

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ

### ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ И ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ РАЗНЫХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ\*

© 2000 г. В. П. Позняков

*Канд. психол. наук, ст. науч. сотр. ИП РАН, Москва*

Проведена серия эмпирических исследований социально-психологических факторов регуляции деловой активности представителей социальных групп, различающихся по формам собственности. Эмпирически зафиксированы различия в психологических отношениях к экономической деятельности представителей исследуемых социальных групп. Выявлена совокупность социально-психологических показателей, наиболее тесно и устойчиво связанных с выбором формы собственности, а также с оценкой и прогнозом деловой активности. Эмпирически выделены и проанализированы социально-психологические типы субъектов, различающихся особенностями психологических отношений, связанных с эмоциональной оценкой (предпочтением) форм собственности и организационно-экономических условий хозяйственной деятельности и психологической готовностью к различным видам экономической деятельности.

*Ключевые слова:* психологические отношения, экономическая деятельность субъекта, деловая активность, формы собственности, социально-психологические типы.

Современное состояние российского общества характеризуется резким изменением условий жизнедеятельности, и в частности экономической деятельности. Это объективно ставит людей в позицию выбора наиболее предпочтительных, с их точки зрения, организационно-экономических условий (форм собственности и особенностей организации труда). При этом проявляются индивидуальные и групповые различия в психологических отношениях и реальном поведении субъектов, связанном с выбором формы собственности, направленностью и уровнем деловой активности. Их изучение представляет как научный, так и практический интерес.

Исследование психологических отношений и деловой активности субъектов экономической деятельности является одним из разделов более общей программы изучения социально-психологических факторов регуляции экономического поведения представителей различных социальных групп в условиях изменения форм собственности при переходе к рыночной экономике. Эта программа выступает самостоятельным направлением в рамках исследований социально-психологической динамики личности и группы в условиях экономических изменений в российском обществе, выполняемых научным коллективом под руководством А.Л. Журавлева [3, 11, 12].

Методологическая основа наших исследований – это положения субъектно-деятельностного подхода об активной роли субъекта во взаимодействии с внешними условиями его деятельности, сформулированные С.Л. Рубинштейном [10] и развиваемые К.А. Абульхановой-Славской [1], А.В. Брушлинским [2] и др.; теоретические положения: о психологических отношениях как системе сознательных связей субъекта с окружающей действительностью (В.Н. Мясищев [7]), о системной детерминации психических явлений (Б.Ф. Ломов [6]), о взаимодействии внешних и внутренних условий, объективных отношений, в которые включается человек, и его субъективных отношений к окружающему миру в социальной детерминации поведения (Е.В. Шорохова [13]), о динамике социально-психологических феноменов как результате взаимодействия организационно-экономических и социально-психологических факторов (А.Л. Журавлев [4]).

**Концептуальный подход.** Под экономической деятельностью я понимаю деятельность по производству товаров и услуг, основанную на распоряжении ресурсами (материальными, финансовыми, трудовыми) и направленную на получение дохода (прибыли). По своему содержанию оно несколько уже понятия “экономическое поведение”, которое характеризует более широкий круг проявлений активности субъектов, связанной с распоряжением ограниченными ресурсами и включенной в экономические отношения не только производства, обмена и распределения, но

\*Эмпирическое исследование и подготовка статьи финансировались Российским гуманитарным научным фондом (проекты № 93-06-10520, 96-03-04315 и 97-06-18007).

также сбережения и потребления. Основное отличие понятия “экономическая деятельность” от понятия “трудовая деятельность” состоит в том, что активность субъекта рассматривается в первом случае преимущественно в ее экономическом аспекте как соотношение затрат и результатов в условиях обмена деятельностью, тогда как понятия “трудовая деятельность”, “профессиональная деятельность” характеризуют прежде всего процесс преобразования субъектом труда его объекта, производство определенных продуктов и реализацию конкретных профессиональных функций. В условиях рыночной экономики основными видами экономической деятельности являются: наемный труд, индивидуальное и коллективное хозяйствование и предпринимательство. То есть различия в видах экономической деятельности прямо связаны с различиями в формах собственности на средства производства.

Понятие “деловая активность” играет центральную роль в концептуальной схеме психологического анализа экономической деятельности и ее субъекта. Оно подчеркивает внутреннюю психологическую природу активности субъекта, в основе которой лежат цели и мотивы, ожидания и намерения и другие компоненты мотивационной сферы, побуждающие его к экономической деятельности и регулирующие ее. Понятие “деловая активность” определяет качественную и количественную специфику экономической деятельности субъекта. Эти особенности характеризуются соответственно направленностью и уровнем деловой активности. Направленность деловой активности проявляется в выборе организационно-экономических условий деятельности (формы собственности и организации труда). Уровень деловой активности характеризует интенсивность экономической деятельности, совокупность энергетических и ресурсных затрат, направленных на ее осуществление. Субъектами экономической деятельности могут быть не только отдельные индивиды, но и социальные группы, связанные экономическими отношениями производства, обмена и распределения.

Другим важным элементом концептуальной схемы исследования является понятие “психологические отношения”. Это эмоционально окрашенные представления и оценки различных объектов, явлений и событий, связанных с экономической деятельностью субъектов. При разработке программы исследования мы опирались на теоретические представления о психологических отношениях, их природе, структуре и функциях, развиваемые в работах В.Н. Мясничева [7], Б.Ф. Ломова [6], Е.В. Шороховой [14] и др. В соответствии с этими представлениями мы выделяем эмоциональную, когнитивную и конативную стороны психологических отношений субъектов. *Эмоциональная* (оценочная) сторона отношений есть совокупность субъективных, эмоционально окра-

шенных мнений и оценок, объектами которых являются внешние условия экономической деятельности субъектов, представители различных социальных групп, с которыми они связаны партнерскими и иными формами взаимодействия, характеристики самой экономической деятельности и ее субъектов. *Когнитивная* (рациональная) сторона отношений зависит от осознания и рациональной оценки субъектом различных сторон его экономической деятельности. *Конативная* (поведенческая) сторона отношений представлена в сознании субъекта в виде осознаваемых мотивов и целей его экономической деятельности, намерений и готовности к осуществлению тех или иных видов экономической деятельности.

В дальнейшем для краткости мы будем использовать в качестве наиболее общего определения совокупности отношений, составляющих предмет нашего исследования, термин “психологические отношения к экономической деятельности”. Все перечисленные виды отношений были включены в программу исследования в качестве основных направлений анализа, а конкретные параметры и показатели эмпирического изучения прошли предварительную отработку на ранних этапах ее реализации.

**Программа исследования.** Цель — изучение психологических отношений как социально-психологических факторов регуляции деловой активности представителей социальных групп, различающихся по формам собственности.

*Основное теоретическое предположение* состоит в том, что психологические отношения субъектов экономической деятельности, с одной стороны, отражая объективные экономические условия, в первую очередь отношения собственности, являются следствием, результатом изменения этих условий. С другой стороны, выполняя функцию регуляции экономического поведения, прежде всего деловой активности субъекта, они сами выступают факторами изменения этих условий. В соответствии с данным предположением были сформулированы эмпирические гипотезы исследования.

