

комплексного психолого-педагогического сопровождения учащихся в период их обучения в профессионально-технических и средних специальных учреждениях образования.

Список использованной литературы:

1. Аюрзанаев, О.И. Теория психологического комплекса: (перечитывая Альфреда Адлера) / О.И. Аюрзанаев // Психология и соционика межличностных отношений. – 2007. – № 9. – С. 27–33.
2. Бараева, Е.И. Психология развития: учебное пособие / Е.И. Бараева, Т.Ю. Шлыкова. – Минск: РИВШ, 2016. – 222 с.
3. Болтянова, Н.А. Формирование ценностного отношения к жизни у обучающихся учреждений профессионального образования: метод. пособие / Н.А. Болтянова. – 2-е изд., стер. – М: РИПО, 2017. – 138 с.

Вансович С.С. (Научный руководитель – Косаревская Т.Е.,
канд. психол. наук, доцент)
Республика Беларусь, г. Витебск, ВГУ имени П.М. Машерова

ЛИЧНОСТНЫЕ КАЧЕСТВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ УСПЕХУ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Введение. Исследовательский интерес к предпринимательству, деятельности предпринимателя и его личности, в последние годы значительно возрос. Каждый человек, в том числе и предприниматель, имеет свой характер, привычки, ценности, образ мыслей. Однако всем им присущи некие общие черты с их личностными характеристиками и особой мотивацией, которые способствуют продвижению в предпринимательской деятельности [1].

Зарубежные исследователи выделили ряд личных качеств, которые способствуют предпринимательской деятельности. К ним относится инициативность предпринимателя, поиск новых возможностей, упорство и настойчивость, готовность к риску, ориентация на эффективность и качество, вовлеченность в рабочие контакты, целеустремленность, стремление быть информированным, систематическое планирование и наблюдение, способность убеждать и устанавливать связи, независимость и самоуверенность [2, с. 33].

Отечественные ученые (О.А. Басова, Б.С. Братусь, С.Н. Гаджиева и др.) также занимались исследованием личных качеств предпринимателей. Чаще выделяют следующие качества: честность, компетентность, лидерские качества, слушать мнение других и уважать его, относиться к людям с позитивом, стремиться к постоянной учебе, уметь разумно рисковать, противостоять окружающим сопротивлениям, должно быть чувство ответственности, упорство, большая сила воли, обладать творческим началом, должно быть трудолюбие и высокая работоспособность, умение привлекать нужных партнеров, должен быть коммерческий и финансовый склад ума и прочее.

Все эти качества не являются врожденными, они формируются человеком в результате предпринимательской деятельности и определяются самой личностью, его притязаниями, а также предпринимательской средой. Поэтому и было принято решение эмпирическим путем изучить личностные характеристики предпринимателей города Мозыря.

Целью исследования явилось раскрытие содержания и динамических характеристик личности предпринимателя и на этой основе разработка рекомендаций по его дальнейшему совершенствованию предпринимателей и клиентов.

Материал и методы. Для эмпирического исследования динамических характеристик личности предпринимателя были использованы три методики: Анкета «Общие вопросы предпринимателям», «Опросник ЕРІ» Г. Айзенка, «Диагностика коммуникативных и организаторских способностей. Опросник КОС» авторы В.В. Синявский, В.А. Федорошин. Проводился теоретический анализ литературы, делался синтез полученной информации, использовался метод аналогии, применялся метод тестирования, наблюдения, диагностики, а также был использован метод статистического анализа при обработке полученных данных.

Объектом исследования явились предприниматели г. Мозыря ООО «ИстПал – Торговый Центр». Средний возраст респондентов – 50,5 лет. Приняли участие в исследовании 75% женщин и 25% мужчин. 50% респондентов являются предпринимателями от 21 до 30 лет, 31,25% – от 11 лет до 20, и 18,75% – до 10 лет. Половина предпринимателей имеет средне-специальное образование – 50%, 43,75% – высшее образование и 6,25% – среднее.

Результаты и их обсуждение. Анализ темперамента предпринимателей позволил выделить главные, ведущие компоненты – скорость, силу и уравновешенность реакций, которые проявляются в мышлении, речи, манере общения. Но он не влияет на интересы, успешность, интеллект, деловые качества. Человек в состоянии самостоятельно развить свои задатки, превратить их в способности или забыть о них. В исследовании принимали участие предприниматели с тремя типами темперамента: сангвиник, холерик и флегматик. Процентное соотношение следующее: 56,25% – сангвиник, 25% – холерик, 18,75% – флегматик.

