**Содержание**

Введение 3

глава I. особенности мотивационной сферы современного предпринимателя 4

1.1. Мотивация в структуре личности 4

1.2. Мотивация успеха и мотивация боязни неудачи 8

1.3. Психологические особенности современного предпринимателя 10

Глава II. Экспериментальное исследование 14

2.1. Методика диагностики личности на мотивацию к успеху и на мотивацию к избеганию неудач Т. Элерса 14

2.2. Методика диагностики степени готовности к риску Шуберта 17

Заключение 18

Резюме 19

Литература 20

Приложения 21

# Введение

Как известно, основным двигателем развития и обновления экономичес­кой жизни на современном этапе являются инициатива и творчество частного предпринимателя. Исходя из этого, особую актуальность приобретает исследование и анализ мотивационной сферы современного предпринимателя.

Главная *цель* данной курсовой работы - экспериментально исследовать мотивационную сферу современного предпринимателя.

Исходя из поставленной цели, можно сформировать *задачи*:

* изучить теоретический материал по общей психологической проблеме, которая раскрывает мотивационную сферу современного предпринимателя;
* спланировать психологическое исследование мотивационной сферы современного предпринимателя, подобрав адекватные психодиагностические методики;
* провести психодиагностическую процедуру, описать ее ход, интерпретировать ее результаты;
* определить особенности мотивационной сферы современного предпринимателя;
* сделать выводы.

Для решения вышеперечисленных задач были использованы: теоретический материал по общей психологической проблеме, которая раскрывает мотивационную сферу современного предпринимателя; методика диагностики личности на мотивацию к успеху и на мотивацию к избеганию неудач Т. Элерса; методика диагностики степени готовности к риску Шуберта.

*Предметом* исследования является мотивационная сфера современного предпринимателя.

При проведении данного исследования были использованы следующие *приемы и методы:*

* тестирование,
* анализ данных,
* системный анализ,
* сравнительный анализ.

# глава I. особенности мотивационной сферы современного предпринимателя

## **1.1. Мотивация в структуре личности**

Мотивация как ведущий фактор регуляции активности лич­ности, ее поведения и деятельности представляет исключительный интерес для всех людей. Но особенное значение в этом плане психология мотивации имеет для представителей профессии так называемого социономического типа, где главным объектом труда является человек (предприниматели, руково­дители, врачи, педагоги, менеджеры, и т. д.). По существу, никакое эффективное социальное взаимодействие с человеком невозможно без учета особенностей его мотивации. За объективно абсолютно одинаковыми поступками, действиями человека могут стоять совершенно различные причины, т. е. побудительные источники этих действий, их мотивация может быть абсолютно разной[[1]](#footnote-1).

Однако прежде чем перейти к раскрытию конкретных фактов и закономерностей, необходимо определить основное понятие. В современной психоло­гии при сходности общего подхода к пониманию мотива, существуют значитель­ные расхождения в некоторых деталях и конкретике определения этого поня­тия. Можно даже сказать, что само определение понятия «мотив» представляет определенную научную проблему. Одни под мотивом понимают побуждения к деятельности, связанные с удовлетворением потребностей субъекта, другие — осознаваемую причину, лежащую в основе выбора действий и поступков лично­сти[[2]](#footnote-2). Считают также, что мотив — это то, что, отражаясь в голове человека, по­буждает к деятельности, направляет ее на удовлетворение определенной по­требности. При этом подчеркивают, что в качестве мотива выступает не сама потребность, а предмет потребности (А. Н. Леонтьев). Отсюда вытекает центральная закономерность: развитие мотивации происходит через изменение и расширение круга деятельности, преобразующей предметную деятельность[[3]](#footnote-3).

В теории мотивации, разрабатываемой в отечествен­ной психологии, принято считать, что, говоря о мотивах, следует иметь в виду именно опредмеченную потребность. Таким образом, резкое противопоставле­ние категорий «потребность» и «предмет» в вопросе о моти­вах вряд ли целесообразно. Автор психологической концепции деятельности А. Н. Леонтьев отмечал, что предмет деятельности, являясь мотивом, может быть как вещественным, так и идеальным, но главное, что за ним всегда стоит потребность, что он всегда отвечает той или иной потребности.

Итак, под *мотивом мы будем понимать внутреннее побуждение личности к тому или иному виду активности (деятельность, общение, поведение), связанной с удовлет­ворением определенной потребности[[4]](#footnote-4).*

Исходя из современных психологических представлений по поводу категории *мотивация* (В. К. Вилюнас, В. И. Ковалев, Е. С. Кузьмин, Б. Ф. Ломов, К. К. Платонов и др.), мы будем понимать *под мотивационной сферой личности совокупность стойких мотивов, имеющих* *определенную иерархию и выражающих направленность личности[[5]](#footnote-5).*

Таким образом, мотивация выступает тем сложным механизмом соотношения личностью внешних и внутренних факторов поведения, который определяет возникновение, направление, а также способы осуществления конкретных форм деятельности. Понятие мотивации у человека включает в себя все виды побуждений: мотивы, потребности, интересы, стремления, цели, влечения, мотивационные установки или диспозиции, идеалы и т.д. В этой связи необходимо упомянуть о треугольнике потребностей Абрахаама Гарольда Маслоу[[6]](#footnote-6).

А. Маслоу сформулировал позитивную теорию мотивации, при построении которой были учтены эмпирические данные, полученные как клиническим, так и экспериментальным путем[[7]](#footnote-7). По мнению самого Маслоу, эта теория, продолжая функционалистскую традицию Джемса и Дьюи, вобрала в себя лучшие черты хо­лизма Вертхаймера и Гольдштейна, а также динамического подхода Фрейда, Фромма, Хорни, Райха, Юнга и Адлера. Именно поэтому данная теория называ­ется еще и холистическо - динамической.

В рамках своей теории Маслоу выделяет пять базовых потребностей [Приложение 1]. Между ними устанавливается достаточно четкая иерархия.