Концептуальная схема, включающая основные элементы и их взаимосвязи, представлена на рисунке.



Психологические отношения субъектов экономической деятельности (концептуальная схема).

В исследовании делается попытка преодолеть ограниченность представлений как об однозначной детерминации феноменов экономического сознания (в данном случае – психологических отношений) внешними условиями, так и о жесткой однозначной связи экономического поведения (в данном случае – деловой активности) субъекта и его психологических отношений. Проверка выдвинутой нами гипотезы предполагала решение двух основных задач: изучить влияние 1) условий экономической деятельности, в частности различных форм собственности, на психологические отношения субъектов; 2) психологических отношений субъектов на выбор формы собственности и уровень деловой активности.

Для решения этих задач использовались следующие аналитические подходы. Во-первых, осуществлялся сравнительный анализ психологических отношений субъектов, представляющих социальные группы, различающиеся формой собственности в их экономической деятельности. Во-вторых, на различных выборках с помощью корреляционного и факторного анализа данных выявлялись взаимосвязи показателей, характеризующих психологические отношения субъектов и их деловую активность. В-третьих, проводилась эмпирическая типологизация и сравнительный анализ групп (социально-психологических типов), различающихся особенностями взаимосвязей их психологических отношений к экономической деятельности и деловой активности.

## МЕТОДИКА

Предложенный концептуальный подход и программа были реализованы нами в двух сериях эмпирических исследований. В качестве объектов первой серии исследований, выполненных практически одновременно и по сходной программе, выступили представители трех социальных групп современного российского общества, различающихся по видам экономической деятельности и формам собственности на средства производства, преобладающим на тех предприятиях (организациях), где они работали: наемные работники государственных предприятий и организаций, работники предприятий с негосударственной (коллективной) формой собственности (АО, кооперативов) и предприниматели сферы малого и среднего бизнеса.

Первое эмпирическое исследование в рамках этой серии выполнено в ходе изучения социально-психологических факторов экономической деятельности населения, проживающего на радиоактивно загрязненных территориях. Основную часть опрошенных (41 чел.) составили работники государственных предприятий. Второе исследование было посвящено изучению отношения сельских жителей к новым формам собственности. Опрошены 72 чел., работающий на предприятиях с акционерной и коллективной формами собственности. В третьем исследовании рассматривались социально-психологические факторы деловой активности российских предпринимателей. Опрошены 72 чел., занимающиеся предпринимательской деятельностью в различных сферах малого и среднего бизнеса. Всего опрошено 194 чел. – представители основных социально-демографических групп городского и сельского населения и различных видов профессиональной деятельности.

Объектами второй серии эмпирических исследований выступали российские предприниматели сферы малого и среднего бизнеса из различных регионов России. В 1997 г. по данной программе проведено исследование социально-психологических особенностей становления российского предпринимательства с учетом региональной специфики. Опрос проводился в Москве и в трех других регионах Центральной России (Калуга, Курск и Самара). Опрошено 206 чел., из них 100 респондентов – жителей Москвы и 106 представителей других регионов России. Оба эмпирических исследования выполнены в естественных условиях на реальных социальных группах, малодоступных для научного анализа.

Основным методом сбора эмпирической информации явилось стандартизированное интервью по специально разработанному вопроснику. В программу опроса были включены показатели, характеризующие психологические отношения субъектов к условиям экономической деятельности и факторам ее развития, к основным видам экономической деятельности и источникам дохода, готовность к реализации новых видов экономической деятельности и оценку собственных возможностей в повышении ее успешности, особенности взаимоотношений с партнерами по совместной экономической деятельности. В программу исследования были включены также психологические шкалы для оценки индивидуальных особенностей личности. Исследовались мотивы выбора форм собственности и видов экономической деятельности, ценностные ориентации и уровень притязаний в сфере бизнеса, отношение к риску, соревнованию (конкуренции) и неудачам. Интегральными показателями психологических отношений к экономической деятельности в нашем исследовании выступали оценки уровня собственной деловой активности, успешности своей экономической деятельности и удовлетворенности ее результатами.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Вначале остановлюсь на данных сравнительного анализа трех выборок, а затем более подробно на результатах исследования предпринимателей.

### *1. Отношение к новым видам экономической деятельности и психологическая готовность к их реализации*

Сравнительный анализ данных, представленных в табл. 1, показывает, что работники предприятий как с государственной, так и с коллективной формами собственности достаточно дифференцированно относятся к новым формам собственности и видам экономической деятельности. В обеих выборках выделились и сторонники, и противники частной собственности и предпринимательства, и те, кто достаточно безразлично относится к этому вопросу.

Реальный выбор формы деловой активности (намерение работать в будущем) обнаружил значимые различия.

Большинство опрошенных (25 чел., или 60.9%, в первой выборке и 41 чел., или 50.6%, во второй) планируют продолжить работу на государственном предприятии. Значительно меньшая часть опрошенных отдает предпочтение предприятиям с негосударственными формами собственности (9 чел., или 21.9%, и 31 чел., или 38.3%, соответ-

**Таблица 1.** Отношение к новым видам экономической деятельности и психологическая готовность к их реализации у представителей различных социальных групп (в % к числу опрошенных в каждой группе)\*

| Показатели                                              | Работники предприятий с формой собственности |                         | Предприниматели,<br>n = 72 |
|---------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-------------------------|----------------------------|
|                                                         | государственная,<br>n = 41                   | коллективная,<br>n = 81 |                            |
| Отношение к предпринимательству. Положительное          | 48.8                                         | 34.6                    | —                          |
| Безразличное                                            | 31.7                                         | 21.0                    | —                          |
| Отрицательное                                           | 19.5                                         | 44.4                    | —                          |
| Предпочтительная форма собственности. Государственная   | 60.9                                         | 50.6                    | 9.7                        |
| Негосударственная                                       | 21.9                                         | 38.3                    | 83.3                       |
| Предпочтение иметь небольшой, но стабильный заработок   | 51.2                                         | 67.9                    | —                          |
| Намерение создать (в том числе заново) собственное дело | 12.2                                         | 21.0                    | 70.8                       |
| Намерение повысить уровень доходов                      | 48.8                                         | 38.3                    | 93.1                       |
| Наличие плана его реализации                            | 36.6                                         | 28.4                    | 77.8                       |
| Позитивное отношение к риску                            | 26.4                                         | 33.2                    | 52.8                       |
| Позитивное отношение к соревнованию (конкуренции)       | 34.8                                         | 39.5                    | 68.1                       |
| Позитивная оценка изменения жизненного уровня семьи     | 2.4                                          | 13.6                    | 48.6                       |
| Позитивный прогноз изменения                            | 4.8                                          | 23.4                    | 33.3                       |

\* Представлены только те показатели, по которым обнаружены статистически значимые различия в распределении частот ответов между сравниваемыми выборками (работники предприятий и предприниматели). Отсутствие данных по некоторым показателям связано с тем, что они не были включены в программу опроса представителей данной категории.

