



Модель коммуникативных особенностей предпринимательской деятельности в условиях формирования их профессиональных качеств


Гасан Азад Оглы Мамед-заде

Проректор доктор экономических наук, доцент
Российский государственный социальный университет
Москва, Россия
mamedzade@yandex.ru
 0000-0000-0000-0000

Юрий Васильевич Забайкин

Доцент кафедры производственного и финансового менеджмента, кандидат экономических наук, доцент
Российский государственный геологоразведочный университет имени Серго Орджоникидзе
Москва, Россия
zabaikin@yandex.ru
 0000-0000-0000-0000


Зинаида Михайловна Назарова

Профессор, доктор экономических наук, заведующая кафедрой производственного и финансового менеджмента
Российский государственный геологоразведочный университет имени Серго Орджоникидзе
Москва, Россия
nazarova@yandex.ru
 0000-0000-0000-0000

Поступила в редакцию 12.07.2022

Принята 19.08.2022

Опубликована 25.08.2022

 10.25726/n7922-7551-3965-x

Аннотация

Предпринимательская активность в социально-экономической и общественной сферах определяет прежде всего возможность появления структур, которые действуют совершенно независимо. Продуктивность предпринимательской деятельности напрямую зависит от того, что предлагается использовать потребителям услуг, которые производит или реализует предприниматель. При условии соблюдения процедур контроля качества, любая продукция может быть реализована на рынке. Вместе с тем, зачастую инвестиционным капиталом являются личные средства предпринимателя или заемный капитал. Новизна исследования определяется исследованием возможности использования как личностных, так и профессиональных качеств, которые использует предприниматель для формирования устойчивой жизнедеятельности. Авторы показывают, что подобная деятельность основана на коммуникационных протоколах и требует дополнительного сочетания форм и структур, которые позволяют предпринимателям увеличивать эффективность своей деятельности. Показано, что коммуникационные протоколы лежат в основе договорных отношений в предпринимательской среде. Практическая значимость исследования определяется тем, что коммуникационный протокол показывается через методику устойчивости личностного потенциала. Это позволяет формировать целостные структуры, которые способствуют достижению поставленных в стратегическом плане развития проекта целей. Определено, что формирование подобных целей достигается при условии активного участия предпринимателя в управлении.

Ключевые слова

коммуникация, предприниматель, активность, формирование, модель.

Введение

Одним из основополагающих принципов предпринимательской деятельности является принцип профессионализма (Shafigullina, 2016). Профессионализм представляет собой глубокое и всестороннее знание и владение практическими навыками в определенной области общественной и частной деятельности, наличие профессионального образования, навыков в работе, изучении и освоении передового опыта (Alderete, 2014).

Профессионализм в предпринимательстве – это прежде всего способность предпринимателя, группы предпринимателей, определять с учетом условий и реальных возможностей, наиболее эффективные пути и способы реализации поставленных перед ними задач в пределах своих возможностей и компетенции (Yoon, 2019).

Принцип профессионализма заключается в том, что предприниматель выполняет свои обязанности на профессиональной основе (Jovanov Arasieva, 2018). Профессионализм человека-предпринимателя призван обеспечить качественное выполнение обязанностей, постоянную готовность к подготовке и реализации решений и сложных задач, возможность повышения своей квалификации и тому подобное (Arabiyat, 2019).

Современные представления о профессионализме, которые строятся на принципах личностно-деятельностной парадигмы, компетентностного подхода, является той концептуальной базой, которая дает толчок к построению индивидуальной профессионализации в системе управления предпринимательской деятельностью (Gontareva, 2020). Основными элементами и составляющими механизма оценки профессионализма предпринимателя являются следующие (Attour, 2020):

- социально обусловленные черты (целеустремленность, морально-нравственные качества, отношение к работе, мотивации труда);
- признаки квалификации (знания, навыки, умения и привычки, полученные предпринимателем в процессе обучения и работы);
- психологические особенности лица-предпринимателя (память, воля, чувства, ощущения и тому подобное);
- совокупность органических систем (тип нервной системы, темперамент, характер, эмоционально-волевая сфера, способности).

Профессиональные и деловые качества человека-предпринимателя могут определяться с учетом таких критериев:

- личностный (активность, коммуникация, мотивация, умение принимать правильные решения);
- интеллектуальный (компетентность, аналитическая составляющая мышления);
- деловой, который связан с особенностями нервной системы (работоспособность, устойчивость к стрессам).

В каждом случае определение этих качеств зависит от выбора сферы деятельности предпринимателя; ситуаций, возникающих в повседневной работе в той или иной сфере (Roundy, 2019); конфликтов (Devetyarova, 2018); мотивации к изменению области предпринимательства (Santiago, 2018); инноваций, которые связаны с изменениями характеристик трудовой среды (Tekin, 2019); содержания, форм и методов приобретения соответствующих знаний и навыков профессии предпринимателя (Kemat, 2018); их профессионально-квалификационных характеристик (Bowey, 2007).

Отдельным блоком для оценки деловых и профессиональных черт предпринимателя должен быть анализ специфической профессиональной компетентности человека-предпринимателя (Ralnikova, 2018). Политическая компетентность и моральная легитимность предполагает понимание природы основных общественных функций и организационной структуры современных государств, принципов и форм демократии, характера взаимодействия между различными ветвями власти, роли политических партий в жизни общества и экономических процессах в стране и за ее пределами (Franco, 2014).

Правовая (юридическая) компетентность предпринимателей формируется в процессе базовой профессиональной подготовки, что касается основных отраслей права и основывается на навыках ее профессионального применения в различных сферах экономической деятельности (Tekin, 2020). Экономическая компетентность дифференцируется в зависимости от специализации предпринимателя и должна включать оценку способности применять различные типы анализа основных экономических концепций (González-Sánchez, 2013).

Социологическая компетентность связана с осознанием человеком-предпринимателем концепции социальной структуры современного общества, ее динамики и влияния на политические и социально-экономические процессы (Barba-Sánchez, 2019). Психолого-профессиональная компетентность является основанием для эффективных коммуникационных контактов, когда необходимо понимать людей, их интересы, мотивы и намерения, находить к ним индивидуальный подход (Urbano, 2020).

Материалы и методы исследования

При описании методологических основ эмпирического исследования профессионально-психологической готовности к социальным особенностям предпринимательской деятельности, программа организации исследования состояла из последовательной реализации таких этапов (Saarikko, 2014):

1. Изучение и рейтинговая характеристика условий профессиональной деятельности предпринимателей.
2. Изучение профессионально важных качеств предпринимателей.
3. Изучение личностных детерминант профессионально-психологической готовности предпринимателей к особенностям социальных условий профессиональной деятельности.

Основой исследования было распределение ответов между предпринимателями различного гендера о значимости среды, где протекает реализация предпринимательских инициатив. Несмотря на высокую согласованность ответов всех категорий респондентов на большинство поставленных вопросов, некоторые из них имеют выраженную половую специфику.

Так, положительная, со слов знакомых, репутация контрагента в переговорах оказалась более значимой для мужчин, из которых 80% отметили это в качестве значимого фактора, чем для женщин, среди которых только 65% выделили данный критерий (рис. 1-2).