*Физиологические потребности.* При выделении физиологических потребно­стей (в пище, воде, удовлетворением сексуальных потреб­ностей) Маслоу опирается на концепцию гомеостаза, суть которой состоит в том, что организм совершает определенные действия, направленные на поддержание определенного внутреннего постоянства. По мнению автора теории, физиологические потребности — самые мощные, самые насущные из всех потребностей, и до тех пор, пока они не удов­летворены, потребности более высокого уровня, социальные потребности, как правило, не будут актуализированы.

*Потребность в безопасности.* После удовлетворения физиологических потребностей на первый план выходит потребность в безопасности. Потребность в безопасности — это свобода от страха, тревоги и хаоса; это потребность в ста­бильности и защите; в структуре, порядке, законе. Актуализация потребности к. безопасности, ее доминирование на конкретном этапе означает, что именно удовлетворению этой потребности будет подчинено все поведение личности.

*Потребность в принадлежности и любви.* После того как удовлетворены по­требности двух предыдущих уровней, актуализируется потребность в принад­лежности, любви, привязанности. Она включает в себя стремление к общению, принадлежности к социальной группе, желание дружеских отношений и любви.

*Потребность в признании.* Эта потребность включает в себя как желания и стремления, связанные с понятием «достижение» (рост личностной значимости; уверенности, самоуважения), так и достижение уважения других (завоевание статуса, признания, престижа). Удовлетворение этой потребности порождает у личности чувство уверенности в себе, чувство собственной значимости, силы, чувство собственной необходимости и полезности в этом мире. Неудовлетворение этой потребности вызывает чувство слабости, униженности, беспомощности. В результате запускаются компенсаторные и невротические механизмы.

*Потребность в самоактуализации.* Самоактуализация в рамках данной кон­цепции рассматривается как стремление к самовоплощению человека, к актуа­лизации заложенных в нем потенций. Суть этой потребности может формулироваться так: человек *обязан* быть тем, кем он *может* быть; человек чувствует, что он должен соответствовать собственной природе.

Позднее, уже вслед за предложенной пятистадиальной моделью потребнос­тей и после описания потребности в самоактуализации, Маслоу представляет еще две потребности: потребность в познании и понимании, а также эстетические потребности. Эти две потребности он также относит к базовым, фундаментальным.

*Потребность в познании и понимании.* Стремление к познанию и пониманию есть когнитивная потребность человека. Эта потребность связана со стремлени­ем к истине, влечением к непознанному, таинственному, необъясненному. Взаимоотношения между указанными двумя стремлениями иерархичны, т. е. стремление к познанию всегда предшествует стремлению к пониманию.

*Эстетические потребности.* По мнению Маслоу, эстетические потребности обнаруживаются практически у любого здорового ребенка и взрослого человека. Свидетельства существования этих потребностей можно обнаружить в любой культуре, на любой стадии раз­вития человечества, начиная с первобытных племен[[8]](#footnote-8).

## **1.2. Мотивация успеха и мотивация боязни неудачи**

Толчком к деятельности в равной степени могут стать и желание достичь успеха, и страх перед неудачей. Итак, мы очертили кон­туры двух важных типов мотивации — мотивации успеха и мотивации боязни неудачи. *Мотивация успеха,* несомненно, носит положительный характер. При такой мотивации действия человека направлены на то, чтобы достичь конструктивных, положительных результатов. Личностная активность здесь зависит от потребности в достижении успеха.

А вот *мотивация боязни неудачи* относится к негативной сфере. При данном типе мотивации человек стремится, прежде всего, избежать порицания, наказа­ния. Ожидание неприятных последствий — вот что определяет его деятель­ность. Еще ничего не сделав, человек уже боится возможного провала и думает, как его избежать, а не как добиться успеха.

Анализ многочисленных экспериментов, касающихся этой проблемы, позво­ляет нарисовать обобщенный портрет этих двух типов мотивации, ориентиро­ванных, соответственно, на успех и на неудачу.

*Мотивация успеха.* Личности этого типа обычно активны, инициативны. Если встречаются препятствия — ищут способы их преодоления. Продуктивность деятельности и степень ее активности в меньшей степени зависят от внеш­него контроля. Отличаются настойчивостью в достижении цели. Склонны пла­нировать свое будущее на большие промежутки времени.

Предпочитают брать на себя средние по трудности или же слегка завышенные, хоть и выполнимые обязательства. Ставят перед собой реально достижи­мые цели. Если рискуют, то расчетливо. Обычно такие качества обеспечивают суммарный успех, существенно отличный как от незначительных достижений при заниженных обязательствах, так и от случайного везения при завышенных. В значительной степени (более, чем у противоположного типа) выражен эф­фект Зейгарник[[9]](#footnote-9)\*. Склонны к переоценке своих неудач в свете достигнутых ус­пехов. При выполнении заданий проблемного характера, а также в условиях дефицита времени результативность деятельности, как правило, улучшается. Склонны к восприятию и переживанию времени как «целенаправленного и быстрого», а не бесцельно текущего.

Привлекательность задачи возрастает пропорционально ее сложности. В осо­бенности это проявляется на примере добровольных, а не навязанных извне обя­зательств. В случае же неудачного выполнения такого «навязанного» задания его привлекательность остается, тем не менее, на прежнем уровне.

*Мотивация боязни неудачи.* Малоинициативны. Избегают ответственных за­даний, изыскивают причины отказа от них. Ставят перед собой неоправданно завышенные цели; плохо оценивают свои возможности. В других случаях, напротив, выбирают легкие задания, не требующие особых трудовых затрат.

Эффект Зейгарник выражен в меньшей степени, чем у ориентированных на успех. Склонны к переоценке своих успехов в свете неудач, что, очевидно, объясняется эффектом контроля ожиданий.

При выполнении заданий проблемного характера, в условиях дефицита вре­мени результативность деятельности ухудшается. Отличаются, как правило, меньшей настойчивостью в достижении цели (впрочем, нередки исключения).

Склонны к восприятию и переживанию времени как «бесцельно текущего» («Время — это постоянно струящийся поток»). Склонны планировать свое будущее на менее отдаленные промежутки времени[[10]](#footnote-10).

Немецкий ученый Ф. Буркард утверждает, что установка на защитное поведение в работе зависит от 3-х факторов:

* степени предполагаемого риска;
* преобладающей мотивации;
* опыта неудач на работе.

