считают своих друзей способными на нечестность, с ними не откровенны. В коллективе держатся обособленно, завидуют успехам других людей. Считают, что их недооценивают. В отношениях с людьми настойчивы, но раздражительны, не терпят конкуренции. У них завышена самооценка. Часто проявляют мнительность, подозрительность, осторожность. Чаще всего не заботятся о других.

Человек с низкой оценкой по фактору считает всех людей добрыми и хорошими. Откровенно рассказывает о себе даже малознакомым людям, легко доверяет им свои сокровенные мечты и материальные ценности. Самооценка реалистична. В коллективе

уживчив, весел, доброжелателен. Не завистлив, проявляет искреннюю заботу о своих товарищах, не стремится выделиться, обратить на себя внимание. Возникающие отрицательные эмоции быстро угасают. По роду занятий высокий уровень фактора характерен для администраторов, летчиков, юристов. Низкий уровень — для спортсменов, канцелярских работников, работников сферы услуг.

#### Х. Фактор «М»

« – » «Праксерния»	«+» «Аутия»
практичен, тверд, мало воображения, приземленность стремлений, быстро решает практические вопросы, занят своими интересами, прозаичен, избегает всего необычного, следует общепринятым нормам, надежен в практическом суждении, честный, добросовестный, беспокойный, свойственна некоторая ограниченность, излишне внимателен к мелочам, руководствуется объективной реальностью	мечтательность, идеалистичность, богатое воображение, богемность, рассеянность, поглощен своими идеями, интересуется искусством и основными верованиями, увлечен внутренними иллюзиями, высокий творческий потенциал, капризный, легко отступает от здравого смысла, неуравновешенный, легко приходит в восторг

Высокие оценки характерны для лиц с богатым воображением, фантазеров, погруженных в себя, витающих в облаках. Для них характерен аутизм, они эксцентричны, своеобразны, ориентированы на собственные желания. Самобытное мировоззрение, мечтательность, творческое воображение, неповторимая манера поведения, игнорирование общепризнанных норм. Из-за направленных на себя интересов чаще всего такие люди отвергаются группой. Среди таких лиц есть немало людей одаренных. Средние оценки по фактору имеют художники, музыканты, писатели.

Низкие оценки свойственны лицам зрелым, уравновешенным, здравомыслящим, трезво оценивающим обстоятельства и людей. Следуют требованиям объективной реальности и общепризнанным нормам поведения. Добросовестны. Однако в неожиданных нестандартных ситуациях им часто не хватает воображения и находчивости.

#### XI. Фактор «N»

« – » «Прямолинейность»	«+» «Дипломатичность»
наивность, простоватость, прямой, откровенный, естественный, непосредственный, бестактный в обращении, имеет неконкретный ум, общительный, не сдержан эмоционально, простые вкусы, отсутствие проницательности, неопытен в анализе мотивировок, довольствуется имеющимся, слепо верит в человеческую сущность	проницательность, хитрость, опытный, искусственный, расчетливый, разумный, изысканный, умеет вести себя в обществе, имеет точный ум, эмоционально выдержан, искусственный, эстетически изощрен, проницателен по отношению к окружающим, честолюбивый, бывает ненадежен, осторожен, «срезает углы»

Лица с высокими оценками по фактору характеризуются искусственностью, утонченностью, расчетливостью, принципиальностью. Не поддаются эмоциональным порывам. Держатся корректно, вежливо, отстраненно, несколько амбициозно. Ко всему подходят разумно. Хитро и умело строят свое поведение. Скептически относятся к лозунгам и призывам. Склонны к интригам. В общении мягки, вежливы, следят за речью и манерами.

Низкие оценки свидетельствуют о грубости, бестактности, прямолинейности. Это обычно открытые, наивные люди. Общительные, компанейские. Плохо понимают мотивы поведения окружающих. Все принимают на веру, легко загораются общими увлечениями. Сентиментальны, чувствительны, спонтанны. Не умеют хитрить и ловчить, ведут себя естественно, просто и грубовато.

## ХII. Фактор «О»

« – » «Гипертимия»	«+» «Гипотимия»
беспечность, самоуверенность, самонадеянность, спокойствие, безмятежность, благодушие, хладнокровие, веселый, жизнерадостный, нераскаивающийся, безмятежный, спокойный, нечувствителен к одобрению или порицанию окружающих, беспечен, энергичен, небоязливый, бездумный	чувство вины, полон тревоги и предчувствий, самобичевание, неуверенность в себе, ранимый, обеспокоенность, депрессивный, подавленный, легко плачет, легко раним, одинокий, находится во власти настроений, впечатлительный, сильное чувство долга, чувствителен к реакциям окружающих, скрупулезный, суетливый, ипохондрик, погружен в мрачные раздумья

Лица с высокими оценками по фактору неизменно чем-нибудь озабочены, всегда подавлены, тревожны, тяготятся дурными предчувствиями. Склонны к самоупрекам, самообличению, недооценивают свои возможности. Принижают свою компетентность, знания и способности. В обществе чувствуют себя неуверенно и неуютно. Держатся излишне скромно, замкнуто и обособленно.

Низкие оценки характерны для лиц веселых, жизнерадостных, довольных жизнью, уверенных в своих успехах и своих возможностях. Живо откликаются на все происходящие события. Находят интерес в повседневной жизни. Нечувствительны к неодобрению группы и тем самым могут вызвать к себе антипатию.