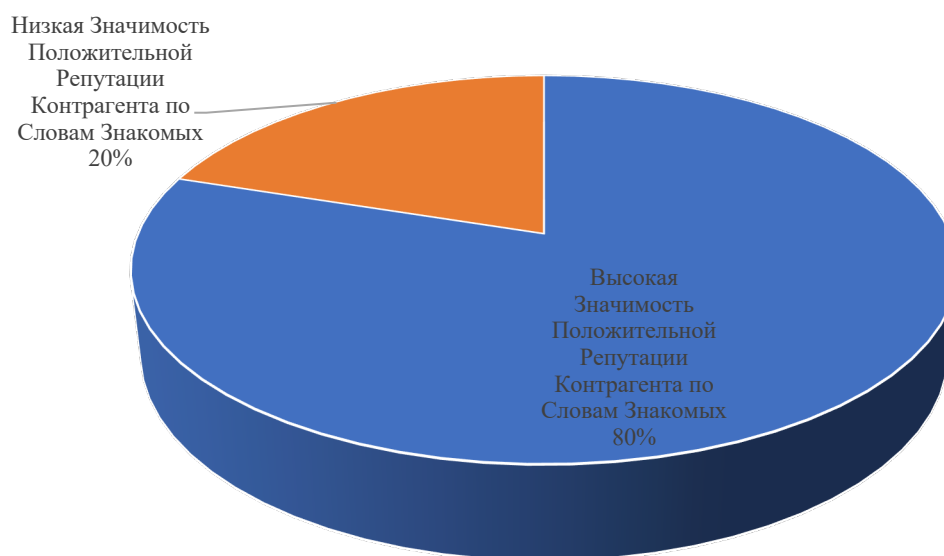


Рисунок 1. Значимость фактора «Положительная репутация контрагента по словам знакомых» у мужчин

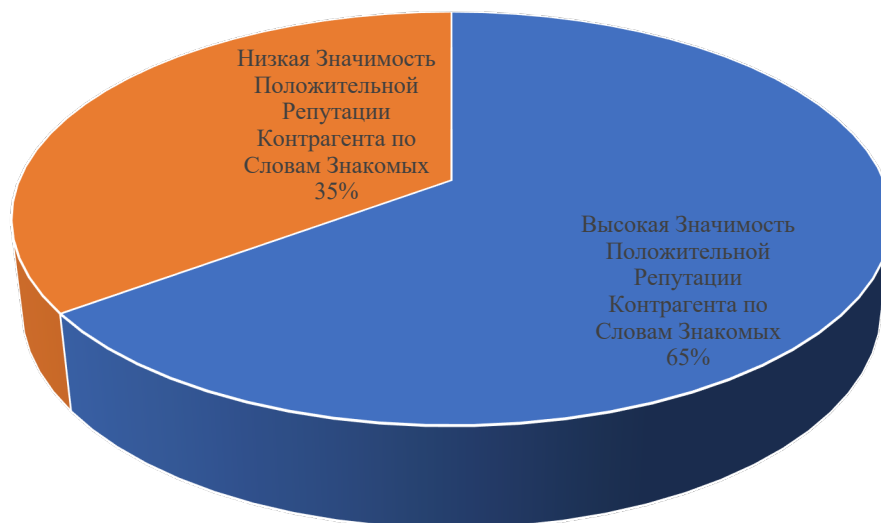


Рисунок 2. Значимость фактора «Положительная репутация контрагента по словам знакомых» у женщин

Однако, больше значимости именно деловой репутации контрагента в переговорах отдают респонденты-женщины – среди них его выделяют 89%, нежели мужчины, из которых 80% отмечают значимость деловой репутации (рис 3-4).

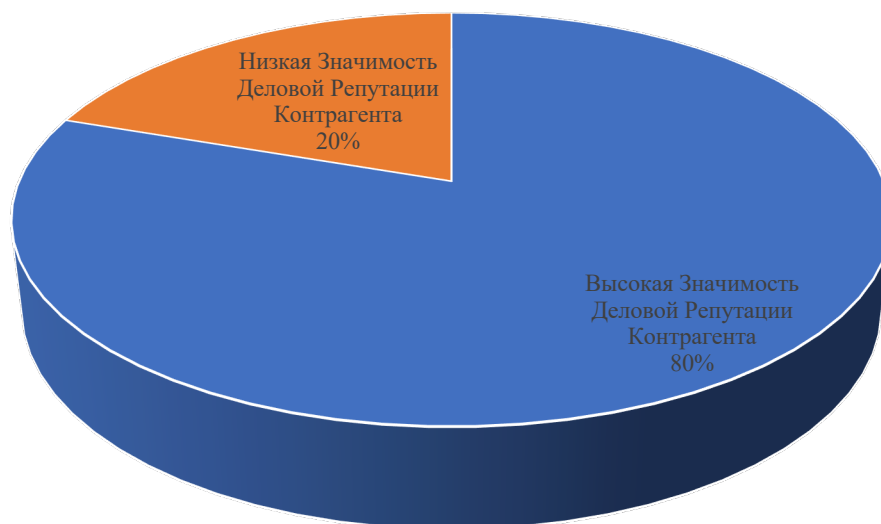


Рисунок 3. Значимость деловой репутации контрагента в переговорах у мужчин

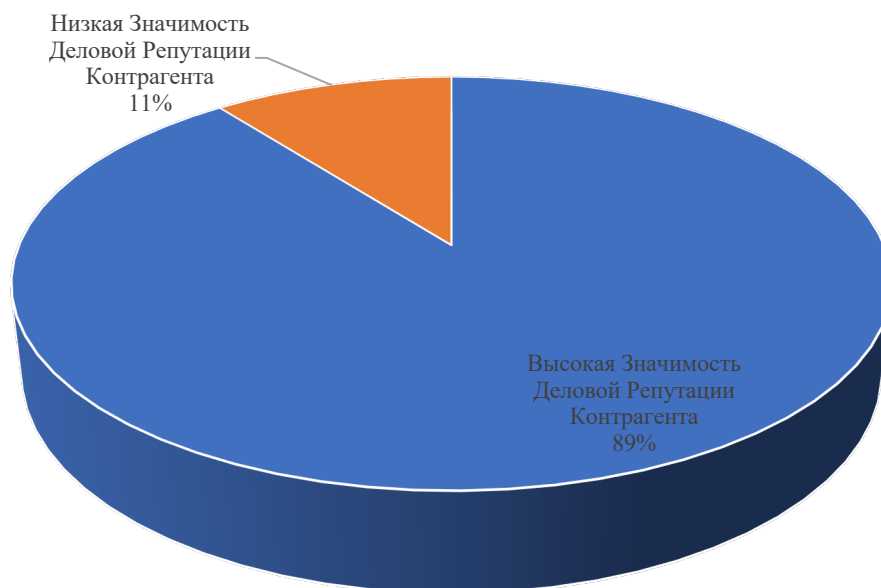


Рисунок 4. Значимость деловой репутации контрагента в переговорах у женщин

Важно отметить, что 87% женщин, в сравнении с 72% мужчин, высказали свою категоричную позицию к проявлению контрагентом эгоизма и использованию им манипулятивных техник в ходе переговоров (рис. 5-6).