Усиливают установку на защитное поведение два об­стоятельства:

первое, когда без риска удается получить желаемый ре­зультат;

второе, когда рискованное поведение ведет к несчастному случаю. Достижение же безопасного результата при рис­кованном поведении, наоборот, ослабляет установку на за­щиту, т. е. мотивацию к избеганию неудач[[11]](#footnote-11).

В случае неудачи при выполнении какого-либо задания его притягательность, как правило, снижается. Причем это будет происходить независимо от того, «навязано» ли задание извне или выбрано самим субъектом, хотя в количественном отношении снижение притягательности во втором случае (выбрал сам) может быть менее выражено, чем в первом (навязано кем-то). Если говорить о *диагностике мотивации успеха и .мотивации боязни неудачи,* то в арсенале современной психодиагностики имеется множество специальных методик, позволяющих диагностировать рассматриваемые типы мотивации личности[[12]](#footnote-12).

## **1.3. Психологические особенности современного предпринимателя**

После многих лет экспериментирования с государственно-бюрократической экономикой наше общество приходит к осознанию давно уже признанного в мире положения о том, что основным двигателем развития и обновления экономичес­кой жизни являются инициатива и творчество частного предпринимателя.

Говоря о предпринимателе, мы имеем в виду, прежде всего предпринимателя-производителя, «организатора производства», а не спекулянта-перекупщика. Как по своей функциональной роли в экономике, так и по психологическому складу эти два типа не имеют между собой ничего общего. У первых в качестве ведущего мотива выступает стремление к самостоятельной творческой и созидательной деятельности, у вторых — желание быстро и легко обогатиться[[13]](#footnote-13).

Одним из стимулов развития предпринимательской деятельности нередко оказываются ситуативные обстоятельства, затрагивающие судьбы отдельных людей, побужда­ющие их решать свои жизненные проблемы вступлением на путь предпринимательст­ва[[14]](#footnote-14).

Психологические особенности предпринимателя определяются, прежде всего, содержанием его мотивационной сферы. В мотивации предпринимателя ведущей всегда является потребность в самоактуализации, направленной на реализацию своего личностного потенциала. Этим подлинный предприниматель отличается от человека, единственным стремлением которого является лишь обогащение, а также от мелкого бизнесмена, для которого предпринимательство — лишь способ поддержания определенного уровня существования. В предпринимательство идут люди, обладающие высоко развитой потребностью в достижениях, но если у них нет объективной возможности ее реализовать, она начинает постепенно угасать.

Мотивации достижения удачи противостоит боязнь неудачи. Принятие ответ­ственных решений зависит от соотношения этих мотиваций. Если вторая превос­ходит первую, то человек вряд ли станет преуспевающим предпринимателем. Когда обстановка в обществе слишком нестабильна или острота конкуренции очень велика, и, следовательно, в обоих случаях риск неудачи весьма высок, то от предпринимательства могут отказаться люди даже с высокой мотивацией достижения и умеренной боязнью неудач. Поэтому важнейшим фактором, влияющим на вовлечение в предпринимательскую деятельность, является обста­новка стабильности в обществе и, в первую очередь, политика государства по отношению к предпринимательству.

С мотивационной сферой личности неразрывно связаны и такие ее компонен­ты, как самооценка, уровень притязаний, способность принимать решения и идти на риск. Хороший предприниматель обычно отличается высокой, но достаточно объективной, трезвой самооценкой, что позволяет ему реалистично взвешивать свои возможности, самокритично и продуктивно оценивать собственный опыт и восполнять пробелы в знаниях. Специфичность уровня притязаний успешного предпринимателя заключается, прежде всего, в готовности его к автономной дея­тельности, в которой можно полагаться только на себя и свои возможности.

Принятие решений — это выбор между несколькими альтернативами действий для достижения цели. Необходимость такого выбора возникает в ситуациях неопре­деленности[[15]](#footnote-15). Подобного рода ситуации в деятельности предпринимателя постоянны и в них проверяется его способность идти на риск. Специальные исследования показали, что заниженный уровень притязаний ведет к излишней осторожности при принятии решения, избеганию риска, а в конечном итоге, к значительным потерям в прибылях или в других показателях успешности деятельности.

«Идеальному» предпринимателю свойственна способность реалистично оценивать ситуацию, свои возможности и притязания, и идти при этом смелый, но разумный риск.

Современный преуспевающий предприниматель ориентируется, прежде всего, на собственный анализ и оценку информации, мало подвержен конформистским влияниям, способен преодолеть узкоконъюнктурные оценки, стремится прог­нозировать развитие событий. Он обладает обычно хорошим природным интел­лектом, который дополняется высоким уровнем профессионализма, а нередко и широкой эрудицией. Необходимой чертой предпринимательского мышления является творческий характер, стремление к инновациям, умелое использование конструктивных идей. Это позволяет избегать стереотипных, стандартных решений и находить выходы из ситуаций неопределенности.

Комплекс отмеченных выше личностных свойств и поведенческих особенностей предпринимателя в их единстве позволяет ему занять в обществе положение лидера. Причем показатели «потребности во власти» у крупных преуспевающих предпринима­телей вполне умеренные, в то время как показатели потребности в достижениях всегда на очень высоком уровне, т. е. власть для предпринимателя не является самоцелью,онанужна ему как инструмент в реализации свободы деятельности[[16]](#footnote-16).

Большая увлеченность предпринимателя своим делом позволяет некоторым западным специалистам утверждать, что предпринимательство не просто профессия или род деятельности, а особый образ жизни[[17]](#footnote-17).

Американский психолог Р. Хисрич сделал сопоставительное сравнение психологических и поведенческих качеств «традиционного менеджера», предпринима­теля и «внутреннего предпринимателя» («интрапренёра») [Приложение 2]. Под «традиционным менеджером» имеется в виду управленец, который не обладает свойствами предпринимателя, а просто исполняет свои обязанности как слу­жащий. «Интрапренёр» — это человек, работающий в организации, но обладающий наклонностями и способностями предпринимателя. Слева в таблице указа­ны те действия и обстоятельства, по отношению к которым сравниваются ориентации и поведение трех названных представителей современного бизнеса. Как наглядно видно из таблицы, предприниматель и «внутренний предприниматель» обладают, примерно, одинаковыми наборами психологических свойств и поведенческих характеристик. Различия возникают лишь в связи с тем, что внутреннему предпринимателю постоянно приходится считаться с нормами и ограничениями корпорации, в которой он работает, и приспо­сабливать к ним свое поведение[[18]](#footnote-18).