## ХIII. Фактор «Q1»

« – » «Консерватизм»	«+» «Радикализм»
испытанное временем, подозрителен к новым людям, с сомнением относится к новым идеям, терпим к традиционным трудностям, склонен к морализации и нравоучениям	экспериментатор, аналитик, либерал, свободомыслящий, терпимость к неудобствам, критически настроен, хорошая информированность, не доверяет авторитетам, на веру ничего не принимает, характеризуется наличием интеллектуальных интересов

Лица с высокими оценками по этому фактору имеют разнообразные интеллектуальные интересы, стремятся быть хорошо информированными по поводу научных и политических проблем, но никакую информацию они не принимают на веру. Радикальны. Ко всему относятся скептически, не доверяют авторитетам. Легко меняют свою точку зрения, спокойно воспринимают новые идеи и перемены. Отличаются критичностью мышления, терпимостью к неясностям.

Низкие оценки характерны для консервативных, ригидных людей, не любящих перемен. Это лица устоявшихся мнений, нормами правил. Все новое они встречают в штыки, потому что оно кажется им абсурдным и бессмысленным. Склонны к преувеличениям, морализации и наставлениям. Весь вред, по их мнению, происходит от людей, которые нарушают традиции и принципы.

## ХIV. Фактор «Q2»

« – » «Зависимость от группы»	«+» «Самодостаточность»
социабельность, несамостоятельность, последовательность, нуждается в групповой поддержке, принимает решения вместе с другими, следует за общественным мнением, ориентируется на социальное одобрение, безынициативен	независимость от группы, самостоятельность, находчивость, самостоятельно принимает решения, может господствовать, не нуждается в поддержке других людей, независим

Лица с высокими оценками по данному фактору самостоятельны, независимы, предпочитают все делать сами. Для них характерна самодостаточность. Сами принимают решения, добиваются их исполнения, сами несут ответственность. Они готовы пожертвовать любыми удобствами, только бы сохранить свою независимость.

своих действиях и поступках не считаются с общественным мнением. Нельзя сказать, что они не любят людей, просто не нуждаются в их одобрении и поддержке.

Низкие оценки свидетельствуют о несамостоятельности, зависимости, привязанности к группе. Эти люди ориентируются на групповое мнение, нуждаются в опоре, поддержке окружающих, в совете и одобрении. Нет инициативы и смелости в выборе собственной линии поведения.

#### XV. Фактор «Q3»

« – » «Низкое самомнение»	«+» «Высокое самомнение»
плохо контролируем, небрежный, неточный, следует своим побуждениям, не считается с общественными правилами, невнимателен и неделикатен, недисциплинирован, внутренняя конфликтность представлений о себе	самолюбие, самоконтроль, точный, волевой, может подчинить себе, действует по осознанному плану, эффективный лидер, принимает социальные нормы, контролирует свои эмоции и поведение, доводит дело до конца, целенаправлен

Высокие оценки свидетельствуют об организованности, умении хорошо контролировать свои эмоции и поведение. Такой человек действует планомерно и упорядоченно, не разбрасывается. Высокий самоконтроль основан на четко осознанных целях и мотивах поведения. Начатое дело доводит до конца. Хорошо осознает социальные требования и старается их выполнять. Заботится о своей репутации. Надежные руководители имеют высокие оценки по этому фактору.

Низкие оценки по фактору указывают на слабую волю и плохой самоконтроль (особенно над желаниями). Деятельность таких лиц неупорядоченна, хаотична. Они часто теряются. Безалаберны. Не умеют организовать свое время и порядок выполнения работы. Нередко они оставляют дело незаконченным, без достаточного обдумывания берутся за другое.

Фактор Q3 является важным для прогноза успешности деятельности. Коррелирует с успехами в технике, математике, организаторской деятельности, где требуются уравновешенность, объективность и решительность.

#### XVI. Фактор «Q4»

« – » «Низкая эго-напряженность»	«+» «Высокая эго-напряженность»
расслабленный, спокойный, вялый, апатичный, сдержанный, нефрустрирующий, низкая мотивация, лень, излишняя удовлетворенность, невозмутимость	собранный, энергичный, возбужденный, раздражительный, повышенная мотивация, несмотря на утомляемость активен, слабое чувство порядка, раздражительный

Высокие оценки свидетельствуют о напряженности, возбуждении, неудовлетворенных стремлениях. Человек с такими показателями беспокоен, возбужден, неусидчив. Чувствует себя разбитым, усталым, но не может остаться без дела даже в обстановке, благоприятной для отдыха. Для этого состояния характерны эмоциональная неустойчивость, пониженное настроение, раздражительность и нетерпимость. В групповой деятельности пренебрегает такими аспектами, как единство, порядок, лидерство.

Низкие оценки говорят о слабости, отсутствии побуждений и желаний. Лица с такой оценкой фактора безразличны к своим удачам и неудачам. Нефрустрированы, невозмутимы, спокойны. К переменам и достижениям не стремятся.

## 5. Тест (диагностики жизнестойкости (С.Мадди в адаптации Д.Леонтьева)

*Описание теста.* Тест жизнестойкости представляет собой адаптацию опросника HardinessSurvey, разработанного американским психологом Сальваторе Мадди. Личностная переменная hardiness (жизнестойкость) характеризует меру способности личности выдерживать стрессовую ситуацию, сохраняя внутреннюю сбалансированность и не снижая успешность деятельности.

Жизнестойкость представляет собой систему убеждений о себе, о мире, об отношениях с миром. Это диспозиция, включающая в себя три сравнительно автономных компонента: вовлеченность, контроль, принятие риска. Выраженность этих компонентов и жизнестойкости в целом препятствует возникновению внутреннего напряжения в стрессовых ситуациях за счет стойкого совладания со стрессами и восприятия их как менее значимых.