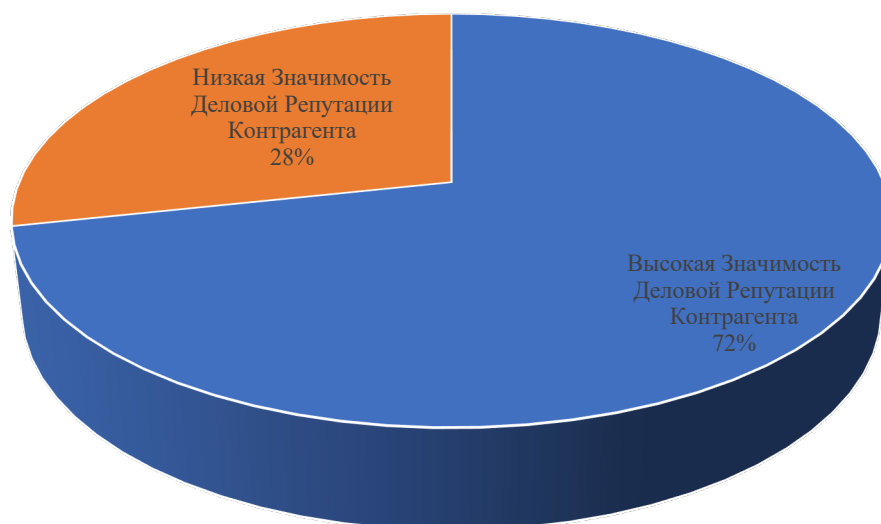


Рисунок 5. Степень негативного воздействия эгоистической позиции контрагента на ход переговоров у мужчин

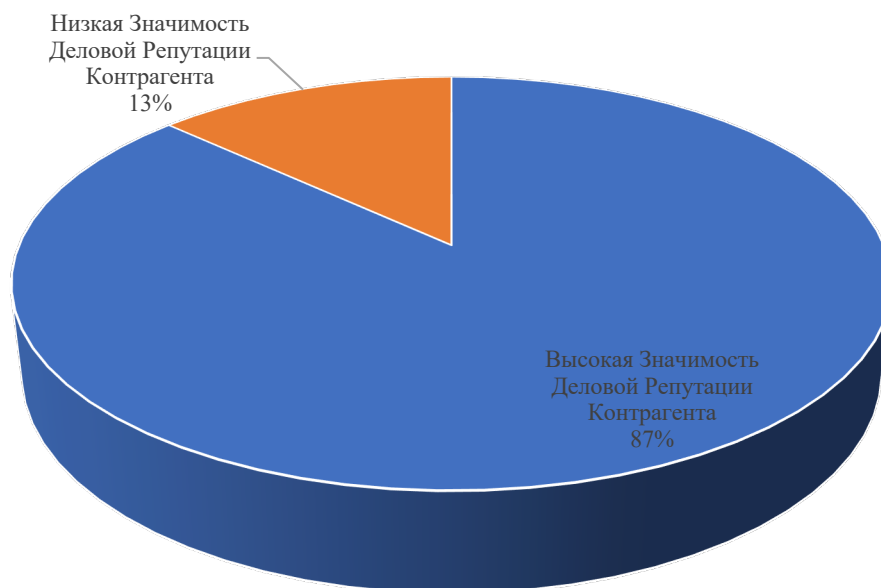


Рисунок 6. Степень негативного воздействия эгоистической позиции контрагента на ход переговоров у женщин

Кроме того, представительницы прекрасного пола больше мужчин ценят позитивную атмосферу в ходе переговоров. Так, среди женщин высоко оценивают значимость этого фактора 66%, в то время как среди мужчин – 59% (рис. 7-8).

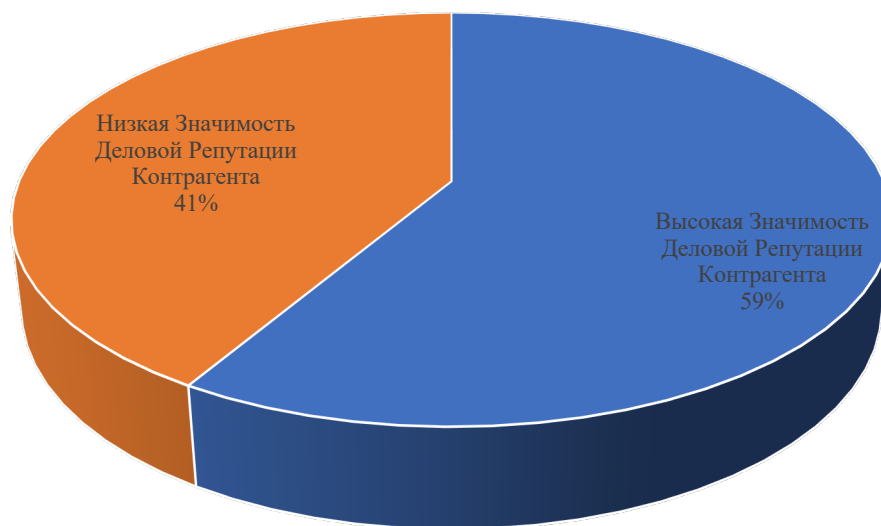


Рисунок 7. Значимость позитивной атмосферы в ходе переговоров у мужчин

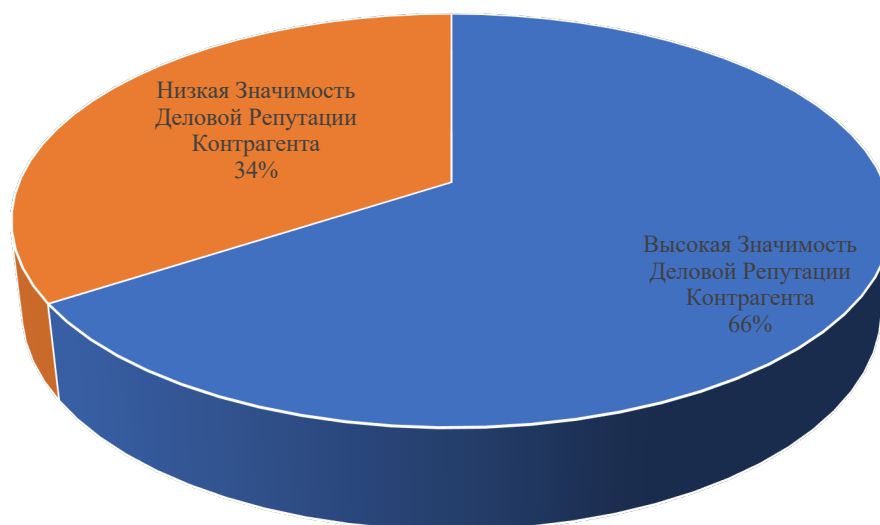


Рисунок 8. Значимость позитивной атмосферы в ходе переговоров у женщин

Таким образом, можно отметить, что при ведении переговоров для женщин более значимой является общая позитивная атмосфера, а также разделение общих ценностей и наличие у партнера хорошей деловой репутации, чем для мужчин, которые чаще отмечают важность скорее общей позитивной репутации контрагента. Однако, проявление жесткой эгоистической позиции контрагента оценивается женщинами куда более категорично, чем мужчинами.

Далее мы рассматривали формирование условий труда и психологической устойчивости предпринимателей. Анализируя санитарно-гигиенические условия труда, эксперты-предприниматели однозначно сошлись в оценке, что профессиональная деятельность осуществляется в благоприятных условиях помещения (средний показатель 5,0), хотя и признается возможность заболеваний, связанных с плохими санитарно-гигиеническими условиями деятельности (3,3), однако эти условия в меньшей степени обусловлены влиянием климатических условий (2,7).

Раскрывая условия организации труда, эксперты почти все отметили такое обстоятельство, как нерегламентированность режима труда и отдыха (4,9), повышенный темп работы (4,9), длительная непрерывная работа в течение всего рабочего дня (4,7) и наличие определенных ограничений в рабочей позе (4,5). Эти и другие обстоятельства условий деятельности определяют возможность психического травматизма (4,8). Данные особенности предъявляют такие требования к личности специалиста, как нервно-психическая устойчивость и психологические выносливость к напряженным и стрессогенным условиям профессиональной деятельности.

Что же касается характеристик социально-психологических факторов предпринимательской деятельности, они рассматривались в двух ракурсах:

1. Характер самой деятельности.
2. Мотивационный аспект деятельности.

На втором этапе исследования нами проведено изучение профессионально важных качеств предпринимателей, от которых зависит формирование его профессионально-психологической готовности к особенностям социомических условий профессиональной деятельности.