Мы рассмотрели ряд психологических свойств, которые в полном объеме и при достаточно высоком уровне их развития могли бы характеризовать «идеального» предпринимателя. Естественно, что в жизни такое психологическое совершенство встречается не часто, но, тем не менее, многим предпринимателям удается достичь весьма значительных успехов. В стратегии и тактике таких предпринимателей проявляется, прежде всего, их общий психологический склад личности,но вместе с тем у каждого есть и свои особенности.

# Глава II. Экспериментальное исследование

## **2.1. Методика диагностики личности на мотивацию к успеху и на мотивацию к избеганию неудач Т. Элерса**

Исходя из поставленных целей и задач исследования, были выбраны и использованы следующие психологические тесты и методики: методика диагностики личности на мотивацию к успеху Т. Элерса [Приложение 3]; методика диагностики личности на мотивацию к избеганию неудач Т. Элерса [Приложение 4]; методика диагностики степени готовности к риску Шуберта [Приложение 5] которые, в некоторой степени, могут раскрыть мотивационную сферу современного предпринимателя.

В исследовании приняло участие 10 предпринимателей. Для более удобного описание испытуемых их данные занесены в таблицу.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Пол** | **Возраст** | **Образование** | **Начало предпринимательской деятельности** |
|  | Мужской | 24 | Высшее экономическое | 22 |
|  | Мужской | 34 | Среднее специальное | 28 |
|  | Женский | 45 | Среднее | 37 |
|  | Мужской | 33 | Среднее специальное | 30 |
|  | Женский | 35 | Высшее экономическое | 29 |
|  | Мужской | 28 | Высшее медицинское | 25 |
|  | Мужской | 31 | Высшее экономическое | 26 |
|  | Мужской | 39 | Среднее специальное | 33 |
|  | Мужской | 26 | Высшее экономическое | 24 |
|  | Женский | 41 | Высшее аграрное | 34 |

Итак, после того, как было проведено тестирование испытуемых, их варианты ответов были занесены в таблицы.

**Результаты диагностики личности на мотивацию к успеху Т.Элерса**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | − | − | − | − | − | + | − | + | + | − | − | + | − | − | − | + | + | + | + | + | + | − | − | − | + | + | + | + | − | − | − | + | − | − | + | + | + | − | − | + | + |
|  | + | − | + | − | − | − | + | + | + | − | − | + | − | − | + | − | − | + | + | − | + | − | − | − | + | + | + | + | + | + | − | + | + | + | + | + | + | + | − | + | + |
|  | + | + | + | − | + | + | + | + | + | − | + | + | − | + | + | + | + | + | + | + | + | − | + | + | + | + | + | + | + | + | − | − | + | + | + | + | + | − | + | + | + |
|  | + | − | + | + | + | + | − | + | − | + | − | + | + | + | − | − | + | + | + | + | − | + | − | + | + | − | + | + | + | + | − | + | + | + | − | − | + | − | + | + | + |
|  | + | + | + | − | + | + | + | + | − | + | − | + | − | − | + | − | + | + | + | + | + | − | − | − | + | + | + | + | + | + | − | + | − | + | + | + | + | − | − | + | + |
|  | + | − | + | − | + | − | + | + | + | + | − | + | + | − | + | − | + | + | + | + | − | − | − | + | + | + | + | + | − | + | − | + | − | + | + | − | + | − | − | + | + |
|  | + | + | + | + | + | − | − | + | − | − | − | + | − | − | + | + | − | + | + | + | − | − | + | − | + | + | + | + | + | + | − | − | + | + | + | + | + | − | + | + | + |
|  | + | − | + | − | + | + | + | + | + | + | + | + | − | + | + | + | − | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | − | + | + | + | + | + | + | − | − | + | + |
|  | + | − | + | − | + | − | + | + | − | − | − | + | − | − | + | + | − | + | + | + | + | − | + | − | + | + | + | + | + | + | − | + | − | + | + | − | + | − | − | + | + |
|  | + | + | − | − | + | − | + | + | − | + | − | + | − | − | + | − | − | + | + | − | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | − | + | + | + | + | + | + | − | − | + | + |

Используя ключ для анализа результатов диагностики личности на мотивацию к успеху Т.Элерса [Приложение 3], были получены следующие данные:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № Испытуемого |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Количество набранных баллов | **14** | **20** | **21** | **17** | **23** | **21** | **20** | **24** | **23** | **23** |
| Результат по каждому испытуемому | **СМ** | **УВ** | **СВ** | **УВ** | **СВ** | **СВ** | **УВ** | **СВ** | **СВ** | **СВ** |
| Среднее количество баллов | **20,6** | | | | | | | | | |
| Средне групповой результат | Умеренно высокий уровень мотивации к успеху | | | | | | | | | |

(***СМ*** – средний уровень мотивации к успеху; ***УВ*** – умеренно высокий уровень мотивации к успеху; ***СВ*** – слишком высокий уровень мотивации к успеху).

Как видно из полученных результатов 6 испытуемых (третий, пятый, шестой, восьмой, девятый и десятый) имеют слишком высокий уровень мотивации к успеху, 3 (второй, четвертый и седьмой) – умеренно высокий уровень мотивации к успеху и 1(первый) – средний уровень мотивации к успеху. Следует отметить, что общегрупповая тенденция имеет направленность в сторону слишком высокого уровня мотивации к успеху.