венно). Различия в распределениях частот ответов внутри выборок статистически значимы ( $p \leq 0.001$  – для первой и  $p \leq 0.05$  – для второй), а между выборками – не значимы.

При этом в обеих выборках обнаружены значительные расхождения между заявляемыми отношениями к новым формам собственности и видам экономической деятельности (фермерству, предпринимательству) и личной готовностью к участию в них. Около половины (20 из 41) опрошенных работников государственных предприятий (48.8%) выразили позитивное и около трети (13 чел., или 31.7%) – нейтральное отношение к предпринимательству. Однако только 5 чел. (12.2%) высказали личное намерение создать собственное дело (заняться коммерцией или индивидуальной трудовой деятельностью). 28 (из 81) опрошенных работников коллективных предприятий (34.6%) позитивно относятся к фермерству, но лишь 17 из них (21%) выразили условную готовность лично создать фермерское хозяйство (т.е. при наличии благоприятных экономических условий), и ни один не проявил готовности сделать это при любых, даже неблагоприятных, условиях. Преобладающее количество опрошенных из обеих выборок предпочитают иметь небольшой, но стабильный заработок, чем создавать собственное дело, которое потребует большой затраты сил, но в случае успеха принесет значительный доход (различия в распределениях частот ответов в обеих выборках статистически значимы,  $p \leq 0.001$ ).

Обобщая полученные данные, можно отметить, что среди тех опрошенных, которые выразили негативное отношение к частной собственности и предпринимательству, практически ни у кого не возникло намерения или желания создать собственное дело. Среди тех, кто позитивно относится к новым формам собственности, оказались респонденты как с высокой, так и с низкой готовностью к их реализации.

Существенные различия обнаружились также по показателям намерения повысить уровень своих доходов и готовности предпринять для этого какие-либо конкретные действия. В обеих выборках выделились три категории респондентов: 1) желающие повысить уровень своих доходов; 2) те, кто не намерен это делать; 3) затрудняются дать ответ. При этом в выборке работников государственных предприятий доля респондентов, отнесенных к первой категории (20 чел., или 48.8%), оказалась больше, чем среди работников коллективных предприятий (31 чел., или 38.3%); различия достоверны на уровне тенденции ( $p = 0.14$ ).

Эти различия отражают более высокую степень выраженности потребности в повышении доходов у работников государственных предприятий. Однако анализ ответов на дополнительный вопрос о намерении предпринять конкретные действия для повышения уровня доходов показывает, что речь чаще идет об общих пожеланиях (искать дополнительную или более оплачиваемую работу), связанных с экстенсивным поиском дополнительных источников дохода, нежели о

**Таблица 2.** Оценка изменений уровня деловой активности представителями различных социальных групп (в % к числу опрошенных)\*

| Варианты ответов                                         | Работники предприятий с формой собственности |                        | Предприниматели, $n = 66$ |
|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------|------------------------|---------------------------|
|                                                          | государственная, $n = 41$                    | коллективная, $n = 81$ |                           |
| Активность возросла и будет возрастать                   | 14.6                                         | 24.7                   | 50.0                      |
| Активность повысилась, но в ближайшее время не изменится | 17.1                                         | 9.9                    | 21.2                      |
| Осталась на том же уровне, что и раньше                  | 22.0                                         | 49.4                   | 12.2                      |
| Активность в последнее время несколько понизилась        | 26.8                                         | 11.1                   | 4.5                       |
| Активность не только понизилась, но и будет снижаться    | 17.1                                         | 3.7                    | 12.1                      |
| Не знаю                                                  | 4.7                                          | 1.2                    | 0                         |

\* Различия в распределении частот ответов между сравниваемыми выборками статистически значимы по  $\chi^2$  ( $p \leq 0.01$ ).

конкретных намерениях, направленных на реализацию новых видов экономической деятельности.

Однако принципиальных различий в распределении ответов работников государственных и коллективных предприятий по сопоставимым показателям не обнаружено. Это говорит о высокой степени однородности обеих выборок по критериям, связанным с их психологическими отношениями к экономической деятельности. По всем этим показателям выявлены достоверные отличия в группе предпринимателей, т.е. субъектов, которые уже реализовали свое предпочтение, выбрав новые формы собственности и виды экономической деятельности. Большинство из них не только намерены повысить уровень своих доходов (67 из 72 опрошенных предпринимателей, или 93.1%), но имеют достаточно четкие программы реализации этого намерения, развития своего бизнеса (56 чел., или 77.8%). Кроме того, даже в случае серьезной неудачи они планируют вновь начать собственное дело (51 чел., или 70.8%), наиболее позитивно относятся к риску и конкуренции в хозяйственной деятельности. У них более высокий уровень притязаний в экономической сфере и значительно выше оценки жизненного уровня семьи (см. табл. 1).

## 2. Оценка и прогноз изменений уровня деловой активности

Анализ распределения ответов, представленных в табл. 2, показывает, что наиболее существенные различия в оценках своей деловой активности и прогнозах ее изменения отмечаются между предпринимателями и работниками госпредприятий. Так, в выборке предпринимателей повышение деловой активности отметили 47 (из 66) опрошенных, или 71.2%, из них 33 чел., или 50.0%, прогнозируют ее повышение в будущем. Среди работников госпредприятий оптимистические оценки встречаются более чем в два раза реже. Здесь повышение деловой активности отме-

тили 13 (из 41) опрошенных, или 31.7%, и прогнозируют ее дальнейшее повышение 6 чел., или 14.6%. Соотношение пессимистических оценок и прогнозов изменения уровня деловой активности у данных категорий опрошенных прямо противоположное. В выборке предпринимателей лишь 11 чел., или 16.6%, отмечают снижение деловой активности, в то время как у наемных работников (18 чел.) доля пессимистических оценок составляет 43.9%. То есть российские предприниматели значительно выше оценивают уровень своей деловой активности, чем работники госпредприятий (различия значимы при  $p \leq 0.001$ ).

Оценки деловой активности работников предприятий с коллективной формой собственности менее оптимистичны, чем у предпринимателей, но и менее пессимистичны, чем у работников госпредприятий. Кроме того, для них характерно значительное (почти 50%) число нейтральных оценок, что вполне соответствует положению представителей этой социальной группы в системе отношений к собственности.

Обнаружены серьезные различия в оценках и по другим параметрам исследования. Предприниматели в целом более высоко оценивают успешность своей экономической деятельности, удовлетворенность ее результатами, а также собственные возможности в достижении экономического успеха (см. табл. 3). Различия между средними значениями оценок факторов деловой активности в выборках работников с государственной и коллективной формами собственности статистически не значимы. У предпринимателей наблюдается наиболее сильное отличие по показателю "оценка собственных возможностей" (различия значимы при  $p \leq 0.01$ ) и несколько в меньшей степени по факторам "успешность" и "удовлетворенность результатами" ( $p \leq 0.05$ ).