На основе проведенной математико-статистической обработки количественных данных экспертного опроса предпринимателей относительно оценки ими значимости определенных психологических качеств мы осуществили ранжирование их в соответствии со средним значением. Распределение средних значений от максимального (4,5 балла) и до минимального (2,1 балла) позволило распределить эти качества в пяти интервалах:

От 4,5 до 4,1 балла включительно, что соответствует диапазону от 100% до 80% и очерчивает существенные профессиональные качества, которые обуславливают эффективность формирования профессионально-психологической готовности к предпринимательской деятельности.

От 4,0 до 3,6 балла включительно, что соответствует диапазону от 80% до 60% и очерчивает профессионально важные качества, которые также определяют эффективность формирования профессионально-психологической готовности к предпринимательской деятельности.

От 3,5 до 3,1 балла включительно, что соответствует диапазону от 60 % до 40 % и определяет профессионально важные качества, которые хотя и не занимают определяющего значения, однако являются весьма необходимыми для формирования профессионально-психологической готовности к предпринимательской деятельности.

От 3,0 до 2,6 балла включительно, что соответствует диапазону от 40% до 20% и очерчивает профессиональные качества, которые в меньшей степени обуславливают эффективность формирования профессионально-психологической готовности к предпринимательской деятельности.

От 2,5 до 2,1 балла включительно, что соответствует диапазону от 20 % до 0 % и очерчивает качества, которые почти не влияют на эффективность формирования профессионально-психологической готовности к предпринимательской деятельности.

Следует подчеркнуть, что это не является объективной градацией профессионально важных психологических качеств, ведь отражают исключительно коллективную субъективную оценку экспертами их значимости на основе своего профессионального опыта.

Результаты и обсуждение

Рассмотрим подробнее полученные результаты по разграниченным нами интервалам. Первый интервал (80-100 %) составляют 10 свойств и качеств, которые в первую очередь детерминируют профессионально-психологическую готовность к предпринимательской деятельности (табл. 1).

Таблица 1. Иерархия профессионально важных качеств предпринимателей (в баллах).

| Свойство, качество | Средние значения |
|--|------------------|
| Способность отстаивать свою точку зрения | 4,5 |
| Способность сосредотачивать внимание на одном предмете или действии в течение определенного времени | 4,4 |
| Способность подмечать в объекте наблюдения незначительные (малозаметные) изменения | 4,3 |
| Способность отбирать из большого количества информации ту, которая необходима для решения служебной задачи | 4,3 |
| Способность к опознанию факта, явления по незначительному количеству признаков | 4,3 |
| Способность длительное время сохранять стойкое внимание, несмотря на истощенность и посторонние раздражители | 4,2 |
| Способность отбирать из большого количества информации ту, которая необходима для корректной постановки задачи | 4,2 |
| Способность делать выводы из противоречивой информации | 4,2 |
| Способность к длительной умственной работе без ухудшения качества, снижение темпа | 4,1 |
| Способность четко и определенно что-то формулировать при сжатом изложении мыслей (в ситуации вопросов и ответов) | 4,1 |

Здесь мы видим, что первое место занимает способность отстаивать свою точку зрения, что определяет именно коммуникативную компетентность предпринимателей. Сюда же можно отнести и способность четко и определенно формулировать ответы при сжатом изложении мыслей.

Данная компетентность напрямую связана с аналитическими способностями отбирать из большого количества информации ту, которая необходима для корректной постановки и дальнейшего решения служебной задачи, а также способность делать выводы из противоречивой информации, которой насыщена предпринимательская деятельность.

В свою очередь для реализации данных аналитических способностей предпринимателей очерчивают ведущие требования к профессиональному вниманию. В частности, высоко оценивается способность сосредотачивать внимание на одном предмете или действии в течение определенного времени и подмечать в объекте наблюдения незначительные (малозаметные) изменения. Несмотря на поливариантность информации в предпринимательской деятельности важной становится способность к поиску узких мест в предпринимательских договорах по незначительному количеству признаков.

При этом по длительности интенсивного процесса важными признаются и требования к работоспособности и волевому контролю когнитивной сферы предпринимателей. Сюда можно отнести способность длительное время сохранять устойчивое внимание, несмотря на усталость и посторонние раздражители, а также способность к длительной умственной работе без ухудшения качества, снижения темпа.

Как ни странно, но среди наиболее существенных профессионально важных качеств экспертами не определены коммуникативные компетентности, что указывает на недооценку ими социомических особенностей предпринимательской деятельности.

Второй интервал (60-80%) составляют 19 свойств и качеств, которые существенно влияют на успешность решения предпринимателями профессиональных задач (табл. 2).

Таблица 2. Иерархия профессионально важных качеств предпринимателей (в баллах)

| Свойство, качество | Средние значения |
|--|------------------|
| Настойчивость в преодолении трудностей | 4,0 |
| Способность видеть несколько возможных путей решения проблемы и мысленно определять наиболее эффективный | 4,0 |
| Способность схватывать суть главных взаимосвязей, присущих проблеме | 4,0 |
| Низкая внушаемость, способность не подчиняться влиянию, особенно авторитетных лиц | 4,0 |
| Способность брать на себя ответственность в сложных ситуациях | 4,0 |
| Уверенность в себе, своих силах и возможностях | 3,9 |
| Способность объективно оценивать свои достижения, силы и возможности | 3,9 |
| Способность определить характер информации, необходимой для принятия решения | 3,9 |
| Способность заставить себя делать неинтересную, но необходимую для решения проблемы работу | 3,9 |
| Способность логически излагать свои мысли в развернутом виде (доклад, выступление, отчет) | 3,9 |
| Уравновешенность и владение собой во время конфликтов | 3,8 |
| Способность вести беседу, диалог, аргументировать, доказывать свою точку зрения | 3,7 |
| Способность видеть дальше того, что дается непосредственно | 3,7 |
| Способность к выборочному воспроизведению нужной на определенный момент информации | 3,7 |
| Способность рассматривать проблему с разных точек зрения | 3,7 |
| Способность к длительному сохранению высокой активности | 3,7 |
| Способность к решению своих и чужих проблем | 3,7 |
| Аргументированность критического анализа ситуации | 3,6 |
| Профессиональная наблюдательность | 3,6 |

Здесь мы можем сгруппировать все качества в три условных блока:

Качества, определяющие когнитивный аспект познавательной деятельности предпринимателей. Сюда можно отнести способность к выборочному воспроизведению нужной на определенный момент информации для определения ее характера, необходимой для принятия решения. Для этого важна способность рассматривать проблему с разных точек зрения и схватывать сущность главных взаимосвязей, присущих проблеме, для возможности видеть несколько возможных путей решения проблемы и определения наиболее эффективных из них. Здесь также важную роль играет профессиональная наблюдательность как способность видеть дальше того, что дается непосредственно, для возможности реализации аргументированного критического анализа ситуации.

Качества коммуникативного блока, обусловленные социальным содержанием предпринимательской деятельности. Здесь следует отметить способность логически излагать свои доказательные аргументы в развернутом виде во время продуктивной беседы. Несмотря на эмоционально насыщенный фон общения с объектами профессионального взаимодействия, важную роль играет уравновешенность и умение владеть собой во время конфликтов, возникающих в процессе решения чужих проблем. Учитывая постоянные попытки контрагентов повлиять на предпринимателя для его профессионально-психологической готовности, приобретает важность низкая внушаемость и способность не поддаваться внешним воздействиям.

Волевые качества, определяющие работоспособность и эффективность деятельности предпринимателей. К ним стоит отнести, прежде всего сочетание, с одной стороны, уверенности в себе, своих силах и возможностях, а с другой – способность объективно оценивать свои достижения, силы и возможности. Настойчивость в преодолении трудностей напрямую связана со способностью к длительному сохранению высокой активности, несмотря на необходимость брать на себя ответственность в сложных ситуациях, или необходимость выполнения неинтересной, хотя и необходимой рутинной работы.