**Результаты диагностики личности на мотивацию к избеганию неудач Т.Элерса**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 | 3 |
|  | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 1 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 |
|  | 1 | 3 | 2 | 3 | 3 | 1 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 1 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 | 3 | 3 | 1 | 2 |
|  | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 1 | 2 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 |
|  | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 |
|  | 3 | 3 | 2 | 3 | 1 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 3 | 2 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 |
|  | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 |
|  | 2 | 3 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 |
|  | 1 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 |
|  | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 |

Используя ключ для анализа результатов диагностики личности на мотивацию к избеганию неудач Т.Элерса [Приложение 4], были получены следующие данные:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № Испытуемого |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Количество набранных баллов | **12** | **17** | **12** | **10** | **18** | **9** | **10** | **19** | **6** | **26** |
| Результат по каждому испытуемому | **СМ** | **ВМ** | **СМ** | **НМ** | **ВМ** | **НМ** | **НМ** | **ВМ** | **НМ** | **СВ** |
| Среднее количество баллов | **14** | | | | | | | | | |
| Средне групповой результат | Средний уровень мотивации к избеганию неудач | | | | | | | | | |

(***СМ*** – средний уровень мотивации к избеганию неудач; ***ВМ*** – высокий уровень мотивации; ***НМ*** - низкая мотивация к защите; ***СВ*** – слишком высокий уровень мотивации к избеганию неудач, защите).

Как видно из полученных результатов 4 испытуемых (четвертый, шестой, седьмой и девятый) имеют низкую мотивацию к защите; 2 испытуемых (первый и третий) имеют средний уровень мотивации к избеганию неудач; 3 испытуемых (второй, пятый и восьмой) имеют высокий уровень мотивации; и один испытуемый (десятый) имеет слишком высокий уровень мотивации к избеганию неудач, защите. Общегрупповой результат ровняется 14 баллам, что свидетельствует о том, группа имеет средний уровень мотивации к избеганию неудач.

## **2.2. Методика диагностики степени готовности к риску Шуберта**

Результаты диагностики степени готовности к риску Шуберта

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | -2 | -1 | -2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | -2 | 2 | -1 | 1 | -1 | 2 |
|  | 2 | -2 | 2 | -2 | 2 | 2 | -2 | -2 | -2 | -2 | 2 | 2 | 2 | -2 | -2 | 2 | 2 | -2 | 2 | -2 | -2 | -2 | -2 | 1 | -2 |
|  | 2 | 2 | 0 | -2 | 2 | -2 | 1 | 2 | 2 | -1 | -1 | 2 | -1 | 2 | 2 | 2 | 2 | -1 | 2 | 2 | 2 | -1 | -2 | -1 | 2 |
|  | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | -1 | 0 | 1 | 1 | -1 | -1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | -1 | -1 | -1 | 1 | -1 | -1 | -2 | 2 |
|  | 2 | 2 | 0 | -2 | -1 | -1 | -1 | -1 | 0 | -1 | -1 | -1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 0 | 2 | 0 | 0 | -2 | 1 |
|  | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | -2 | -1 | 1 | -1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | -2 | 0 | -2 | -2 | -1 | -1 | 1 |
|  | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | -1 | -1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | -2 | -1 | 0 | -2 | -2 | -2 | -1 |
|  | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | -2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | -2 | -2 | 1 | 2 |
|  | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | -1 | 1 | 1 | 0 | -1 | -1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | -1 | 1 | -2 | 0 | 0 | 1 |
|  | 2 | 1 | 0 | -1 | 1 | -1 | -1 | 0 | 0 | -2 | -2 | 0 | 1 | 1 | 1 | -1 | 2 | -1 | 0 | 0 | 1 | 0 | -1 | 1 | 0 |

Используя ключ для анализа результатов диагностики степени готовности к риску Шуберта [Приложение 5], были получены следующие данные:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № Испытуемого |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Количество набранных баллов | **21** | **-7** | **17** | **7** | **4** | **3** | **7** | **33** | **13** | **1** |
| Результат по каждому испытуемому | **СЗ** | **СЗ** | **СЗ** | **СЗ** | **СЗ** | **СЗ** | **СЗ** | **СР** | **СЗ** | **СЗ** |
| Среднее количество баллов | **10** | | | | | | | | | |
| Средне групповой результат | Средняя склонность к риску | | | | | | | | | |

(***СЗ*** – средняя склонность к риску; ***СР*** – склонность к риску).

Как видно из полученных результатов 9 испытуемых имеют среднюю склонность к риску, хотя следует отметить, что не все в одинаковой степени: так второй, пятый, шестой и десятый испытуемые набрали гораздо меньшие баллы, в отличие от остальных. Кроме того, восьмой испытуемый имеет ярко выраженную склонность к риску в сочетании с высокой мотивацией к избеганию неудач. Общегрупповой показатель в 10 баллов свидетельствует о том, что группа имеет среднюю склонность к риску в сочетании с умеренно высоким уровнем мотивации к успеху.

# Заключение

Анализ теоретического материала по общей психологической проблеме, который раскрывает мотивационную сферу современного предпринимателя, показал, что мотивационная сфера личности предпринимателя отличается сложностью и многогранностью.

Исследования показали, что предприниматели, умеренно сильно ориентированные на успех, предпочитают средний уровень рис­ка. Те же, кто боится неудач, предпочитают малый или, наоборот, слишком большой уровень риска. Чем выше мо­тивация предпринимателя к успеху - достижению цели, тем ниже готовность к риску. В целом, исследование показало, что мотивация предпринимателей к достижению успеха преобладает над мотивацией к избеганию неудач, хотя и не значительно.

К особенностям мотивационной сферы современного предпринимателя можно отнести следующие составляющие:

во-первых, ***готовность к риску***. В ходе исследования было выявлено, что хотя предприниматель и предпочитает ситуации «вызова», он более склонен к умеренному риску; он скорее взвешивает риск и предпринимает действия, чтобы его уменьшить или контролировать результаты;

во-вторых, ***свобода выбора и стремление к независимости***. Свобода выбора предполагает, прежде всего, возможность творчески работать, несмотря на обстоятельства и объективные причины;

в-третьих, ***волевые качества***. Среди важнейших волевых качеств, присущих современным предпринимателям, выделим инициативность, самостоятельность, независимость, решительность, настойчивость и самоконтроль;

в-четвертых, ***наличие предпринимательского напряжения***. Предпринимательское напряжение как личностная черта может возрастать или ослабляться в зависимости от ожидаемого результата деятельности, и оно есть не что иное, как проявление тревожности.