Таким образом, первая эмпирическая гипотеза исследования подтвердилась. Эмпирически зафиксированы различия в психологических отно-

**Таблица 3.** Оценка факторов деловой активности представителями различных социальных групп (средние значения по 7-балльной шкале)

| Показатели                                                | Работники предприятий с формой собственности |              | Предприниматели |
|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------|--------------|-----------------|
|                                                           | государственная                              | коллективная |                 |
| Оценка собственных возможностей                           | 3.34                                         | 3.29         | 4.45            |
| Оценка успешности своей хозяйственной деятельности        | 3.39                                         | 3.43         | 3.86            |
| Удовлетворенность результатами хозяйственной деятельности | –                                            | 2.40         | 3.28            |

шениях к экономической деятельности представителей социальных групп, различающихся формой собственности (работники государственных предприятий, предприятий с коллективной формой собственности и предприниматели). Организационно-экономические условия (в частности, форма собственности и вид экономической деятельности) определяют социально-психологические характеристики субъектов экономической деятельности, их психологические отношения. При этом наиболее существенные различия между предпринимателями и работниками государственных и коллективных предприятий обнаружались по тем параметрам, которые оказались наиболее тесно связанными с оценками уровня деловой активности. Это означает, что выделенные нами социально-психологические параметры могут выступать показателями для оценки и прогноза деловой активности субъектов.

### 3. Социально-психологические факторы деловой активности

Результаты рангового корреляционного анализа данных, полученных при исследовании работников госпредприятий, обнаруживают наличие значимых связей (уровень значимости  $p \leq 0.05$ ) оценки деловой активности с оценками жизненного уровня семьи в настоящее время ( $r = 0.284$ ), с ретроспективной оценкой и прогнозом изменений в жизненном уровне семьи ( $r = 0.425$  и  $0.485$ ), успешности своей экономической деятельности ( $r = 0.399$ ), а также собственных возможностей ( $r = 0.522$ ). Вместе с тем данный показатель положительно коррелирует с оценкой благоприятности экономических условий в регионе для ведения хозяйственной деятельности ( $r = 0.405$ ) и отрицательно – с оценкой угрозы безработицы ( $r = -0.297$ ).

Результаты рангового корреляционного анализа данных, полученных на выборке работников коллективных предприятий, выявили высокую взаимосвязь оценки деловой активности с такими показателями, как ретроспективная оценка изменений в условиях развития хозяйственной деятельности ( $r = 0.317$ ) и намерение повысить уровень доходов ( $r = 0.346$ ) (связь значима при  $p \leq 0.01$ ). Таким образом, полученные нами данные

с достаточно высокой достоверностью свидетельствуют о том, что деловая активность субъектов сильно зависит от оценки благоприятности условий развития хозяйственной деятельности и желания повысить уровень доходов. Результаты рангового корреляционного анализа обнаруживают также наличие значимых связей оценки деловой активности с оценками: уровня жизни семьи в настоящее время, изменений в жизненном уровне семьи, успешности своей хозяйственной деятельности, собственных возможностей ( $p \leq 0.05$ ). Результаты пошагового регрессионного анализа показывают, что из исследуемых факторов наибольшее влияние на оценку уровня деловой активности оказывает оценка собственных возможностей в повышении успешности своей хозяйственной деятельности ( $p \leq 0.01$ ).

Эти данные говорят о том, что наиболее высокую деловую активность проявляют те респонденты, которые в наибольшей степени рассчитывают на свои возможности. Они более высоко оценивают личное материальное положение, добиваются большего успеха в хозяйственной деятельности и наиболее позитивно оценивают благоприятность экономических условий для ее осуществления. Респонденты, отмечающие снижение своей деловой активности, отличаются противоположными характеристиками. Социально-психологические факторы деловой активности предпринимателей имеют существенные отличия, но об этом позднее.

Возникает вопрос: оказывают ли влияние исследуемые социально-психологические феномены на выбор (предпочтение) той или иной формы собственности и вида экономической деятельности? Для ответа на него воспользуемся результатами исследования отношения сельских жителей к различным формам собственности. Исследование проводилось зимой 1993–1994 гг. в Нижегородской области, где в порядке экономического эксперимента осуществлялась приватизация земли и основных фондов хозяйств. В ходе исследования, в частности, изучалось отношение сельских жителей к разделу земли и имущества хозяйства на индивидуальные пай, к созданию предприятий с коллективной (акционерной) формой собственности, а также к предпринимательству (фермерству)

и коммерции. Результаты опроса показали значительную дифференциацию опрошенных по их отношению к формам собственности и видам экономической деятельности. Характерно, что у работников бывшего государственного предприятия, где к моменту опроса уже произошло изменение формы собственности (приватизация средств производства и создание ТОО), отношение к новой форме собственности оказалось более поляризованным, чем у тех, кому еще предстояло пройти это изменение [8]. То есть в первой группе такое отношение основывается на личном и групповом опыте работы в старых и новых условиях и их сравнении. Эмоциональная оценка данного опыта оказалась различной.

По результатам корреляционного анализа было выявлено наличие значимых связей между отношением к формам собственности и видам экономической деятельности на селе и следующими показателями: оценкой и прогнозом деловой активности, уровнем притязаний в сфере экономической деятельности, прогнозом жизненного уровня семьи, оценкой собственных возможностей в повышении успешности своей экономической деятельности и удовлетворенностью ее результатами, отношением к риску и конкуренции в экономической деятельности.

В целом можно отметить, что сторонников раздела земли и имущества на паи характеризуют такие социально-психологические особенности, как более оптимистичная оценка и прогноз изменения жизненного уровня семьи, повышенная степень притязаний в сфере экономической деятельности, более высокая оценка собственной деловой активности и прогноз ее успеха на будущее. Сторонников фермерства отличает, кроме того, более высокая оценка собственных возможностей в повышении успешности своей хозяйственной деятельности, склонность к конкуренции и умеренному риску, ориентация на самостоятельность в экономической деятельности. Перечисленные особенности были выделены также в качестве характерных для российских предпринимателей, реально сделавших свой выбор формы собственности и вида экономической деятельности [5].

Таким образом, вторая эмпирическая гипотеза исследования подтвердилась. Психологические отношения субъектов являются существенными социально-психологическими факторами, определяющими уровень деловой активности и ее направленность. На развитие деловой активности и успешность экономической деятельности оказывают влияние оценки как внешних социально-экономических условий, так и собственных возможностей субъектов в решении своих экономических проблем.

Вместе с тем в исследовании получены данные, свидетельствующие о расхождении психологических отношений и готовности субъекта реализовать их в поведении. Типичными случаями такого расхождения являлись: намерение повысить доходы при отсутствии конкретных программ действий по его реализации; позитивное отношение к фермерству, предпринимательству и отсутствие личной готовности создать фермерское хозяйство или свое дело; вынужденный переход сторонников коллективного хозяйствования к работе в условиях разделенной собственности; негативное отношение к приватизации предприятия и готовность вложить свои средства в его развитие в целях получения прибыли; реальное осуществление предпринимательской деятельности при отсутствии желания заниматься ею. Психологические отношения к формам собственности и видам экономической деятельности не всегда совпадают с психологической готовностью к их реализации и с реальным экономическим поведением, связанным с выбором формы собственности.