*Шкалы теста:* Вовлеченность.Контроль.Принятие риска.

Вовлеченность определяется как «убежденность в том, что вовлеченность в происходящее дает максимальный шанс найти нечто стоящее и интересное для личности». Человек с развитым компонентом вовлеченности получает удовольствие от собственной деятельности. В противоположность этому, отсутствие подобной убежденности порождает чувство отвергнутости, ощущение себя «вне» жизни.

Контроль представляет собой убежденность в том, что борьба позволяет повлиять на результат происходящего, пусть даже это влияние не абсолютно и успех не гарантирован. Противоположность этому — ощущение собственной беспомощности. Человек с сильно развитым компонентом контроля ощущает, что сам выбирает собственную деятельность, свой путь.

Принятие риска — убежденность человека в том, что все то, что с ним случается, способствует его развитию за счет знаний, извлекаемых из опыта, — неважно, позитивного или негативного. Человек, рассматривающий жизнь как способ приобретения опыта, готов действовать в отсутствие надежных гарантий успеха, на свой страх и риск, считая стремление к простому комфорту и безопасности, обедняющим жизнь личности.

Задание: Необходимо ответить на следующие вопросы, отмечая галочкой тот ответ, который наилучшим образом отражает Ваше мнение.

№	ВОПРОСЫ	НЕТ	Скорее НЕТ, чем ДА	Скорее да, чем нет	ДА
1	Я часто не уверен в собственных решениях				
2	Иногда мне кажется, что никому нет до меня дела				
3	Часто, хорошо выспавшись, я с трудом встаю с постели				
4	Я постоянно занят и мне это нравится				
5	Часто я предпочитаю «плыть» по течению				
6	Я меняю свои планы в зависимости от обстоятельств				
7	Меня раздражают события, из-за которых я вынужден менять свой распорядок дня				
8	Непредвиденные трудности порой сильно утомляют меня				
9	Я всегда контролирую ситуацию				
10	Порой я так устаю, что уже ничто не может меня заинтересовать				
11	Порой все, что я делаю, кажется мне бесполезным				
12	Я стараюсь быть в курсе всего происходящего вокруг меня				
13	Лучше синица в руках, чем журавль в небе				

14	Вечером я часто чувствую себя совершенно разбитым				
15	Я предпочитаю ставить труднодостижимые цели				
16	Иногда меня пугают мысли о будущем				
17	Я всегда уверен, что смогу воплотить все задуманное				
18	Мне кажется, я не живу полной жизнью, а только играю				
19	Мне кажется, что если бы в прошлом у меня было меньше разочарований и невзгод, мне было бы сейчас легче жить				
20	Возникающие проблемы часто кажутся мне неразрешимыми				
21	Испытав поражение, я буду пытаться взять реванш				
22	Я люблю знакомиться с новыми людьми				
23	Когда кто-нибудь жалуется, что жизнь скучна, это значит, он просто не умеет видеть интересное				
24	Мне всегда есть чем заняться				
25	Я всегда могу повлиять на то, что происходит вокруг				
26	Я часто сожалею о том, что уже сделано				
27	Если проблема требует больших усилий, я откладываю ее				
28	Мне трудно сблизиться с другими людьми				
29	Как правило, окружающие слушают меня внимательно				
30	Если бы я мог, я бы многое изменил бы в прошлом				
31	Я довольно часто откладываю на завтра то, что трудно осуществимо, или то, в чем я не уверен				
32	Мне кажется, жизнь проходит мимо меня				
33	Мои мечты редко сбываются				
34	Неожиданности дарят мне интерес к жизни				
35	Порой мне кажется, что все мои усилия тщетны				
36	Порой я мечтаю о спокойной размеренной жизни				
37	Мне не хватает упорства закончит начатое				
38	Бывает, жизнь кажется мне скучной и бесцветной				
39	У меня нет возможности влиять на неожиданные проблемы				
40	Окружающие меня недооценивают				
41	Как правило, я работаю с удовольствием				
42	Иногда я чувствую себя лишним даже в кругу друзей				
43	Бывает, на меня наваливается столько проблем, что просто руки опускаются				
44	Друзья уважают меня за упорство и непреклонность				
45	Я охотно берусь воплощать новые идеи				

*Ключи шкал Теста жизнестойкости.* Для подсчета баллов ответам на *прямые пункты* присваиваются баллы от 0 до 3: «нет» - 0 баллов, «скорее нет, чем да» - 1 балл, «скорее да, чем нет» - 2 балла, «да» - 3 балла.

Ответам на *обратные пункты* присваиваются баллы от 3 до 0: «нет» - 3 балла, ... «да» - 0 баллов.

Затем баллы по отдельной субшкале (вовлеченности, контроля и принятия риска) по прямым и обратным пунктам суммируются. Суммы получаем по каждой субшкале. Далее вычисляется общий балл жизнестойкости - путем суммирования данных по трем субшкалам.

Прямые и обратные пункты для каждой шкалы представлены ниже.

	Прямые пункты	Обратные пункты
Вовлеченность	4, 12, 22, 23, 24, 29, 41	2, 3, 10, 11, 14, 28, 32, 37, 38, 40, 42
Контроль	9, 15, 17, 21, 25, 44	1, 5, 6, 8, 16, 20, 27, 31, 35, 39, 43
Принятие риска	34, 45	7, 13, 18, 19, 26, 30, 33, 36

## 6. «Самооценка силы воли» Н.Н. Обозов

### *Инструкция*

На приведенные 15 вопросов можно ответить: «да»; «не знаю» или «бывает», «случается»; и «нет». Если Вы ответили:

- «да», то за это присваивается – 2 балла;
- «не знаю» или «бывает», «случается» – 1 балл;
- «нет» – 0 баллов.