# Резюме

Курсовая работа состоит из двух разделов. Первый раздел посвящен теоретическим вопросам понятия мотивация и мотивационная сфера современного предпринимателя. Первый подраздел описывает сущность мотивации, ее место в структуре личности. Во втором подразделе описываются кон­туры двух важных типов мотивации — мотивации успеха и мотивации боязни неудачи. Третий подраздел посвящен раскрытию психологических особенностей современного предпринимателя и его мотивационной сферы.

Во втором разделе проводится экспериментальное исследование мотивационной сферы современного предпринимателя. Предметом исследования является мотивационная сфера современного предпринимателя. Первый подраздел посвящен диагностики личности на мотивацию к успеху и на мотивацию к избеганию неудач. Второй подраздел посвящен диагностики степени готовности к риску предпринимателей. В последних двух подразделах производится анализ, сравнение и интерпретация результатов полученных в ходе исследования.

# Литература

1. Бандурка А. М., Бочарова С. П., Землинская Е. В. Психология управления. – Харьков: ООО «Фортуна – пресс», 1998. – 464 с.
2. Варфоломеева О. В. Основы психологии деятельности: Учебное пособие. – Симферополь: Таврия, 1999. – 180 с.
3. Зинченко В. П., Мещерякова Б. Г. Психологический словарь. М.: Педагогика – Пресс, 1996. – 440 с.
4. Кричевский Р. Л. Если вы руководитель. – М.: Дело, 1996. – 384с.
5. Психология. Словарь/ Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – М., 1990.
6. Райгородский Д. Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. – Самара: Издательский дом «Бахрай», 1998. – 672 с.
7. Реан А. А., Бордовская Н. В., Розум. С. И. Психология и педагогика. – СПб.: Питер, 2000. – 432 с.
8. Рощин С. К. «Психология успешного предпринимательства в США». Психологический журнал. – 1993. Т.14 - №5.
9. Ф. Котлер. Основы маркетинга: пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М., 2000. – 944 с.
10. Чирикова А.Е. Психологические особенности личности предпринимателя. Психологический журнал. – 1990. Т. 19 - №1.

# Приложения

### **Приложение 1**

**Базовые потребности личности и их иерархия (по А. Маслоу)**

Потребность в самоактуализации

Потребности в признании

Потребности в принадлежности и любви

## Потребность в безопасности

Физиологические потребности: голод, жажда и т.д.

### **Приложение 2**

**Сравнение** «традиционных менеджеров»» **предпринимателей и** «интрапренеров»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | Традиционные  Менеджеры | | Предпри­ниматели | | Интрапренёры | |
| Ведущие мотивы | | Получить продвижение по службе и другие признаки престижа  в корпорации, такие как собственный кабинет, штат, власть | | Стремление иметь не зависимость, свободу действий,  творчески работать, создавать капитал | | Стремление к независимости действий, приобретению позиций в корпорации и соответствующих вознаграждений | |
| Восприятие временной перспективы | | Ориентируется на короткие временные горизонты: недельные, месячные, квартальные и  годовые планы | | Ориентация на 5-10-летние периоды, как вехи роста своего бизнеса | | Ориентация зависит от сроков реализации поставленных перед собой задач с учетом сроков работ в корпорации. | |
| Характер  деятельности | | Больше делегирует  свои полномочия подчиненным и  контролирует исполнение | | Прямая  включенность в работу | | Больше выполняет работу сам, чем  перепоручает ее кому-то | |
| Отношение к  риску | | Боязлив | | Разумно идет на риск | | Разумно идет на риск | |
| Отношение к  статусу | | Озабочен символами собственного статуса | | Нет озабоченности;  Символами  статуса | | Не озабочен традиционными символами статуса в корпорации,  хочет лишь независимости | |
| Отношение к неудачам и ошибкам | | Стремится всячески избегать ошибок и вообще  неожиданностей | | Не боится ошибок, исправляет их и  Преодолевает  неудачи | | Стремится скрывать от окружения рискованные проекты, пока не готов их доказательно обосновать | |
| Принятие решений | | Обычно соглашается с теми. кто выше по  положению | | Своими решениями  реализует свою  мечту | | Способен убедить других помогать в реализации его мечты | |
| Кому служит | | Служит другим | | Служит себе и потребителю | | Служит себе, потребителю и спонсорам | |
| Характер семьи, из которой вышел | | Старшие члены семьи работали на крупные организации | | Из семьи мелких пред­принимателей, представителей свободных  профессий или фермеров | | То же самое, что и у предпринимателя | |
| Отношения с другими | | В основном по нормам иерархических отношений | | В основном деловые и  договорные отношения | | На основе договоренностей с иерархической структурой | |

### **Приложение 3**

**МЕТОДИКА ДИАГНОСТИКИ ЛИЧНОСТИ НА МОТИВАЦИЮ К УСПЕХУ Т. ЭЛЕРСА**

Вам будет предложен 41 вопрос, на каждый из которых ответьте «ДА» или <НЕТ».