Третий интервал (40-60%) содержит 35 качеств, которые в целом имеют значение для эффективности деятельности предпринимателей (табл. 3).

Таблица 3. Иерархия профессионально важных качеств предпринимателей (в баллах)

| Свойство, качество | Средние значения |
|--|------------------|
| Способность находить новые, нестандартные решения | 3,5 |
| Способность согласовывать свои действия с действиями других лиц | 3,5 |
| Способность дать объективную оценку действиям других людей | 3,5 |
| Склонность к разумному, оправданному риску | 3,5 |
| Способность быстро переключать внимание с одного вида работы на другой | 3,5 |
| Способность узнавать и различать отдельные цвета | 3,5 |
| Способность понятно довести до слушателя свои мысли, намерения | 3,4 |
| Эмоциональная устойчивость при принятии ответственных решений | 3,4 |
| Способность подчиняться, точно выполнять предписания | 3,4 |
| Способность воспроизводить зрительный образ по словесному портрету | 3,4 |
| Память на цвет, размер, расположение объектов, предметов | 3,4 |
| Ощущение наличия проблемы там, где кажется, что все решено | 3,4 |
| Способность подмечать в окружении изменения, сознательно не концентрируя на них внимание | 3,4 |
| Способность легко запоминать словесно-логический материал | 3,4 |
| Способность точно воспроизвести информацию в нужный момент | 3,4 |
| Устойчивость к статическим (без резких изменений) нагрузкам | 3,4 |
| Способность прогнозировать результаты события с учетом его вероятности | 3,3 |
| Способность принять решение в условиях дефицита информации и отсутствия времени на ее осмысление | 3,3 |

| | |
|--|-----|
| Способность к быстрому действию в условиях дефицита времени | 3,3 |
| Способность разумно соотносить личные и деловые отношения с окружающими людьми | 3,3 |
| Смелость, храбрость | 3,3 |
| Способность точно воспроизвести один раз услышанное | 3,3 |
| Глазомер на расстояние, скорость, размер | 3,3 |
| Способность распределять внимание при выполнении нескольких действий, функций, задач | 3,2 |
| Способность отбросить обычные, стандартные методы и решения, отыскать решения новые и оригинальные | 3,2 |
| Увлеченность поиском решения проблемы | 3,2 |
| Быстрое привыкание к новым условиям | 3,2 |
| Сохранение собранности в условиях, стимулирующих возбуждение | 3,2 |
| Способность вести наблюдение за многими характеристиками объекта, а также за большим количеством объектов одновременно | 3,2 |
| Согласованность движений с процессами восприятия (зрением, слухом, осязанием, обонянием и т. п) | 3,2 |
| Способность на протяжении длительного времени удерживать в памяти большое количество информации | 3,2 |
| Способность точно передать (воспроизвести) содержание один раз прочитанного | 3,1 |
| Способность легко запоминать наглядно-образный материал | 3,1 |
| Способность быстро что-то записывать (вести запись) | 3,1 |
| Способность к быстрому различению отклонений от определенной формы | 3,1 |

Здесь можно наблюдать несколько блоков профессионально важных качеств, которые отражают:

Креативность профессионального мышления предпринимателей, обусловленная их готовностью к поиску решения профессиональных проблемных ситуаций. Это требует способности отбросить шаблонные методы решения и отыскать новые, нестандартные и оригинальные решения. Для этого необходимо ощущение потенциального наличия проблемы там, где, на первый взгляд, кажется, что все решено, а также способность прогнозировать результаты события с учетом ее вероятности.

Организационные качества, определяющие умение налаживать продуктивное взаимодействие с объектами. В частности, разумно соотносить личные и деловые отношения с окружающими людьми на основе согласования своих действий с действиями других лиц на основе объективной оценки их поступков. Наряду с тем субординационная специфика предпринимательской деятельности определяет актуальность способности к подчиненности при точном выполнении предписаний.

Коммуникативная компетентность определяется способностью понятно доводить до слушателя свои мысли и намерения.

Волевой компонент определяет смелость и склонность к разумному, оправданному риску. Также волевой компонент профессионально-психологической готовности определяет способность к быстрому действию и принятию решений в условиях дефицита информации и времени. Это требует эмоциональной устойчивости, собранности и быстрой адаптивности как к новым условиям, стимулирующим возбуждение, так и к статическим нагрузкам.

Когнитивный блок, который отражает развитие профессионального внимания и памяти. Сюда можно отнести способность вести наблюдение за многими характеристиками объекта, а также за большим количеством объектов одновременно и при этом подмечать изменения, сознательно не концентрируя на них внимание. Способность распределять внимание при выполнении нескольких действий, функций или задач напрямую сопряжена с возможностью быстро переключать внимание с одного вида работы на другой. Идентификация отдельных цветов и изменения форм объектов наблюдения, совмещенная с развитым глазомером, определяет и развитие профессиональной памяти на эти объекты. Способность на протяжении длительного времени удерживать в памяти большое

количество информации определяется развитием запоминания словесно-логического и наглядно-образного материала. При этом производительность профессиональной памяти характеризуется способностью не только точно воспроизвести информацию в нужный момент, но и воспроизводить зрительный образ по словесному портрету или же на основе информации только один раз услышанной или прочитанной.

Отдельно можно назвать способность быстро записать важную информацию благодаря развитой моторике согласованности движений с процессами восприятия.

Четвертый и пятый интервалы содержат менее значимые для предпринимательской деятельности качества. Так, к четвертому интервалу (20-40%) относятся качества, в меньшей степени влияющие на эффективность профессиональной деятельности. Сюда вошли 14 качеств (табл. 4).

Таблица 4. Иерархия профессионально важных качеств предпринимателей (в баллах)

| Свойство, качество | Средние значения |
|---|------------------|
| Способность наглядно представлять себе что-то новое, до сих пор не существующее в собственном опыте, или старое, но в новых условиях | 3,0 |
| Способность к произвольному (без специальных усилий) запоминанию материала | 3,0 |
| Способность вести деловую беседу, переговоры | 2,9 |
| Способность быстро найти нужный тон, целесообразную форму общения в зависимости от психологического состояния и индивидуальных особенностей собеседника | 2,9 |
| Способность самонаблюдения | 2,9 |
| Способность передавать другим людям свое настроение, эмоциональный заряд | 2,8 |
| Чувство юмора | 2,8 |
| Способность переживать и чувствовать то, что переживают и чувствуют другие | 2,7 |
| Способность быстро устанавливать контакты с новыми людьми | 2,7 |
| Способность расположить к себе людей, вызывать у них доверие | 2,6 |
| Способность понимать подтекст речи (иронию, шутки) | 2,6 |
| Постоянство настроения | 2,6 |
| Умение найти что-то приятное в любой работе | 2,6 |
| Быстрая реакция на неожиданный раздражитель | 2,6 |

Пятый интервал (0-20%) составляют 12 качеств, не влияющих на успешность предпринимательской деятельности (табл. 5).