#### *4. Психологические отношения и деловая активность предпринимателей*

Рассмотрим результаты второй серии исследований, выполненных на двух группах предпринимателей. Основной гипотезой данного исследования было предположение о том, что различия в психологических отношениях к предпринимательской деятельности московских предпринимателей и предпринимателей из других регионов России определяются, с одной стороны, различиями в социально-экономических условиях осуществления предпринимательства в столице и в регионах, а с другой – социально-психологическими особенностями представителей этих групп предпринимателей. При этом мы исходили из того, что социально-экономические условия предпринимательской деятельности в столице характеризуются наибольшей сформированностью рыночных отношений, характерных для российского бизнеса и в большей степени выражают общероссийские тенденции их изменения. Мы предполагали также, что у московских предпринимателей значительнее выражены социально-психологические характеристики, отличающие российских предпринимателей как представителей специфической социальной группы, т.е. они отличаются большей степенью сформированности психологических отношений, характерных для новых российских предпринимателей. Сводные результаты представлены в табл. 4. В целом на основе полученных данных можно сделать вывод о том, что существуют как сходные черты, так и особенности психологических отношений к предпринимательской деятельности у респондентов, осуществляющих свой бизнес в столице и других регио-

**Таблица 4.** Средние значения (*M*) оценок и стандартные отклонения (*S*) основных показателей исследования предпринимателей из Москвы и регионов Центральной России (по 7-балльной шкале)

| Показатели                                                                                        | Предприниматели из Москвы |          | Предприниматели из регионов |          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|----------|-----------------------------|----------|
|                                                                                                   | <i>M</i>                  | <i>S</i> | <i>M</i>                    | <i>S</i> |
| Оценка благоприятности экономических условий для осуществления предпринимательской деятельности** | 3.56                      | 1.61     | 2.98                        | 1.31     |
| Оценка материального уровня жизни семьи*                                                          | 4.12                      | 1.23     | 3.59                        | 1.19     |
| Оценка своего экономического статуса**                                                            | 3.81                      | 1.11     | 3.25                        | 1.08     |
| Оценки значимости факторов развития предпринимательской деятельности:                             |                           |          |                             |          |
| социально-экономические условия*                                                                  | 5.10                      | 1.69     | 5.61                        | 1.57     |
| местные органы власти**                                                                           | 3.93                      | 1.80     | 4.97                        | 1.58     |
| отношение населения                                                                               | 3.22                      | 1.36     | 3.73                        | 1.45     |
| взаимоотношения с партнерами                                                                      | 4.99                      | 1.26     | 4.55                        | 1.38     |
| собственная активность                                                                            | 6.12                      | 1.31     | 5.84                        | 1.83     |
| Оценка собственных возможностей в повышении успешности бизнеса*                                   | 4.67                      | 1.35     | 3.82                        | 1.45     |
| Оценка успешности деятельности**                                                                  | 4.41                      | 1.27     | 3.69                        | 1.44     |
| Оценка удовлетворенности ее результатами*                                                         | 3.82                      | 1.49     | 3.41                        | 1.40     |
| Степень доверия к государственным структурам*                                                     | 2.87                      | 1.48     | 2.46                        | 1.43     |
| Степень доверия к предпринимателям                                                                | 3.36                      | 1.49     | 3.42                        | 1.51     |
| Реальная степень риска*                                                                           | 5.27                      | 2.90     | 4.25                        | 2.82     |
| Оптимальная степень риска                                                                         | 4.07                      | 2.49     | 3.95                        | 2.79     |

\* Различия значимы при  $p \leq 0.05$ .\*\* Различия значимы при  $p \leq 0.01$ .

нах России. Предприниматели из регионов Центральной России оценивают социально-экономические условия для осуществления своей предпринимательской деятельности как менее благоприятные. Они чаще испытывают на себе противодействия в работе со стороны государственных и местных органов власти, местного населения. Они в большей степени ощущают зависимость развития своего бизнеса от государственных и местных органов власти. Московские предприниматели более высоко оценивают зависимость развития своего бизнеса от взаимоотношений с партнерами. При этом они оценивают взаимоотношения в предпринимательской среде как более напряженные. Представители обеих выборок считают, что при сложившихся социально-экономических условиях развитие предпринимательской деятельности в наибольшей степени зависит от их собственных усилий. При этом московские предприниматели более высоко оценивают собственные возможности в повышении успешности своего бизнеса. Для большинства опрошенных характерны: высокая степень ориентации на собственные возможности, склонность к конкуренции и умеренному риску в экономической деятельности.

Основными мотивами предпринимательской деятельности опрошенных оказались “независи-

мость, самостоятельность в работе”, “материальная обеспеченность” и “возможность реализовать свои способности”. При этом у москвичей более сильно выражены мотивы независимости и самореализации, а у предпринимателей из регионов Центральной России – “материальная обеспеченность” (см. табл. 5). Возможно, это объясняется тем, что представители регионального бизнеса оценивают свой уровень материального благосостояния ниже, чем москвичи. Об этом же косвенно свидетельствуют и различия в структуре ценностных ориентаций. Такие ценности, как “материальная обеспеченность” и “богатство”, у предпринимателей из городов Центральной России выражены ярче. Мотивы “стремление завоевать авторитет у окружающих” и “полезность работы для других людей” в обеих выборках проявились в сравнительно меньшей степени. Среди региональных предпринимателей чаще встречается выделенный нами тип “вынужденный предприниматель”, или “предприниматель поневоле”. Для представителей этого типа характерны: вынужденный характер выбора предпринимательства как формы деловой активности, преобладание мотивации материального благосостояния и сравнительно низкая удовлетворенность предпринимательской деятельностью.

Таблица 5. Мотивы выбора предпринимательской деятельности (средний ранг мотива)\*

| Мотивы предпринимательской деятельности      | Предприниматели из |          |
|----------------------------------------------|--------------------|----------|
|                                              | Москвы             | регионов |
| 1. Независимость, самостоятельность в работе | 2.045              | 2.247    |
| 2. Возможность реализовать свои способности  | 2.670              | 2.753    |
| 3. Материальная обеспеченность*              | 2.155              | 1.774    |
| 4. Полезность работы для других людей        | 4.185              | 4.305    |
| 5. Авторитет у окружающих                    | 3.975              | 3.921    |

\* Различия значимы при  $p \leq 0.05$ .