1. Когда имеется выбор между двумя вариантами, его луч­ше сделать быстрее, чем отложить на определенное время.
2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все 100% выполнить задание.
3. Когда я работаю, это выглядит так, будто я все став­лю на карту.
4. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних.
5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.
6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.
7. По отношению к себе я более строг, чем по отноше­нию к другим.
8. Я более доброжелателен, чем другие.
9. Когда я отказываюсь от трудного задания, я потом сурово осуждаю себя, так как знаю, что в нем я добился бы успеха.
10. В процессе работы я нуждаюсь в небольших паузах отдыха.
11. Усердие - это не основная моя черта.
12. Мои достижения в труде не всегда одинаковы.
13. Меня больше привлекает другая работа, чем та, ко­торой я занят.
14. Порицание стимулирует меня сильнее, чем похвала.
15. Я знаю, что мои коллеги считают меня дельным человеком.
16. Препятствия делают мои решения более твердыми.
17. У меня легко вызвать честолюбие.
18. Когда я работаю без вдохновения, это обычно заметно.
19. При выполнении работы я не рассчитываю на по­мощь других.
20. Иногда я откладываю то, что должен был сделать сейчас.
21. Нужно полагаться только на самого себя.
22. В жизни мало вещей, более важных, чем деньги.
23. Всегда, когда мне предстоит выполнить важное за­дание, я ни о чем другом не думаю.
24. Я менее честолюбив, чем многие другие.
25. В конце отпуска я обычно радуюсь, что скоро вый­ду на работу.
26. Когда я расположен к работе, я делаю ее лучше и квалифицированнее, чем другие.
27. Мне проще и легче общаться с людьми, которые могут упорно работать.
28. Когда у меня нет дел, я чувствую, что мне не посебе.
29. Мне приходится выполнять ответственную работу чаще, чем другим.
30. Когда мне приходится принимать решение, Я ста­раюсь делать это как можно лучше.
31. Мои друзья иногда считают меня ленивым.
32. Мои успехи в какой-то мере зависят от моих кол­лег.
33. Бессмысленно противодействовать воле руководи­теля.
34. Иногда не знаешь, какую работу придется выпол­нять.
35. Когда что-то не ладится, я нетерпелив.
36. Я обычно обращаю мало внимания на свои достижения.
37. Когда я работаю вместе с другими, моя работа дает большие результаты, чем работы других.
38. Многое, за что я берусь, я не довожу до конца.
39. Я завидую людям, которые незагружены работой.
40. Я не завидую тем, кто стремится к власти и поло­жению.
41. Когда я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты я иду вплоть до крайних мер.

КЛЮЧ

Вы получили по 1 баллу за ответы «ДА» на следующие вопросы 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25,Д 26, 27, 28, 29,30, 32, 37, 41. Вы также получили по 1 баллу за ответы «НЕТ» на вопросы 6, 13, 18, 20, 24, 31,3 36, 38, 39. Ответы на вопросы 1,11, 12,19, 23, 33, 34,35, 40 не учитываются. Подсчитайте сумму набранных бал­лов.

РЕЗУЛЬТАТ

От 1 до 10 баллов: низкая мотивация к успеху;

от 11 до 16 баллов: средний уровень мотивации;

от 17 до 20 баллов; умеренно высокий уровень мотивации;

свыше 21 балла: слишком высокий уровень мотивации к успеху.

### **Приложение 4**

**МЕТОДИКА ДИАГНОСТИКИ ЛИЧНОСТИ НА МОТИВАЦИЮ К ИЗБЕГАНИЮ НЕУДАЧ Т. ЭЛЕРСА**

Инструкция: Вам предлагается список слов из 30 строк, по 3 слова в каждой строке. В каждой строке выберите только одно из 3-х слов, которое наиболее точно Вас ха­рактеризует и пометьте его.

| 1 | 2 | 3 |
| --- | --- | --- |
| 1. Смелый | бдительный | предприимчивый |
| 2. Кроткий | робкий | упрямый |
| 3. Осторожный | решительный | пессимистичный |
| 4. Непостоянный | бесцеремонный | внимательный |
| 5. Неумный | трусливый | недумающий |
| 6. Ловкий | бойкий | предусмотрительный |
| 7. Хладнокровный | колеблющийся | удалой |
| 8. Стремительный | легкомысленный | боязливый |
| 9. Незадумывающийся | жеманный | непредусмотрительный |
| 10. Оптимистичный | добросовестный | чуткий |
| 11. Меланхоличный | сомневающийся | неустойчивый |
| 12. Трусливый, | небрежный | взволнованный |
| 13. Опрометчивый | тихий | боязливый |
| 14. Внимательный | неблагоразумный | смелый |
| 15. Рассудительный | быстрый | мужественный |
| 16. Предприимчивый | осторожный | предусмотрительный |
| 17. Взволнованный | рассеянный | робкий |
| 18. Малодушный | неосторожный | бесцеремонный |
| 19. Пугливый | нерешительный | нервный |
| 20. Исполнительный | преданный | авантюрный |
| 21. Предусмотрительный | бойкий | отчаянный |
| 22. Укрощенный | безразличный | небрежный |
| 23. Осторожный | беззаботный | терпеливый |
| 24. Разумный | заботливый | храбрый |
| 25. Предвидящий | неустрашимый | добросовестный |
| 26. Поспешный | пугливый | беззаботный |
| 27. Рассеянный | опрометчивый | пессимистичный |
| 28. Осмотрительный | рассудительный | предприимчивый |
| 29. Тихий | неорганизованный | боязливый |
| 30. Оптимистичный | бдительный | беззаботный |

**КЛЮЧ**

Вы получаете по 1 баллу за следующие выборы, приведенные в ключе (первая цифра перед дефисом означает номер строки, вторая цифра после дефиса - номер столбца, в котором нужное слова. Например, 1/2 означает, что сло­во, получившее 1 балл в первой строке, во втором столб­це — «бдительный»). Другие выборы баллов не получают.

**Ключ подсчета**

1/2; 2/1; 2/2; 3/1; 3/3; 4/3; 5/2; 6/3; 7/2; 7/3; 8/3; 9/1; 9/2; 10/2; 11/1; 11/2; 12/1; 12/3; 13/2; 13/3; 14/1; 15/1; 16/2; 16/3; 17/3; 18/1; 19/1; 19/2; 20/1; 20/2; 21/1; 22/1; 23/1; 23/3; 24/1; 24/2; 25/1; 26/2; 27/3; 28/1; 28/2; 29/1;29/3; 30/2.

##### Результат

Чем больше сумма баллов, тем выше уровень мотива­ции к избеганию неудач, защите.

От 2 до 10 баллов: низкая мотивация к защите;

от 11 до 16 баллов: средний уровень мотивации;

от 17 до 20 баллов: высокий уровень мотивации;

свыше 20 баллов: слишком высокий уровень мотива­ции к избеганию неудач, защите.

### **Приложение 5**

**МЕТОДИКА**

**ДИАГНОСТИКИ СТЕПЕНИ ГОТОВНОСТИ К РИСКУ ШУБЕРТА**

Инструкция: Оцените степень своей готовности совер­шить действия, о которых Вас спрашивают. При ответе на каждый из 25 вопросов поставьте соответствующий балл по следующей схеме:

**2 балла** - Полностью согласен, полое «ДА»; **1балл** - Больше «ДА», чем «Нет»; **0 баллов** - Ни «ДА», ни «Нет», нечто среднее; **-1 баллов** - Больше нет, чем «ДА»; **-2 балла** - Полное «Нет».