Таблица 5. Иерархия профессионально важных качеств предпринимателей (в баллах)

| Свойство, качество | Средние значения |
|---|------------------|
| Отсутствие дефектов речи, хорошая дикция | 2,5 |
| Быстрое реагирование на неожиданные зрительные раздражители определенными действиями | 2,4 |
| Скорость и точность движений | 2,4 |
| Способность различать различие температур | 2,4 |
| Способность различать звуки по тембру, высоте, силе | 2,3 |
| Сильный и выразительный голос | 2,3 |
| Способность передавать свои представления, эмоции или чувства с помощью жестов, мимики, интонации | 2,2 |
| Тонкая наблюдательность за духовной жизнью другого человека | 2,2 |
| Память на внешность и поведение человека | 2,2 |

| | |
|---|-----|
| Красивый почерк | 2,2 |
| Согласованность движений конечностей (рук и ног) в различных сочетаниях (синхронные, последовательные и т. д) | 2,1 |
| Пластичность и выразительность движений | 2,1 |

Поэтому целесообразно четвертый и пятый интервалы качеств проанализировать в совокупности, ведь они, по мнению экспертов, являются несущественными для профессиональной деятельности предпринимателей. Эти качества, отнесенные к последним двум интервалам, также можно сгруппировать по основным блокам:

Важные профессиональные качества когнитивного блока:

Профессия не нуждается в способности наглядно представлять себе что-то новое, до сих пор не существующее в собственном опыте или старое, но в новых условиях. То есть предприниматели считают, что моделирование разных версий не является особо значимой способностью потому, что этим вроде бы должны заниматься другие специалисты.

Относительно профессиональной памяти – предприниматели не считают необходимым развитую память на внешность и поведение человека или способность к повсеместному запоминанию материала. Конечно, это хотя и странно, но можно объяснить информационной перегрузкой предпринимателей, вследствие которой эти способности отходят на второй план.

В отношении развития органов чувств, то здесь второстепенной определяется способность различать различия температур и звуков.

Профессиональное мышление, по мнению экспертов, не нуждается в рефлексивных способностях и способности самонаблюдения. Иными словами, они считают, что вроде бы предпринимателей не обязательно должны осознавать собственные поступки и поведение.

Что касается эмоциональной сферы, то необязательным качеством считается стабильность настроения и умение найти заинтересованность в работе. Хотя, по нашему убеждению, эмоциональная стабильность в условиях психологически насыщенного и иногда и конфликтного характера профессиональной деятельности является признаком эмоциональной устойчивости, которую те же самые эксперты все же признали хотя и не на первом или втором месте, но по крайней мере в третьем интервале значимых качеств. Такое пренебрежение эмоциональной и нервно-психической устойчивостью вызывает опять-таки удивление, хотя именно сложный социомический характер профессиональной деятельности должен определять ведущую роль качеств этого блока.

Блок развития моторики характеризуется отсутствием привлечения внимания экспертами красивом почерком и способностями к координации, скорости, точности, пластичности и выразительности двигательной активности, а также скорости реакции на неожиданный раздражитель. Это можно объяснить тем, что предпринимательская деятельность не осуществляется в активной двигательной сфере и является более умеренно пассивной.

Анализируя блок качеств коммуникативной компетентности, можно отметить несколько неожиданное нивелирование базовых коммуникативных способностей. В частности, эксперты не придают особого значения способности быстро устанавливать контакты с новыми людьми путем установления доверительных отношений. Хотя контактное взаимодействие является основной формой реализации профессиональных задач. Так же не уделяется должного внимания способности вести деловую беседу или переговоры благодаря умению быстро находить нужный тон, целесообразную форму общения в зависимости от психологического состояния и индивидуальных особенностей собеседника. Аналогично игнорируется роль наблюдательности за духовной жизнью другого человека, а следовательно, и способности переживать и чувствовать то, что переживают и чувствуют объекты профессионального взаимодействия. Проблемной остается и способность предпринимателей понимать подтекст речи (иронию, шутки), что определяет и общее пренебрежение чувством юмора. Несмотря на необходимость осуществлять правомерное психологическое воздействие, не понятным остается непризнание экспертами важности способности передавать другим людям свое настроение, эмоциональный заряд, представления, эмоции или чувства не только словесно, но и с помощью

невербальных средств общения. Что касается языковой подготовленности предпринимателей как предпосылки эффективной реализации коммуникативной деятельности, то не важной для профессии считается наличие сильного и выразительного голоса или дефектов речи или изъянов дикции. Хотя именно это также влияет на восприятие предпринимателей контрагентами.

Из указанного анализа основных профессионально важных качеств можно понять, что даже у опытных экспертов с достаточным опытом профессиональной деятельности наблюдается недооценка:

1. Качеств коммуникативной компетентности.
2. Качеств эмоциональной и нервно-психической устойчивости.

Это непонимание роли профессиональной коммуникативности и устойчивости может быть объяснено:

- недостаточным пониманием содержания социомических особенностей предпринимательской профессии;
- формализованностью социомических особенностей деятельности вследствие профессиональной деформации;
- непредоставлением значения этим качествам через понимание их априорной естественности в профессии, как само собой разумеющееся, не требующее доказывания.

Однако во всех случаях такая недооценка социомических особенностей приводит к пренебрежению человеческого фактора, а следовательно, и к ненадлежащему выполнению предпринимательских функций. Из этого вытекает необходимость совершенствования как профессионально психологического отбора, так и профессионально-психологической подготовки предпринимателей с переносом акцента с формальных требований образованности на развитие качеств, обуславливающих профессионально-психологическую готовность к реализации социомического содержания предпринимательской деятельности.

Для анализа конкретных личностных детерминант профессионально-психологической готовности предпринимателей к особенностям социомических условий профессиональной деятельности приведем результаты математико-статистической обработки результатов психодиагностического исследования предпринимателя методиками: многоуровневого личностного опросника «Адаптивность» (MPQA); опросника EPI (EPI); методики Басса-Дарки; методики ВСАТ; методики К. Томас-Киллмана.

По результатам методики «адаптивность» (MPQA), общий уровень профессиональной адаптированности, исходя из оценки ее составляющих компонентов, таков (табл. 6).

Таблица 6. Усредненный профиль по методике MPQA

| Адаптивные способности | Нервно-психическая устойчивость | Коммуникативность | Моральная нормативность | Искренность |
|------------------------|---------------------------------|-------------------|-------------------------|-------------|
| 48 | 25 | 12 | 10 | 2,3 |

Как свидетельствуют приведенные данные, наиболее яркое проявление приобретает показатель нервно-психической устойчивости, который попадает в первую четверть значений, что указывает на высокий уровень этой характеристики, что обеспечивает выносливость к стрессогенным и психотравмирующим условиям предпринимательской деятельности. Хотя, как нами уже отмечалось при анализе экспертного опроса относительно профессионально важных качеств, декларативно предприниматели и не уделяют внимания нервнопсихической и эмоциональной устойчивости. Иными словами, по факту психодиагностического обследования это качество приобретает существенное значение в структуре личности предпринимателей. Второе место занимают адаптивные способности, которые находятся в первой трети значений, что также указывает на достаточный уровень развития адаптационного потенциала формирования профессионально-психологической готовности к предпринимательской деятельности. Третье место занимает показатель коммуникативной компетентности, определяющий высокий уровень развития данного профессионально значимого

качества, которая является неотъемлемой составляющей социномических профессий, к которым относится и деятельность предпринимателей. На четвертом же месте – показатель моральной нормативности поведения, входящий в первую половину значений и демонстрирующий ориентированность предпринимателей на социальные морально-правовые ценности.

Интересным является подтверждение данных результатов, полученных по методикам EPI (табл. 7).

Таблица 7. Усредненный профиль по методике EPI

| | |
|-------------|-----------|
| Экстравесия | Нейротизм |
| 15 | 10 |

Ценным является то, что здесь мы также наблюдаем у исследуемых предпринимателей развитие нервно-психической устойчивости и нейротизму, а это свидетельствует о достаточном уровне стрессоустойчивости, что подкрепляет соответствующий показатель приведенной выше методики «Адаптивность» MPQA. Аналогично и показатель экстраверсии подкрепляет демонстрируемый выше результат развития коммуникативности и определяет важную роль высокого уровня внешней активности.