При последовательном ответе на вопросы от 1 до 15 необходимо сразу суммировать набираемые баллы.

### *Текст опросника*

1. В состоянии ли вы завершить начатую работу, которая вам неинтересна, независимо от того, что время и обстоятельства позволяют оторваться от нее и потом снова вернуться к ней?
2. Преодолевали ли вы без особых усилий внутреннее сопротивление, когда нужно было сделать что-то вам неприятное (например, пойти на дежурство в выходной день)?
3. Когда попадаете в конфликтную ситуацию на работе (учебе) или в быту, в состоянии ли вы взять себя в руки настолько, чтобы взглянуть на нее с максимальной объективностью?
4. Если вам прописана диета, сможете ли вы преодолеть все кулинарные соблазны?
5. Найдете ли вы силы утром встать раньше обычного, как было запланировано вечером?
6. Останетесь ли вы на месте происшествия, чтобы дать свидетельские показания?
7. Быстро ли вы отвечаете на письма?
8. Если у вас вызывает страх предстоящий полет на самолете или посещение зубоучебного кабинета, сумеете ли вы без особого труда преодолеть это чувство и в последний момент не изменить своего намерения?
9. Будете ли вы принимать очень неприятное лекарство, которое вам рекомендовал врач?
10. Сдержите ли вы данное сгоряча обещание, даже если его выполнение принесет вам немало хлопот, являетесь ли вы человеком слова?
11. Без колебаний ли вы отправляетесь в поездку в незнакомый город, если это необходимо?
12. Строго ли вы придерживаетесь распорядка дня: времени пробуждения, приема пищи, занятий, уборки и прочих дел?
13. Относитесь ли вы неодобрительно к библиотечным задолжникам?
14. Самая интересная телепередача не заставит вас отложить выполнение срочной и важной работы. Так ли это?
15. Сможете ли вы прервать ссору и замолчать, какими бы обидными ни казались вам слова противоположной стороны?

### *Обработка и интерпретация результатов*

Подсчитывается общая сумма набранных баллов. Если она находится в пределах:

– от 0 до 12 баллов – у Вас слабая сила воли, Вас легко переубедить. Однако, знание своих «слабых мест» делает человека более сильным. Работайте над собой, совершенствуя свою волевую регуляцию.

– от 13 до 21 баллов – у Вас сила воли средняя. В различных ситуациях Вы действуете по-разному, иногда проявляя чудеса уступчивости и податливости, а иногда – настойчивость и упорство. Именно в этой мобильности и неодинаковости заключается Ваша привлекательность в общении и делах.

от 22 до 30 баллов – у Вас большая сила воли, Вы волевой человек. Однако, помните, что Вы не одни, а уступки, компромиссы и переговоры тоже приводят к успеху в общении и делах.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Результаты исследования психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов

Таблица 2.1 — Результаты диагностики мотивационно-ценностного компонента по методике «Ценностные ориентации» О.И. Мотков и Т.А. Огнева (по шкале значимости)

Уровень выраженности ценностей	внешние ценности		внутренние ценности	
	Количество опрошенных	Процентное соотношение	Количество опрошенных	Процентное соотношение
высокий	16 человек	31%	34 человека	68%
средний	28 человек	57%	10 человек	20%
низкий	6 человек	12%	6 человек	12%

Таблица 2.2 — Оценка причин реализации ценностей по методике «Ценностные ориентации» О.И. Мотков и Т.А. Огнева

ПРИЧИНЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕННОСТЕЙ		внешние обстоятельства		мои природные данные		собственные усилия	
		%	чел.	%	чел.	%	чел.
Уровень реализации ценностей	высокий	44	22	41	21	26	13
	средний	31	15	31	15	29	14
	низкий	25	13	28	14	45	23

Таблица 2.3 – Результаты оценки операционного компонента по методике «Диагностика психологической готовности к предпринимательской деятельности» Е.К. Климовой

Шкалы методики	низкие показатели	ниже среднего	средние	выше среднего	высокие
Предпринимательские мотивы	0	7%	39%	25%	29%
Предпринимательские цели	0	23%	62%	5%	10%
Предприимчивость	0	18%	51%	19%	12%
Стратегическое мышление	3%	40%	36%	19%	2%
Стрессоустойчивость	8%	11%	68%	13%	0%
Предпринимательская интенция	0	18%	61%	11%	10%
Предпринимательские ресурсы	5%	30%	43%	16%	6%
Психологическая готовность к предпринимательской деятельности	3%	20%	51%	16%	10%

Таблица 2.4 - Результаты оценки когнитивного компонента по методике «Психологическая готовность к рыночным отношениям» Д.А. Китовой

	ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛИЧНОСТИ	уровень выраженности	результаты группы в тах показателе
До экспери мента	1 - Потребность в самообеспечении;	4	58%
	2 - Чувство собственности;	4,8	42%
	3 - Стиль хозяйствования;	3,3	70%
	4 - Взаимоотношения с окружающими	3,1	47%

Таблица 2.5 — Результаты исследования оценочного компонента по методике 6 факторного личностного опросник Р.Б. Кеттелла

Факторы	Опрошенные		
	Высокий уровень	Средний уровень	Низкий уровень
A	22%	70%	8%
B	0%	52%	48%
C	30%	61%	9%
D	0%	30%	70%
E	22%	69%	9%
F	22%	69%	9%
G	30%	52%	18%
H	30%	65%	5%
I	13%	13%	74%
L	0%	39%	61%
O	0%	39%	61%
Q2	13%	56%	31%
Q3	30%	56%	14%
Q4	13%	47%	40%