По результатам факторного анализа данных был выделен ведущий фактор деловой активности предпринимателей; в качестве основных с наибольшими весами в него вошли следующие показатели: оценка уровня своей конкурентоспособности (0.723), степень надежности большинства партнеров (0.648), изменение уровня жизни семьи за последний год (0.632), оценка успешности своей предпринимательской деятельности (0.630), отношение к конкуренции (0.571), ожидаемое изменение жизненного уровня семьи (0.571), отношение к риску (0.527) и оценка собственных возможностей в повышении успешности своего бизнеса (0.521). При этом оценка благоприятности внешних условий выделилась в самостоятельный фактор и была не связана с оценками деловой активности.

По всем показателям, вошедшим в фактор деловой активности, обнаружены статистически значимые различия в оценках московских и региональных респондентов. Московские предприниматели позитивнее относятся к риску и конкуренции в предпринимательской деятельности, они более высоко оценивают уровень своей конкурентоспособности. Москвичи чаще, чем предприниматели из других городов Центральной России, испытывали серьезные неудачи. У них в большей степени выражена установка на продолжение предпринимательской деятельности. В случае серьезной неудачи они скорее склонны остаться в сфере предпринимательства, либо начав новое дело самостоятельно, либо подыскав надежного компаньона. Московские предприниматели в целом выше оценивают степень реализации целей, которые ставят перед собой в бизнесе, и удовлетворенность экономическими результатами своей предпринимательской деятельности [9].

В целом можно отметить, что уровень деловой активности предпринимателей и ее успешность связаны в их представлении с оценкой как внешних условий предпринимательской деятельности, так и собственных возможностей и себя в качестве субъекта предпринимательской деятельности. При этом более успешные предприниматели склонны выше оценивать зависимость развития

своего бизнеса от собственных усилий, а менее успешные – от влияния внешних условий.

### 5. Социально-психологическая типология субъектов экономической деятельности

Эмпирические данные, полученные на выборах, представляющих различные социальные группы, позволяют выделить социально-психологические типы субъектов, характеризующиеся различиями, во-первых, в структуре психологических отношений к видам экономической деятельности (соотношением эмоционально-оценочного и поведенческого их аспектов), а во-вторых – в согласованности психологических отношений и реального экономического поведения, связанного с выбором формы собственности (направленности деловой активности).

Если взять за основания классификации эмоционально-оценочное отношение к изменению формы собственности и психологическую готовность к работе в новых организационно-экономических условиях (в том числе реальное поведение, связанное с выбором формы собственности и вида экономической деятельности), то теоретически можно представить девять комбинаций, различающихся по одному из критериев. Однако результаты эмпирических исследований позволяют нам выделить меньшее число таких комбинаций и дать им сравнительную социально-психологическую характеристику. Рассмотрим их последовательно, взяв за первое основание различия в эмоционально-оценочных отношениях к новым видам экономической деятельности (см. табл. 6).

Представителей первой группы субъектов экономической деятельности объединяет негативное отношение к видам экономической деятельности, основанное на частной собственности (приватизации предприятий, фермерству, предпринимательству, коммерции). В рамках этой группы выделяются последовательные сторонники традиционных форм хозяйственной деятельности (**“традиционный тип”**). Для них характерно предпочтение традиционных видов экономической деятельности (работа на государственном

Таблица 6. Типология субъектов экономической деятельности

| Отношение к новым видам экономической деятельности | Психологическая готовность к их реализации |                              |                     |
|----------------------------------------------------|--------------------------------------------|------------------------------|---------------------|
|                                                    | высокая                                    | условная                     | низкая              |
| Положительное                                      | Активно реализующийся                      | Условно активный             | Пассивно выжидающий |
| Нейтральное                                        | Вынужденно активный                        | Пассивно приспосабливающийся |                     |
| Отрицательное                                      |                                            | Традиционный                 |                     |

предприятия и нетоварное производство сельскохозяйственной продукции в личном подсобном хозяйстве). Отличительной особенностью этой группы является практически полное отсутствие представителей теоретически возможного типа, который соединял бы в себе негативное эмоционально-оценочное отношение к новым видам экономической деятельности с высокой психологической готовностью к их реализации на поведенческом уровне (намерением создать собственное дело, стать предпринимателем). Вместе с тем к этой же группе относится социально-психологический тип, характеризующийся **“вынужденной деловой активностью”**, чье реальное экономическое поведение вступает в противоречие с психологическим отношением к формам собственности. Это – работники предприятий, форма собственности которых изменилась вопреки их желаниям, а также “предприниматели поневоле”, вынужденные заниматься бизнесом в силу внешних обстоятельств (потеря работы, невозможность обеспечить семью). Своим реальным экономическим поведением они демонстрируют сравнительно высокий уровень деловой активности и способность к адаптации в новых экономических условиях. То есть на поведенческом уровне их готовность к реализации новых видов экономической деятельности оказывается достаточно высокой, однако их объединяет низкая удовлетворенность выполняемой деятельностью. Более дифференцированный психологический анализ позволяет выделить среди них тех, кто достаточно высоко оценивает свои возможности и результаты в экономической деятельности, и тех, кто оценивает их как ограниченные. В силу явного противоречия психологических отношений и реального экономического поведения данный тип характеризуется высокой степенью нестабильности. При условии высокой успешности выполняемой экономической деятельности и изменения психологического отношения к ней на положительное его представители пополняют ряды активно реализующихся. Однако не менее типичен (особенно в случае серьезных неудач) их переход в категорию “пассивно приспосабливающих” или “традиционных”.

Способ разрешения противоречия между психологическим отношением и реальным экономическим поведением (и определяемым им социаль-

но-экономическим статусом личности) является существенной психологической характеристикой субъекта экономической деятельности. При этом взаимодействие экономических и психологических факторов детерминации экономического поведения субъекта характеризуется сложной динамикой. На одних этапах ведущую роль в детерминации поведения играют экономические факторы (резкая смена форм собственности, изменение социально-экономического статуса), на других – психологические (индивидуальные особенности субъекта, определяющие его психологические отношения к изменившимся условиям и готовность к реализации собственных целей и намерений).

Представители второй группы достаточно сходны по психологическим характеристикам предпочтения и реального выбора форм собственности и видов экономической деятельности. Они более терпимо (позитивно или, по крайней мере, нейтрально) относятся к новым формам собственности и видам экономической деятельности, но не проявляют высокой психологической готовности к их реализации. Здесь выделяется социально-психологический тип, характеризующийся сочетанием позитивного (или нейтрального) отношения к новым формам экономического поведения с отсутствием поведенческой готовности к его реализации. Представители этого типа характеризуются пассивно выжидающей позицией в отношении происходящих изменений, поэтому его можно обозначить как **“пассивно выжидающий”**.

**“Пассивно приспосабливающийся тип”** характеризуется безразличным (нейтральным) отношением к новым формам собственности и видам экономической деятельности и невысокой психологической готовностью к ним. Причиной этого является низкий уровень мотивации и низкая самооценка собственных возможностей в сфере экономической деятельности.