Анализируя особенности проявлений коммуникативной компетентности как предпосылки эффективной профессионально-психологической готовности к социномическим условиям предпринимательской деятельности, следует сосредоточить внимание на конкретных проявлениях основных коммуникативных установок по методике BCAT (табл. 8).

Таблица 8. Усредненный профиль по методике BCAT

| Баллы | Шкалы | | | | | | | | | | | | | |
|-------|-------|------|-----|----|-----|------|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | А | Б | В | Г | Д | Е | Ж | З | И |
| Сырые | 13 | 24 | 2,3 | 4 | 8,8 | 6,5 | 5,8 | 8,1 | 7,7 | 6,9 | 7 | 6,6 | 6,2 | 6,6 |
| % | 65 | 53,3 | 46 | 40 | 44 | 43,3 | 38,6 | 54 | 51,3 | 46 | 46,6 | 44 | 41,3 | 44 |

Из приведенных в таблице данных видим, что менее всего присущей исследуемой категории предпринимателей является установка на неоправданное критиканство (шкала 4). Так же предприниматели в определенной степени не склонны переносить собственный негативный личностный опыт на процесс профессионального общения с объектами взаимодействия (шкала 5). Не является присущим и демонстрация окружающим собственного негативизма в суждениях о людях (шкала 3), что является достаточно важным при профессиональном взаимодействии с различными представителями общества, даже если они относятся к асоциальным элементам. Однако, иногда они не могут в достаточной степени сдерживать проявления открытой или завуалированной жестокости по отношению к объектам взаимодействия (согласно шкале 2 и 1), особенно при необходимости преодоления противодействия со стороны оппонента. Хотя проявления показателей 1, 2, 3 и 4 шкал могут быть показателем определенной профессиональной деформации.

Рассматривая функционирование коммуникативных установок предпринимателей, можно утверждать, что поддержанию нормального профессионального взаимодействия способствует неподверженность к использованию себя в качестве эталона при оценке других (фактор Б). Это подтверждает уже констатированную при анализе экспертной оценки профессионально важных качеств необходимость достаточного уровня развития рефлексии и самооценки предпринимателей. Наряду с тем не препятствует общению предпринимателей и нетерпимость к физическому или психическому дискомфорту партнера (фактор С) или неумение или нежелание понимать и принимать индивидуальность других людей (фактор А).

В то же время нельзя игнорировать и такие негативные тенденции профессиональной коммуникации предпринимателей с объектами деятельности, которые могут мешать эффективному взаимодействию, как, в частности, категоричность и консерватизм при оценке людей (фактор В) и неумение скрывать неприятные чувства во время встречи с некоммуникативными качествами партнера

(фактор Г). Это можно объяснить, с одной стороны, недостаточным пониманием психологических механизмов контактного взаимодействия через пороки надлежущей профессионально-психологической подготовки, а с другой – проявлением задатков профессиональной деформации в виде выгорания.

Несмотря на конфликтную сущность предпринимательской деятельности, необходимо уделить внимание анализу стратегий конфликтного взаимодействия (табл. 9).

Таблица 9. Усредненный профиль по методике К. Томас-Киллмана

| Соперничество | Сотрудничество | Компромисс | Избежание | Приспособление |
|---------------|----------------|------------|-----------|----------------|
| 6,0 | 6,6 | 7,0 | 5,5 | 4,9 |

Анализируя иерархию стратегий поведения исследуемых предпринимателей в конфликтных ситуациях, следует отметить, что определяющее значение приобретает стратегия компромисса. Данная стратегия определяет готовность к определенным уступкам для получения желаемого результата при преодолении барьеров и конфликтного противодействия со стороны объекта профессионального взаимодействия. Следующей за весомостью является Стратегия сотрудничества, когда предприниматель мотивирует заинтересованность оппонента к эффективной двусторонней коммуникации. Если же указанные стратегии являются нецелесообразными или неэффективными, предприниматели склонны прибегать к стратегии открытого соперничества и решительными напористыми действиями преодолевать сопротивление оппонента.

В случае необходимости амортизации социального резонанса или же наступления возможных негативных последствий предприниматели могут, как исключение, идти во избежание непродуктивного конфликтного противоборства. Так же не присуща и стратегия приспособления, что объясняется принципиальной невозможностью предпринимателей приспособляться к объекту профессионального взаимодействия из-за необходимости оставления за собой доминирующего статуса.

Что касается возможных вариантов проявления напористости, особенно при преодолении активного противоборства объектов профессионального взаимодействия, то здесь следует рассмотреть результаты методики Басса-Дарки (табл. 10).

Таблица 10. Усредненный профиль по методике Басса-Дарки

| Шкалы | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|-------|----|----|----|----|----|----|----|----|
| Баллы | 52 | 72 | 70 | 72 | 52 | 54 | 55 | 63 |

Данные психодиагностического исследования, приведенные в таблице, демонстрируют, что все показатели различных форм агрессии и напористости находятся в пределах допустимой нормы. При этом ведущее значение приобретает готовность к вербальной напористости (шкала 2). Как нами уже отмечалось, иногда предприниматель прибегает и к нейтрализации противодействия со стороны оппонента путем применения языковых приемов как метода психологического воздействия. Хотя, к сожалению, вторым по значимости является проявление негативизма (шкала 4) как определенного предвзятого отношения к объектам конфликтного взаимодействия, что возникает при активном сопротивлении оппонента, или же является проявлением профессиональной деформации. Иногда для предпринимателей допустимым является и проявление косвенной формы (шкала 3) в виде осуществления опосредованного влияния. Показатели таких форм непродуктивного поведения, как чувство вины (шкала 8), обидчивости (шкала 7), подозрительности (шкала 6), раздражительности (шкала 5) и, тем более, физической агрессии (шкала 1) имеют невыраженный средний уровень, что опять же подтверждает общую устойчивость к негативным воздействиям социальными особенностями предпринимательской деятельности.

Подытоживая, на основе обобщения полученных результатов можно констатировать в профиле наличие психологических детерминант профессиональной готовности предпринимателя, которая определяется, среди прочего, достаточным уровнем нервнопсихической устойчивости, моральной нормативности и коммуникативной компетентности.

В свою очередь коммуникативная компетентность определяется не только открытостью и экстравертированностью, но и несклонностью к негативным установкам, таким как неоправданное критиканство переноса собственного негативного опыта общения, демонстрация негативизма, что достаточно важно при общении предпринимателей с представителями различных объектов профессионального взаимодействия. При этом в конфликтном взаимодействии основное значение приобретает стратегия компромисса, сотрудничества и соперничества.

Что же касается такой особенности социомической профессиональной деятельности, как проявление напористости, то доминирование готовности к применению вербальной или косвенной напористости по нивелированию других форм непродуктивной агрессии объясняет общую положительную тенденцию формирования готовности к активному правомерному противодействию попыткам отдельных лиц препятствовать реализации предпринимательства.

Усредненный профиль не отображает ведущих динамических тенденций и не дает возможности определить ключевые психологические факторы, которые выступают детерминантами комплексных структурных образований личности предпринимателей, которые определяют его профессионально-психологическую готовность к социомическим условиям деятельности. Поэтому следующим этапом нашего исследования будет выявление корреляционных связей базовых личностных черт и качеств, обуславливающих его готовность в ракурсе как коммуникативной компетентности, так и устойчивости к деструктивным деформирующим воздействиям социомических условий профессиональной предпринимательской деятельности. Для этого нами будут интерпретированы результаты проведения математико-статистического анализа основных корреляционных связей всех исследуемых показателей использованных методик.

Исходя из социомического содержания предпринимательской деятельности, следующим ракурсом эмпирического исследования становится определение ведущих психологических детерминант профессиональной коммуникативной компетентности предпринимателей. Для этого следует определить основной показатель, по которому будет проводиться математико-статистическое изучение психологических детерминант профессиональной коммуникативности как показателя профессионально-психологической готовности к социомическим условиям деятельности предпринимателей.