Таблица 2.6 — Результаты диагностики волевого компонента по методике «Самооценка силы воли» Н.Н. Обозов

	Степень развития силы воли	кол-во человек	%-ое соотношение
1	Слабая сила воли	7	13
2	Средняя сила воли	27	55
3	Высокая сила воли	16	32

Таблица 2.7 — Результаты диагностики волевого компонента по методике «Тест жизнестойкости (С. Мадди)»

	Уровень жизнестойкости	кол-во человек	%-ое соотношение
1	Высокий уровень	21	43
2	Средний уровень	16	31
3	Низкий уровень	13	26

### ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Программа управления формированием психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов

#### Психологическая игра «НЕОБИТАЕМЫЙ ОСТРОВ»

*Аудитория:* все участники образовательного процесса, не более 15 человек

*Время:* 1,5 часа

*Ресурсы:* просторное помещение, стулья по количеству участников, магнитно-маркерная доска, цветные маркеры, губка, планшеты.

*Цель:* знакомство и командообразование.

*Задачи:* сплочение коллектива, для коллективных путей решения, развитие воображения, находчивости, развитие навыков уверенного поведения

*Структура занятия:*

1. Вводная информация об игре (отвечаем на вопросы: что вы подразумеваете под командообразованием? Для чего необходимо? Что важно при формировании команды?)

2. Правила и принципы групповой работы (формулировка и согласование норм и правил поведения участников)

3. Упражнение "Презентация друга" (знакомство участников группы и сбор информации личного характера)

4. Игра. Ход игры:

1. Задание "Обломки корабля"

2. Задание "Опиши остров"

3. Задание "Маскировка"

4. Задание "Скалолаз"

5. Задание "Болото "

6. Задание "Поселение"

7. Задание "Письмо в бутылке"

8. Задание "Эврика!"

5. Завершение. Рефлексия.

### Упражнение «Анализ ситуаций»

*Время: 1,5 часа*

*Цель:* помочь попрактиковаться в определении 4 типов реакции.

*Задание для участников.* Проанализируйте приведенные ситуации и отметьте в отведенных местах, какая реакция (сопереживание, поток рекомендаций, просьба о дополнительной информации, критике) наиболее соответствует данной ситуации.

*Ситуация 1.*

– Братцы! Неужели эту женщину из нашего отдела повысили в должности только из-за того, что она умеет подлизываться к начальству?! У меня выше квалификация, и этой женщине не нужны деньги так, как мне. Что происходит?

A. Мне кажется, что ты справляешься со своей работой отнюдь не так хорошо, как тебе кажется, иначе повысили бы тебя.

B. Всегда неприятно, когда должность, на которую ты метишь, занимает кто-то другой, особенно если ты чувствуешь, что твоя квалификация выше.

C. А случалось ли что-то подобное с тобой?

D. Будь я на твоём месте, я бы рассказал начальнику, какая злость тебя обурекает.

*Структура занятия:* настройка на занятие; разбор 7 ситуаций, групповая рефлексия.

### Игра «Детективная история»

*Время: 1,5 часа*

*Ресурсы:* стикеры с событиями.

*Цель:* знакомство и командообразование.

*Задачи:* умение анализировать ситуацию, видеть логику событий, умение сопоставлять факты и выявлять закономерность.

*Структура занятия:*

5. Правила игры

6. Участники вытягивают стикеры с событием, которое произошло.

7. Рассаживаются хаотично по всей аудитории, и зачитывая по очереди факты, пытаются сопоставить порядок произошедших событий, чтобы найти ответ на главный вопрос задачи «кто виновник преступления».

8. Завершение. Рефлексия.

### Арт-терапия «Фигура»

*Участники:* не более 20 человек

*Время:* 1,5 часа

*Цель:* диагностики видов профессий и коррекции выбранной профессии.

*Этапы занятия:*

1. Диагностический. Изучение типов профессий через изотерапию.

2. Организационный. Заключается в сообщении участникам информации о теме арт-занятия, цели, задачах, содержании деятельности. Учащимся предлагается представить себя в будущей профессии.

3. Деятельностный. Позволяет обучающимся проявить себя, свои способности и возможности в непосредственной творческой деятельности. В ходе деятельностного этапа учащиеся анализируют, подходит ли им профессия, которую они выбрали. Для работы на этом этапе используется коллаже-терапия, пластилино-терапия и арт-терапия с помощью камней, сказко-терапии и музыкотерапии.

4.Этап рефлексии. Насколько было полезно занятие для учащихся. Предлагается выбрать смайлик красного цвета, если нужно изменить выбор профессии, желтый откорректировать выбор (в целом профессия подходит, но нужно изменить тонкости ее получения или работы по профессии), зеленый профессия полностью подходит.

#### Комплексное психологическое занятие

*Время:* 1,5 часа

*Цель:* повышение мотивации участников

*Структура занятия:*

9. Упражнение «Работа над ошибками» (проанализируйте неудачу, которую вы пережили в прошлом.)
10. Упражнение "Попроси самого себя" (что-то важное для себя)
11. Упражнение "Похвали самого себя".
12. Упражнение "Полезный предмет" (отождествление с предметом своей деятельности)
13. Упражнение "Мне удалось!" (самопрезентация)
14. Упражнение "Самомотивация"
15. Упражнение "Начать действовать" (дедлайны своих задач)
16. Тест «Диагностика мотивации». Тест предложен Т. Элерсом, оценивает силу мотивации к достижению цели, к успеху.