1. Превысили бы Вы установленную скорость, чтобы быстрее оказать необходимую медицинскую помощь тя­желобольному человеку?
2. Согласились бы Вы ради хорошего заработка участ­вовать в опасной и длительной экспедиции?
3. Стали бы Вы на пути убегающего опасного взломщика?
4. Могли бы ехать на подножке товарного вагона при скорости более 100 км/час?
5. Можете ли Вы на другой день после бессонной ночи нормально работать?
6. Стали бы Вы первым переходить очень холодную реку?
7. Одолжили бы Вы другу большую сумму денег, буду­чи не совсем уверенным, что он сможет Вам вернуть эти деньги?
8. Вошли бы Вы вместе с укротителем в клетку со львами при его заверении, что это безопасно?
9. Могли бы Вы под руководством извне залезть на вы­сокую фабричную трубу?
10. Могли бы Вы без тренировки управлять парусной лодкой?
11. Рискнули бы Вы схватить за уздечку бегущую ло­шадь?
12. Могли бы Вы после 10 стаканов пива ехать на вело­сипеде?
13. Могли бы Вы совершить прыжок с парашютом?
14. Могли бы Вы при необходимости проехать без биле­та от Таллина до Москвы?
15. Могли бы Вы совершить автотурне, если бы за ру­лем сидел Ваш знакомый, который совсем недавно был в тяжелом дорожном происшествии?
16. Могли бы Вы с 10-метровой высоты прыгнуть на тент пожарной команды?
17. Могли бы Вы, чтобы избавиться от затяжной болез­ни с постельным режимом, пойти на опасную для жизни операцию.
18. Могли бы Вы спрыгнуть с подножки товарного ва­гона, движущегося со скоростью 50 км/час?
19. Могли бы Вы в виде исключения, вместе с семью другими людьми, подняться в лифте, рассчитанном толь­ко на шесть человек?
20. Могли бы Вы за большое денежное вознаграждение перейти с завязанными глазами оживленный уличный пе­рекресток?
21. Взялись бы Вы за опасную для жизни работу, если бы за нее хорошо платили?
22. Могли бы Вы после 10 рюмок водки вычислять проценты?
23. Могли бы Вы по указанию Вашего начальника взяться за высоковольтный провод, если бы он заверил Вас, что провод обесточен?
24. Могли бы Вы после некоторых предварительных объяснений управлять вертолетом?
25. Могли бы Вы, имея билеты, но без денег и продуктов, доехать из Москвы до Хабаровска?

**Ключ:**

Подсчитайте сумму набранных Вами баллов в соответствии с инструкцией.

Общая оценка теста дается по непрерывной шкале как отклонение от среднего значения. Положительные ответы, свидетельствуют о склонности к риску. Значения теста: от –50 до +50 баллов.

**Результат:**

Меньше –30 баллов: слишком осторожны;

От –10 до +10 баллов: средние значения;

Свыше +20 баллов: склонны к риску.

1. Реан А. А., Бордовская Н. В., Розум. Психология и педагогика. – СПб.: Питер, 2000, с. 145. [↑](#footnote-ref-1)
2. Варфоломеева О. В. Основы психологии деятельности: Учебное пособие. – Симферополь: Таврия, 1999, с. 20 [↑](#footnote-ref-2)
3. Психология. Словарь/ Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – М., 1990, с. 219 [↑](#footnote-ref-3)
4. Зинченко В. П., Мещерякова Б. Г. Психологический словарь. М.: Педагогика – Пресс, 1996, с. 72. [↑](#footnote-ref-4)
5. Реан А. А., Бордовская Н. В., Розум. С. И. Психология и педагогика. – СПб.: Питер, 2000, с. 147. [↑](#footnote-ref-5)
6. Варфоломеева О. В. Основы психологии деятельности: Учебное пособие. – Симферополь: Таврия, 1999, с. 28 [↑](#footnote-ref-6)
7. Ф. Котлер. Основы маркетинга: пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М., 2000, с. 244. [↑](#footnote-ref-7)
8. Реан А. А., Бордовская Н. В., Розум. С. И. Психология и педагогика. – СПб.: Питер, 2000, с. 150. [↑](#footnote-ref-8)
9. \* Эффект незавершенного действия, установленный ученицей К. Левина, ставшей впоследствии профессором МГУ, Б. В. Зейгарник. Смысл закономерности в том, что незавершенные действия запоминаются значительно лучше, чем завершенные. [↑](#footnote-ref-9)
10. Реан А. А., Бордовская Н. В., Розум. С. И. Психология и педагогика. – СПб.: Питер, 2000, с. 151 [↑](#footnote-ref-10)
11. Райгородский Д. Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. – Самара: Издательский дом «Бахрай», 1998, с. 631 – 632 [↑](#footnote-ref-11)
12. Реан А. А., Бордовская Н. В., Розум. С. И. Психология и педагогика. – СПб.: Питер, 2000, с. 152 [↑](#footnote-ref-12)
13. Рощин С. К. «Психология успешного предпринимательства в США». Психологический журнал.– 1993. Т.14 - №5, с. 98 – 99. [↑](#footnote-ref-13)
14. Кричевский Р. Л. Если вы руководитель. – М.: Дело, 1996, с. 345. [↑](#footnote-ref-14)
15. Бандурка А.М., Бочарова С.П., Землинская Е.В. Психология управления. – Харьков: ООО «Фортуна – пресс», 1998, с.217. [↑](#footnote-ref-15)
16. Чирикова А.Е. Психологические особенности личности предпринимателя. Психологический журнал. – 1990. Т. 19 - №1, с.167. [↑](#footnote-ref-16)
17. Рощин С. К. «Психология успешного предпринимательства в США». Психологический журнал.– 1993. Т.14 - №5. с. 100 – 101. [↑](#footnote-ref-17)
18. Кричевский Р. Л. Если вы руководитель. – М.: Дело, 1996, с. 347 – 349. [↑](#footnote-ref-18)