Представители выделенных типов имеют сходные психологические особенности. Они не связывают надежд на улучшение своего жизненного уровня с переходом к рыночной экономике. Их отличает сравнительно низкий уровень притязаний в хозяйственной сфере, пессимизм в оценке и прогнозе своего материального благополучия. Они в целом более низко оценивают собственные возможности в решении хозяйственных проблем,

отрицательно относятся к риску и конкуренции в экономической деятельности. Существенным фактором уровня деловой активности представителей этих типов является оценка благоприятности внешних условий для осуществления хозяйственной деятельности. Они высоко оценивают зависимость успешности своей экономической деятельности от влияния внешних факторов (экономической политики государственных и местных органов власти, руководства организации, сложившихся обстоятельств).

Противоречие между психологическими отношениями и реальным экономическим поведением не находит здесь своего разрешения в активности субъекта, следствием чего часто становятся состояния апатии, снижение уровня притязаний в экономической сфере и деловой активности или, напротив, враждебность по отношению к представителям групп с более высоким социально-экономическим статусом.

Представители третьей группы проявляют не только позитивное отношение к новым видам экономической деятельности, но и готовность к активным действиям. При этом одна категория опрошенных (**“условно активный”**, или ориентированный на внешнюю поддержку тип) ставит собственное отношение к новым видам экономической деятельности и свою готовность к ним в зависимость от благоприятности внешних условий, поддержки со стороны госпредприятий и властных структур. Другая, ориентируясь на внутренние возможности, активно ищет выход из сложившейся критической ситуации, пытается найти новые источники доходов, используя новые виды хозяйственной деятельности. Представители этого типа (в основном предприниматели сферы малого бизнеса, фермеры, коммерсанты) характеризуются не только позитивным отношением к новым формам собственности и видам экономической деятельности и готовностью к работе в новых условиях, но и достаточно успешной реализацией своего отношения в экономическом поведении. Это **“активно реализующийся”** в экономической деятельности тип.

Выделенные типы характеризуются различным сочетанием психологических отношений и реального поведения, связанного с выбором форм собственности и видов экономической деятельности. Они различаются по степени согласованности или рассогласованности (противоречивости) психологических отношений как элементов экономического сознания и деловой активности как характеристики экономического поведения. Субъективным психологическим критерием рассогласованности психологических отношений и реального экономического поведения является общая удовлетворенность субъекта выполняемой деятельностью.

В рамках предлагаемого концептуального подхода такое рассогласование может объясняться влиянием индивидуальных, в том числе психологических и не всегда адекватно осознаваемых, особенностей субъекта как на его реальное экономическое поведение, так и на осознаваемые психологические отношения. Результаты исследования показали, что эмпирически выделенные нами типы субъектов различаются по социально-психологическим критериям их деловой активности. В частности, представители одних типов (например, условно активные и вынужденно активные) склонны в большей степени ориентироваться на субъективную оценку внешних условий (благоприятность экономических условий для ведения бизнеса, материальные условия жизни семьи), а представители других (например, пассивно приспособливающиеся и активно реализующиеся) — на внутренние побуждения к деловой активности, на оценку собственных возможностей в развитии своего бизнеса. В зависимости от соотношения этих оценок представители данных типов склонны выбирать различные виды экономической деятельности и проявляют разный уровень деловой активности.

## ВЫВОДЫ

Эмпирически зафиксированы различия в психологических отношениях к экономической деятельности представителей социальных групп, различающихся формой собственности и видом экономической деятельности (работники государственных предприятий, предприятий с коллективной формой собственности и предприниматели). Объективные организационно-экономические условия оказывают существенное влияние на социально-психологические характеристики субъектов экономической деятельности, их психологические отношения. Однако это влияние не однозначно, что проявляется в избирательности психологических отношений представителей сходных групп.

Выявлена совокупность социально-психологических показателей, наиболее тесно и устойчиво связанных с выбором формы собственности, а также с оценкой и прогнозом деловой активности представителей разных социальных групп. То есть психологические отношения субъектов выступают существенными социально-психологическими факторами, определяющими уровень деловой активности и ее направленность.

Наиболее существенные различия между предпринимателями и работниками государственных и коллективных предприятий обнаружились по тем параметрам, которые оказались тесно связанными с оценками уровня деловой активности. Это означает, что выделенные нами социально-психологические параметры могут выступать по-

казателями для оценки и прогноза деловой активности субъектов.

Эмпирически выделены и проанализированы социально-психологические типы субъектов, различающихся особенностями психологических отношений, связанных с эмоциональной оценкой (предпочтением) форм собственности и организационно-экономических условий хозяйственной деятельности и психологической готовностью к разным видам экономической деятельности.

В условиях изменения форм собственности индивиды и группы выступают не пассивными объектами происходящих изменений, а активными субъектами. С одной стороны, активность субъектов проявляется в их избирательных, осознаваемых психологических отношениях к этим изменениям, а с другой – в их экономическом поведении, связанном с выбором форм собственности и видов хозяйственной деятельности, в направленности и уровне деловой активности.

Эмпирически зафиксированы и проанализированы данные, свидетельствующие как о совпадении психологических отношений субъектов экономической деятельности и поведенческих проявлений их деловой активности (реального выбора формы собственности, результатов хозяйственной деятельности), так и о расхождении (порой весьма значительных) между ними. Эти данные позволяют говорить о типах субъектов экономической деятельности, различающихся по степени согласованности или рассогласованности (противоречивости) психологических отношений и деловой активности как характеристики экономического поведения.

Эмпирически выделены типы субъектов, различающихся по социально-психологическим критериям их деловой активности. В частности, представители одного типа склонны в большей степени ориентироваться на субъективную оценку внешних условий (благоприятность экономических условий для ведения бизнеса, материальные условия жизни семьи), а другого – на внутренние побуждения к деловой активности, на оценку собственных возможностей в развитии своего бизнеса. В зависимости от соотношения этих оценок представители данных типов предпочитают выбирать различные виды экономической деятельности и проявляют разный уровень деловой активности.

Реальное экономическое поведение субъекта определяется взаимодействием экономических и социально-психологических факторов. Динамика этого взаимодействия характеризуется последовательной сменой ведущих оснований детерминации. На одних этапах ведущую роль играют экономические факторы, на других – социально-психологические.

Способ разрешения противоречия между психологическими отношениями и реальными социально-экономическими условиями является существенной социально-психологической характеристикой субъекта экономической деятельности. Исходя из результатов теоретического анализа полученных эмпирических данных можно выделить основные социально-психологические типы взаимодействия субъектов экономической деятельности с изменяющимися организационно-экономическими условиями их деятельности при смене форм собственности и переходе к рыночным отношениям. Основаниями предлагаемой типологии являются степень активности субъекта во взаимодействии с изменяющимися условиями и способ этого взаимодействия, связанный с изменением характеристик самого субъекта (внутренних условий его жизнедеятельности и активности) или внешних (в данном случае – организационно-экономических) условий.