Работа с обратной связью участников.

#### Станционная бизнес-игра «Мегаполис»

*Участники:* до 40 человек

*Время:* 1,5 часа

*Цель:* знакомство с разными видами направленности предпринимательства, идентификация себя с направлениями.

*Этапы занятия:*

7. Знакомство с правилами игры

8. Деление на ведущих и участников. Получение инструкций ролей.
9. Подготовка станций ведущими.
10. Сам этап игры (перемещение между локациями с разными направлениями).
11. Защита идеи на одном из пунктов станции.
12. Рефлексия игры

### Упражнение Джеффа

*Участники:* до 30 человек

*Время:* 1,5 часа

*Цель:* умение свободно высказываться, отвечать на вопросы, защищать свое мнение, уважать мнение других.

*Описание упражнения:* Для ведения упражнения необходимы двое ведущих. Готовятся три плаката с надписями: "ДА", "МОЖЕТ БЫТЬ", "НЕТ". Крайние плакаты вывешиваются по двум концам зала, а средний - в центре. Ведущий располагается в середине зала на возвышении, чтобы было лучше слышно задаваемые вопросы. После заданного опроса все участники переходят под тот плакат, который соответствует их ответу. Ведущий спрашивает, кто хотел бы ответить, почему он встал именно под этот плакат. Желающий поднимает руку. Ведущий кидает ему мяч. Тот, у кого в руках мяч право на ответ.

### Ролевая игра «Закрытый остров»

*Участники:* до 20 человек

*Время:* 1,5 часа

*Цель:* развитие и оценка управленческих навыков, командообразование.

*Компетенции, зашитые в игру:*

- долгосрочное планирование в условиях конкурентной среды

- координация работы коллектива, мотивация
- постановка и распределение задач подчиненным и контроль их исполнения

- коммуникативные навыки: ведение деловых переговоров
- *Легенда.* Остров «Закрытый» – самый крупный из необитаемых островов в Тихом океане. Правительством острова принято решение сделать его центром туризма, создав необходимую инфраструктуру. В застройке территории острова участвуют несколько строительных компаний (команды в игре). Каждый тип объектов возводится в соответствии с проектной документацией из материалов, закупаемых у поставщика (рисунок 3.1).

- Команды конкурируют друг с другом за право занять наилучшие участки и успеть их построить наиболее выгодными объектами. Работой каждой компании управляет ее Генеральный директор. Он планирует всю деятельность компании, распределяет роли, функции, ставит задачи и контролирует их выполнение. Роль Генерального директора в игре –

- переходящая, поэтому попробовать себя в роли руководителя смогут несколько участников в каждой команде.

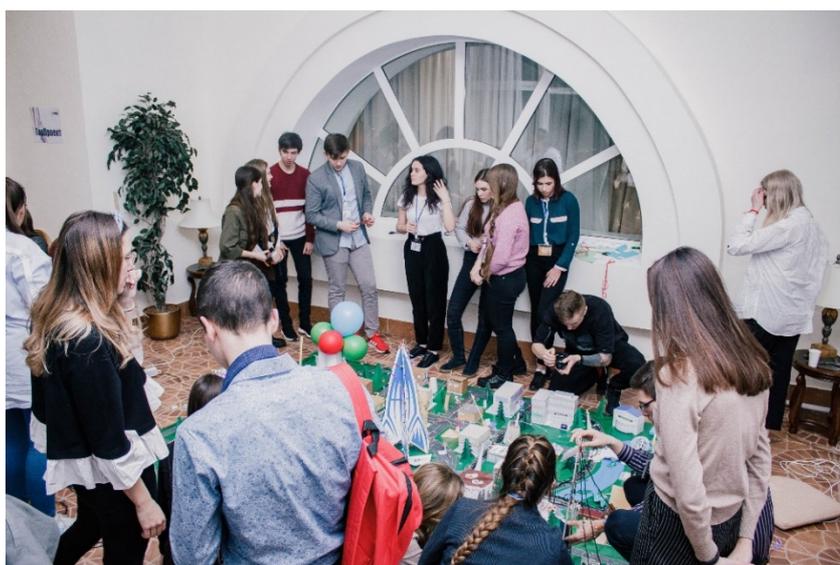


Рисунок 3.1 - Вариант создания карты острова Кокос для ролевой игры

## ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Результаты опытно-экспериментального исследования управления  
формированием психологической готовности к предпринимательской  
деятельности у студентов экономических вузов

Таблица 4.1 — Результаты диагностики мотивационно-ценностного компонента по методике «Ценностные ориентации» О.И. Мотков и Т.А. Огнева (по шкале значимости)

Уровень выраженности ценностей	внешние ценности		внутренние ценности	
До эксперимента				
	Количество опрошенных	Процентное соотношение	Количество опрошенных	Процентное соотношение
высокий	16 человек	31%	34 человека	68%
средний	28 человек	57%	10 человек	20%
низкий	6 человек	12%	6 человек	12%
После эксперимента				
высокий	10 человек	19%	37 человек	73%
средний	25 человек	50%	11 человек	23%
низкий	15 человек	31%	2 человека	4%

Таблица 4.2 - Результаты оценки операционного компонента по методике «Диагностика психологической готовности к предпринимательской деятельности» Е.К. Климовой после реализации программы

	низкие показатели	ниже среднего	средние	выше среднего	высокие
<i>Шкалы методики</i>					
Предпринимательские мотивы		3%	22%	31%	44%
Предпринимательские цели		0%	20%	70%	10%
Предприимчивость		11%	32%	20%	37%
Стратегическое мышление	1%	14%	28%	19%	38%
Стрессоустойчивость	3%	11%	55%	0%	31%
Предпринимательская интенция		10%	50%	27%	13%
Предпринимательские ресурсы		18%	62%	8%	12%
Психологическая готовность к предпринимательской деятельности		6%	29%	47%	18%