Сангвиник и холерик – это темперамент, который наиболее характерен для экстравертов. Они общительны, когда им это нужно. У сангвиников и холериков проявляется эмоциональная впечатлительность, это люди контактные, разговорчивые, отзывчивые, непринужденные, жизнерадостные, беззаботные и инициативные, что и было выявлено в процессе исследования. Флегматики и меланхолики, в основном относятся к интровертам. Они замкнуты внутри себя. У них проявляется эмоциональная устойчивость, пассивность, осмотрительность, рассудительность, доброжелательность, миролюбивость, управляемость. Такие люди внушают доверие, они надежные, ровные, спокойные.

Коммуникативные и организаторские склонности играют роль важного компонента и дают предпосылки для развития способностей в тех видах деятельности, которые связаны с общением с людьми, с организацией коллективной работы. Такие способности будут важны для развития предпринимательских склонностей.

Желание заниматься организаторской деятельностью и общаться с людьми зависит и от содержания соответствующих форм активности, и от типологических особенностей самой личности (сангвиник, холерик, меланхолик, флегматик). Во многом они определяются субъективной ценностью и значимостью для человека будущих результатов его активности, и отношением к лицам, с которыми он взаимодействует. Это следует учесть, составляя рекомендации для испытуемых с низким уровнем развития исследуемых склонностей. Достаточно часто склонности появляются в ходе таких видов деятельности и общения, которые вначале человеку безразличны,

но по мере включения в них становятся значимыми. Здесь важны собственные усилия и преодоление коммуникативных барьеров, которые возможны, если человек ставит себе сознательную цель саморазвития.

Заключение. Таким образом, для того, чтобы заниматься предпринимательской деятельностью, человек должен обладать достаточно развитыми качествами характера. К ним можно отнести: волю к победе, стремление к успеху, достигнутому в борьбе с соперниками и с самим собой; развитую интуицию, воображение и эрудицию. У предпринимателя должен быть инновационный и творческий подход к делу; должна быть адекватная самооценка, высокий уровень притязаний, способность принимать решения и идти на риск. Также должна быть нацеленность на постоянное обновление, огромная уверенность в своих силах, должна быть развита способность эффективно устанавливать и поддерживать деловые контакты с другими людьми. Огромную роль в психологических характеристиках предпринимателя имеют: решительность, самообладание, смелость, настойчивость и выдержка, организованность, гибкость в мышлении и поведении, острая интуиция, наличие высокой цели и стремление к достижению и превосходству, предприимчивость, настойчивость, самообладание, целеустремленность, уверенность в себе, умение стратегически мыслить и преодолевать неудачи, вдохновлять и вести других за собой.

Список использованной литературы:

1. Райгородский, Д.Я. Психология предпринимательства / Д.Я. Райгородский. – Самара: Бахрах-М, 2007. – 768 с.
2. Касимова, З.Н. Риск – анализ в экономике. Учебное пособие / З.Н. Касимова. – Махачкала: ДГИНХ, 2011. – 145 с.

Варкулевич О.А. (Научный руководитель – Богомаз С.Л.,
канд. психол. наук, доцент)
Республика Беларусь, г. Витебск, ВГУ имени П.М. Машерова

ФОРМИРОВАНИЕ МОТИВАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО САМООПРЕДЕЛЕНИЯ УЧАЩИХСЯ СРЕДНИХ СПЕЦИАЛЬНЫХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Введение. Выбор профессии – социальный феномен, с которым приходится сталкиваться в жизни каждому человеку. Многочисленные исследования убеждают нас, что от выбранной работы зависит не только благосостояние человека, но и его отношение к себе и жизни в целом, поэтому правильный и вовремя сделанный профессиональный выбор очень важен.

Ситуация, сложившаяся в последнее десятилетие на рынке профессий имеет ряд особенностей. С одной стороны, социально-экономическая ситуация в нашей стране нестабильна, что приводит к нестабильности и мира профессий. Возрастает спрос на отдельные специальности, а другие остаются невостребованными. С другой стороны, юноши и девушки стремятся выбрать профессию, ориентируясь на ее престижность, которая не всегда совпадает с их индивидуально-личностными особенностями и возможностями. В результате неправильного профессионального выбора многие юноши и девушки не находят своего места в профессии, что затрудняет их социализацию и сказывается на общей оценке своих возможностей, на самоуважении и самопринятии.

В психологии принято считать, что юношеский возраст является решающим для профессионального самоопределения личности. В условиях ведущей для это-