В исследовании использован новый методический подход к изучению социально-психологических факторов деловой активности. Новизна этого подхода состоит в том, что выделенные факторы позволяют описывать социально-психологические механизмы изменения деловой активности субъектов. Выявленные социально-психологические показатели и методы их оценки могут быть использованы для анализа и прогноза деловой активности представителей различных социальных групп. По социально-психологическим показателям можно раньше, чем по экономическим, зафиксировать повышение или снижение деловой активности. Полученные результаты могут быть использованы для проведения регулярных сравнительных оценок (мониторинга) деловой активности представителей разных социальных групп современного российского общества.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абульханова-Славская К.А. Стратегия жизни. М., 1991.
2. Брушлинский А.В. Проблемы психологии субъекта. М., 1994.
3. Динамика социально-психологических явлений в изменяющемся обществе / Отв. ред. А.Л. Журавлев. М.: Изд-во ИП РАН, 1996.
4. Журавлев А.Л. Психология совместной деятельности в условиях организационно-экономических изменений: Дис. ... д-ра психол. наук. М., 1999.
5. Журавлев А.Л., Позняков В.П. Деловая активность предпринимателей: методы оценки и воздействия. М.: Изд-во ИП РАН, 1995.
6. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М.: Наука, 1984.
7. Мясищев В.Н. Основные проблемы и современное состояние психологии отношений человека // Пси-

- хологическая наука в СССР. М.: Изд-во АПН РСФСР, 1960. Т. 2. С. 110–125.
8. Позняков В.П. Межгрупповая дифференциация в сельских общностях в условиях изменения форм собственности // Психол. журн. 1997. Т. 18. № 5. С. 62–73.
  9. Позняков В.П. Региональные особенности психологических отношений российских предпринимателей к своей деятельности // Социально-психологические исследования руководства и предпринимательства / Под ред. А.Л. Журавлева, Е.В. Шороховой. М.: Изд-во ИП РАН, 1999. С. 68–88.
  10. Рубинштейн С.Л. Бытие и сознание. М.: Изд-во АПН СССР, 1957.
  11. Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Изд-во ИП РАН, 1998.
  12. Социальная психология экономического поведения / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Наука, 1999.
  13. Шорохова Е.В. Социальная детерминация поведения // Психологические проблемы социальной регуляции поведения / Отв. ред. Е.В. Шорохова, М.И. Бобнева. М.: Наука, 1976. С. 5–29.
  14. Шорохова Е.В. Психологические особенности социально-экономических преобразований в сельском хозяйстве России в 20–30-е годы XX века // Социальная психология экономического поведения / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Наука, 1999.

## PSYCHOLOGICAL ATTITUDES AND BUSINESS ACTIVITY OF SUBJECTS OF ECONOMIC ACTIVITY IN CONDITIONS OF DIFFERENT FORMS OF PROPERTY

V. P. Pozniakov

*Cand. sci. (psychology), sen. res. ass., IP RAS, Moscow*

A series of empiric researches was made concerning social-psychological factors of business activity regulation in social groups differed in forms of property. The differences in psychological attitudes to economic activity in compared groups were found. There were revealed social-psychological indices closely correlated with the choice of form of property, appraisal and prognosis of business activity. There were empirically distinguished and analyzed social-psychological types of subjects differing with psychological attitudes concerning preference of forms of property, organizational and economic conditions of business activity, psychological preparedness to different forms of economic activity.

*Key words:* psychological attitudes, economic activity of a subject, business activity, forms of property, social-psychological types.

## ПСИХОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ

### ВОЗНИКНОВЕНИЕ ПСИХИКИ В ДОРОДОВОЙ ПЕРИОД: КРАТКИЙ ОБЗОР СОВРЕМЕННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

© 2000 г. А. С. Батуев

Академик РАО, доктор биол. наук, профессор, руководитель Научного центра  
“Психофизиология матери и ребенка” Санкт-Петербургского государственного университета,  
Санкт-Петербург

Дается краткий обзор основных современных исследований, результаты которых свидетельствуют о зарождении психических свойств ребенка еще в период пренатального онтогенеза. Мать и ребенок рассматриваются как единая нейрогуморальная психофизиологическая система. Различные эмоциональные и физические воздействия на мать в период гестации отражаются на всей последующей динамике психического и личностного развития ребенка.

**Ключевые слова:** пренатальный онтогенез, единая нейрогуморальная психофизиологическая система, психическое развитие.

Для многих исследователей словосочетание “дородовая психология” кажется странным, если не одиозным. Интенсивное развитие детской психологии в настоящее время заставляет пересматривать позиции, давно уже ставшие догматическими. Успехи генетики позволяют отвергать насаждавшееся в прошлом аристотелевское положение о новорожденном ребенке как *tabula rasa* (“чистая доска”). Не будем подвергать критическому анализу идеологические догматы прошлого, но вспомним, что еще З. Фрейд [19] обращал самое пристальное внимание на события периода пренатального онтогенеза, накладывающие глубокий отпечаток на всю последующую жизнь человека.

До сих пор высказываются диаметрально противоположные взгляды на пренатальное развитие ребенка: либо решающим является генетическая предопределенность, либо – влияния окружающей среды с подчеркиванием тератогенных (вредящих) факторов [9]. Так, Д. Винникот [55] пишет: редко находится доктор, который верит, что опыт рождения важен для ребенка и имеет определенное значение в его эмоциональном развитии, а памятные следы могут сохраняться и проявлять себя во взрослой жизни. Некоторые ученые (например, [16]) подчеркивают решающую роль генетической составляющей в эмбриональном развитии ребенка, но отмечают, что мозг реагирует на тактильные, звуковые, вкусовые раздражители, формируя ряд рефлекторных реакций.

В то же время многие ученые полагают, что плоды имеют неполную миелинизацию нейронов и поэтому не могут обладать памятью [37, 43, 52]. Некоторые психологи [34] высказывают мнение

о том, что образование ранней привязанности матери и новорожденного не оказывает какого-либо значительного влияния на будущее развитие ребенка. Однако Х. Лагеркранц и Т. Слоткин [14] убеждены в том, что родовой стресс, спровоцированный выбросом катехоламинов, благоприятствует установлению привязанности между матерью и ребенком.

В действительности же к настоящему времени накоплена масса фактов, свидетельствующих о том, что поведение матери во время беременности, ее эмоциональные реакции на стрессы, которыми насыщена наша жизнь, служат причиной огромного числа таких послеродовых состояний, как неврозы, тревожные состояния, различные аллергии, отставание в умственном развитии, и других форм патологии [6, 45]. Эти факты, заново открытые наукой, на самом деле стары, как мир.

Ф.А. Ата-Мурадова [2] отмечает, что непостоянство генома – такова новая догма современной генетики. Выделены инвариантная и варибельная части ДНК, которые обеспечивают эволюцию мозга в опережающем темпе, формируя преадаптацию речи, зрительных, моторных и слуховых функций. Таким образом, как и предвидел П.К. Анохин [1] в своей теории гетерохронного развития, существует функциональный и генетический полиморфизм мозга, преадаптированного к будущим социальным воздействиям.

В генетических программах мозга уже закодировано опережающее отражение действительности. Значит, *существует строго научное биологическое основание для формирования зарождающейся*