Таблица 4.3 - Результаты исследования когнитивного компонента по методике «Психологическая готовность к рыночным отношениям» Д.А. Китовой после реализации программы

	ХАРАКТЕРИСТИКА ЛИЧНОСТИ	уровень выраженности	результаты группы в тах показателе
После экспери мента	1 - Потребность в самообеспечении;	5,6	61%
	2 - Чувство собственности;	4	49%
	3 - Стиль хозяйствования;	3,8	53%
	4 - Взаимоотношения с окружающими	5,5	81%

Таблица 4.4 — Результаты исследования оценочного компонента по методике 6 факторного личностного опросник Р.Б. Кеттелла

Факторы	Опрошенные		
	Высокий уровень, %	Средний уровень, %	Низкий уровень, %
А	75	13	12
В	50	50	0
С	65	32	3
Д	0	25	75
Е	25	55	9
F	43	46	11
G	77	4	19
Н	57	2	41
I	36	35	29
L	0	28	72
О	0	29	71
Q2	55	38	7
Q3	77	21	2
Q4	22	39	39

Таблица 4.5 — Результаты диагностики волевого компонента по методике «Самооценка силы воли» Н.Н. Обозов до и после реализации программы

	Степень развития силы воли	кол-во человек	%-ое соотношение
До формирующего эксперимента			
1	Слабая сила воли	7	13
2	Средняя сила воли	27	55
3	Высокая сила воли	16	32
После формирующего эксперимента			
1	Слабая сила воли	5	10
2	Средняя сила воли	21	42
3	Высокая сила воли	24	48

Таблица 4.6 — Результаты диагностики волевого компонента по методике «Тест жизнестойкости (С. Мадди)» до и после реализации программы

	Уровень жизнестойкости	кол-во человек	%-ое соотношение
До формирующего эксперимента			
1	Высокий уровень	21	43
2	Средний уровень	16	31
3	Низкий уровень	13	26
После формирующего эксперимента			
1	Высокий уровень	28	56
2	Средний уровень	12	24
3	Низкий уровень	10	20

Таблица 4.7 - Расчет Т-критерия Вилкоксона для мотивационно-ценностного компонента по шкале «внутренних ценностей» методики «Ценностные ориентации» О.И. Мотков и Т.А. Огнева

№	До формирующего эксперимента	После формирующего эксперимента	Сдвиг ( $t^{\text{после}} - t^{\text{до}}$ )	Абсолютное значение сдвига	Ранговый номер сдвига
1	13	16	3	3	17
2	7	17	10	10	48,5
3	8	20	12	12	50
4	8	16	8	8	43,5
5	7	16	9	9	47
6	14	18	4	4	22,5
7	10	15	5	5	28
8	11	17	6	6	34,5
9	10	15	5	5	28

Продолжение таблицы 4.7

10	12	15	3	3	17
11	10	16	6	6	34,5
12	13	17	4	4	22,5
13	12	12	0	0	2
14	15	12	-3	3	17
15	15	9	-6	6	34,5
16	14	17	3	3	17
17	10	15	5	5	28
18	12	14	2	2	10,5
19	10	17	7	7	39,5
20	13	13	0	0	2
21	13	12	-1	1	5
22	12	13	1	1	5
23	11	10	-1	1	5
24	11	17	6	6	34,5
25	10	18	8	8	43,5
26	7	11	4	4	22,5
27	10	12	2	2	10,5
28	9	15	6	6	34,5
29	11	17	6	6	34,5
30	11	14	3	3	17
31	9	17	8	8	43,5
32	12	12	0	0	2
33	12	14	2	2	10,5
34	11	17	6	6	34,5
35	7	17	10	10	48,5
36	7	12	5	5	28
37	11	15	4	4	22,5
38	7	9	2	2	10,5
39	10	12	2	2	10,5
40	9	17	8	8	43,5
41	9	17	8	8	43,5
42	10	14	4	4	22,5
43	10	12	2	2	10,5
44	13	15	2	2	10,5
45	10	17	7	7	39,5
46	9	15	6	6	34,5
47	8	13	5	5	28
48	9	13	4	4	22,5
49	13	15	2	2	10,5
50	9	17	8	8	43,5
Сумма рангов нетипичных сдвигов:					61,5

## ПРИЛОЖЕНИЕ 5

### Технологическая карта внедрения процесса формирования психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов

1 этап - «Целеполагание внедрения по программе формирования психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов экономических вузов».						
<i>Цель</i>	<i>Содержание</i>	<i>Методы</i>	<i>Формы</i>	<i>Кол-во</i>	<i>Время</i>	<i>Ответственные</i>
1.5. Изучить необходимую документацию по предмету внедрения	Изучение и анализ на тему психологической готовности к предпринимательству	Анализ, беседы, обобщение	Беседа с педагогами и родителями	1	сентябрь	Педагог-психолог
1.6. Сформулировать основную цель внедрения	Обоснование целей и задач внедрения	Обсуждение, круглый стол	Педсовет	1	сентябрь	Педагог-психолог, педагоги вуза
1.7. Разработать этапы внедрения;	Изучение и анализ содержания каждого этапа внедрения, его задач, принципов, условий, критериев и показателей эффективности	Анализ состояний дел в вузе, анализ программы внедрения	Совещание	1	октябрь	Педагог-психолог, педагоги вуза, администрация вуза
1.8. Спланировать программно-целевой комплекс внедрения.	Анализ уровня подготовленности педагогического коллектива, анализ работы в вузе по теме предмета внедрения	Анализ состояния программы внедрения.	Педсовет	1	Октябрь	Педагог-психолог

2 этап - «Формирование положительной психологической установки формирования психологической готовности к предпринимательской деятельности у студентов в образовательный процесс университета»						
<i>Цель</i>	<i>Содержание</i>	<i>Методы</i>	<i>Формы</i>	<i>Кол-во</i>	<i>Время</i>	<i>Ответственные</i>
2.1 Сформировать состояние готовности к освоению внедрения программы у администрации, преподавателей группы образовательной программы «Капитаны» на базе РЭУ им. Г.В. Плеханова к условиям жизни в университете	Формирование готовности к внедрению данной темы	Психологический подбор и расстановка субъектов внедрения	Беседа с педагогами и родителями	2	сентябрь	Педагог-психолог

2.2 Выработать положительное отношение на предмет внедрения у команды преподавателей, имеющих отношение к группе по дополнительному образованию «Капитаны» и родителей этих студентов.	Психологический подбор и расстановка субъектов внедрение.	Методические консультации. Консультации с родителями	Изучение опыта, проработка тематики с родителями и педагогами	По запросу	Октябрь, ноябрь	Педагог-психолог
<b>3 этап - «Изучить предмет внедрения»</b>						
<i>Цель</i>	<i>Содержание</i>	<i>Методы</i>	<i>Формы</i>	<i>Кол-во</i>	<i>Время</i>	<i>Ответственные</i>
3.1. Коллективно преподавателями, относящимися к группе студентов по дополнительному образованию «Капитаны», изучить документацию, связанную с предметом внедрения;	Изучение педагогами материалов по теме исследования	фронтально	Круглый стол и семинары	2	октябрь	Педагог-психолог, педагоги вуза
3.2. Изучить сущность предмета внедрения;	Изучение предмета внедрения, задач, принципов и содержания	фронтально	Семинары и тренинги	1	ноябрь	Педагог-психолог, предст. Администрации
3.3. Изучить методику темы внедрения.	Освоение системного подхода в работе с темой	Фронтально; самообразование	Семинары и тренинги	1	декабрь	Педагог - психолог

<b>4 этап - «В тестовом режиме освоить предмет внедрения»</b>						
<i>Цель</i>	<i>Содержание</i>	<i>Методы</i>	<i>Формы</i>	<i>Кол-во</i>	<i>Время</i>	<i>Ответственные</i>
4.1 Создать группу добровольцев для апробирования внедрения темы	Определение состава инициативной группы, организационная работа.	Наблюдение, анализ, собеседование	Дискуссия	2	январь	Педагог-психолог, педагоги вуза
4.2. Проверить, укрепить и углубить знания материалов и умения, полученные на 3 этапе	Изучить теорию предмета внедрения и методики	самообразование	Семинары и консультации	1	февраль	Педагог-психолог
4.3. Обеспечить группе добровольцев условия для эффективного освоения методики внедрения темы	Анализ создания условий для добровольцев	Обсуждение и экспертная оценка	Собрание	1	май	Педагог – психолог, педагоги вуза
4.4. Проверить методику внедрения.	Работа добровольцев по новой методике	(корректировка методик при необх-ти)	Посещение открытых занятий	2	1 полугод.	Педагог - психолог

5 этап - «Освоить предмет внедрения»						
Цель	Содержание	Методы	Формы	Кол-во	Время	Ответственные
5.1. Собрать и подготовить коллектив преподавателей к внедрению по проблеме исследования	Анализ работы педагогов	Обратная связь, тренинги	Педсовет, психолог. практикум	1	январь	Педагог-психолог
5.2. Развить знания и умения, полученные на предыдущем этапе	Обновление знаний по теме исследования	Тренинги, обмен опытом	Семинары и консультации	1	январь	Педагог-психолог
5.3. Освоить коллективом преподавателей предмет внедрения	Усвоение предмета исследования	Обмен опытом, анализ	Собрание	1	январь	Педагог – психолог, педагоги вуза

6 этап - «Совершенствование работы над данной темой»						
Цель	Содержание	Методы	Формы	Кол-во	Время	Ответственные
6.1. Совершенствовать знания и умения, сформированные на 5 этапе	Актуализация знаний	Анализ	Собрание	1	январь	Педагог-психолог, предст. Админ-ции
6.2. Обеспечить условия совершенствования методики работы по предмету внедрения	Анализ зависимости результатов	Обсуждение	Собрание	1	январь	Педагог-психолог
6.3. Совершенствовать методику освоения темы	Формирование методического комплекса	Выступление на собрании	Посещение занятий	1	январь	Педагог – психолог

7 этап - «Сборка, фиксирование и передача опыта в освоения предмета внедрения»						
Цель	Содержание	Методы	Формы	Кол-во	Время	Ответственные
7.1. Обобщить опыт внедрения по проблеме исследования	Обобщение опыта работы	Анализ	Открытые занятия	2	январь, октябрь	Педагог-психолог
7.2. Зафиксировать результаты опыта внедрения преподавателями, которые осуществляли образовательную деятельность со студентами в группе по реализации дополнительного образования «Капитаны»	Применение опыта в работе	Выступление	Собрание	1	февраль	Педагоги вуза
7.3. Способствовать развитию изучаемой темы, с целью передачи опыта	Диагностика динамики	Наблюдение и анализ	Семинар	1	февраль	Педагог – психолог, предст. Админис.