В нашем распоряжении для этой цели есть шкала коммуникативности методики MPQA; методика коммуникативной установки BCAT и показатель экстраверсии методики EPI. В то же время методика BCAT определяет лишь негативные установки, которые выступают барьерами общения предпринимателей с объектами профессионального взаимодействия, поэтому не в полной мере соответствует задачам нашего исследования коммуникативной компетентности как предпосылки профессионально-психологической готовности к социомическим условиям предпринимательской деятельности. Аналогично и показатель экстраверсии по методике EPI также не в полной мере определяет коммуникативную компетентность, потому что экстравертированность может выступать лишь неким фоном, который способствует развитию коммуникативной компетентности. При этом экстраверсия в психологическом смысле является более широким понятием, которое, кроме коммуникабельности, включает все варианты внешней социальной активности личности.

Учитывая изложенное, для дальнейшего анализа коммуникативной компетентности как предпосылки профессионально-психологической готовности к социомическим особенностям предпринимательской деятельности будем как базовый критерий брать показатель коммуникативности методики диагностики социальной адаптивности MPQA, которая основывается на 31 вопросе и является достаточно валидной для целей нашего исследования. Напомним, что в методике MPQA рост показателей качеств определяется снижением их баллового значения, что важно учитывать при интерпретации результатов корреляций. Иными словами, прямая корреляция любого фактора других использованных нами методик будет указывать на снижение этого показателя относительно развития уровня коммуникативности, а обратная корреляция-на его рост (табл. 11).

Таблица 11. Корреляционные связи показателя коммуникативности по методике «адаптивность» МРQA

| | Шкалы методик | МРQA Коммуникативность |
|----------------|--|---------------------------|
| ЕРI | Экстраверсия | -0,0331 |
| | Нейротизм | 0,0101 |
| МРQA | Адаптивные способности | 0,3627 |
| | Нервно-психическая устойчивость | 0,2931 |
| | Моральная нормативность | 0,1349 |
| ВСAT | Завуалированная жестокость по отношению к людям, в суждениях о них | -0,0398 |
| | Открытая жестокость в отношении людей | 0,0599 |
| | Обоснованный негативизм суждений о людях | 0,1715 |
| | Неоправданное критиканство (ворчание) | 0,1168 |
| | Негативный личный опыт общения с окружающими людьми | 0,0358 |
| | Неумение и нежелание понимать и принимать индивидуальность других людей | 0,0578 |
| | Использование себя в качестве эталона при оценке других | 0,1021 |
| | Категоричность и консерватизм в оценках людей | 0,0676 |
| | Неумение скрывать неприятные чувства, сталкиваясь с некоммуникативными качествами партнера | 0,1595 |
| | Стремление перевоспитать партнера | -0,0598 |
| | Стремление переделать партнера под себя, сделать его удобным | 0,1983 |
| | Неумение прощать другим их ошибки | 0,0338 |
| | Нетерпимость к физическому или психическому дискомфорту партнера | -0,0750 |
| | Неумение приспосабливаться и адаптироваться к партнеру | 0,0653 |
| Томас-Киллмана | Соперничество | 0,0221 |
| | Сотрудничество | -0,0102 |
| | Компромисс | 0,1587 |
| | Избежание | 0,1900 |
| | Приспособление | -0,2946 |
| Басс-Дарка | Физическая агрессия | 0,0037 |
| | Вербальная агрессия | -0,1333 |
| | Опосредованная (косвенная) агрессия | 0,0343 |
| | Негативизм | 0,0847 |
| | Раздражительность | 0,0709 |
| | Подозрительность | 0,0645 |
| | Обидчивость | 0,2189 |
| Чувство вины | 0,0746 | |

Прежде всего нужно проанализировать корреляционные связи показателя коммуникативности методики МРQA с общим показателем нервно-психологической устойчивости как предпосылки готовности личности к выполнению профессиональных обязанностей в психологически напряженных стрессогенных условиях социомиеских особенностей предпринимательской деятельности по

соответствующей шкале этой же методики MPQA. На основании математико-статистической обработки было выяснено, что между этими двумя показателями имеется значимая положительная корреляция (0,2931). Это свидетельствует о том, что формирование профессионально-психологической готовности предпринимателей к специфическим условиям профессиональной деятельности обусловлено сочетанием коммуникативной компетентности с нервно-психической и эмоциональной устойчивостью.

Социально-экономические особенности деятельности предпринимателей часто имеют конфликтный и напряженный характер, что и определяет ведущую роль нервно-психологической устойчивости в процессе налаживания эффективной коммуникации с объектами профессионального взаимодействия. Кроме того, коммуникация в предпринимательской деятельности часто связана с элементами противоборства и соперничества, что выдвигает особые требования к нервно-психологической устойчивости предпринимателей. Поэтому высокая корреляция между этими двумя показателями указывает на их взаимодетерминированность.

Заключение

Из результатов математико-статистического анализа эмпирических данных можно сделать следующие выводы относительно основных детерминант формирования профессионально-психологической готовности к социально-экономическим особенностям предпринимательской деятельности. В частности, готовность обусловлена:

1. Ростом общего уровня профессиональной коммуникативности, которая является предпосылкой профессиональной адаптивности (методика MPQA).
2. Повышением нервно-психической устойчивости (методики MPQA и EPI).
3. Увеличением морально-правовой нормативности поведения (методика MPQA).
4. В межличностном взаимодействии определяющее значение приобретает экстравертированность (EPI), при этом уменьшаются установки непродуктивного коммуникативного поведения (по методике BCAT).
5. Тенденцией к вербальной напористости, в противовес непродуктивным формам проявления агрессии (по методике Басса-Дарки), как составного показателя профессиональной напористости при преодолении активного противодействия со стороны объектов профессионального взаимодействия.

Таким образом, очевидным является то, что профессионально-психологическая готовность к социально-экономическим условиям предпринимательской деятельности обусловлена прежде всего коммуникативной компетентностью предпринимателей, которая проявляется в росте нервно-психической устойчивости, нормативности поведения, профессиональной адаптивности и напористости. В совокупности эти факторы непосредственно отражают основные направления как организации системы профессионально-психологического отбора, так и профессионально-психологической подготовки будущих предпринимателей. Поэтому меры диагностики должны выявлять уровень развития указанных качеств коммуникативной компетентности, от которых зависит успешность выполнения профессиональных обязанностей, исходя из социально-экономического содержания предпринимательской деятельности.

Список литературы

1. Alderete, M. V. (2014). ICT incidence on the entrepreneurial activity at country level. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 21(2), 183–201. <https://doi.org/10.1504/IJESB.2014.059472>
2. Arabiyat, T. S., Mdanat, M., Haffar, M., Ghoneim, A., & Arabiyat, O. (2019). The influence of institutional and conductive aspects on entrepreneurial innovation: Evidence from GEM data. *Journal of Enterprise Information Management*, 32(3), 366–389. <https://doi.org/10.1108/JEIM-07-2018-0165>
3. Attour, A., & Lazaric, N. (2020). From knowledge to business ecosystems: emergence of an entrepreneurial activity during knowledge replication. *Small Business Economics*, 54(2), 575–587. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0035-3>


4. Barba-Sánchez, V., Arias-Antúnez, E., & Orozco-Barbosa, L. (2019). Smart cities as a source for entrepreneurial opportunities: Evidence for Spain. *Technological Forecasting and Social Change*, 148. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2019.119713>
5. Bowey, J. L., & Easton, G. (2007). Entrepreneurial social capital unplugged: An activity-based analysis. *International Small Business Journal*, 25(3), 273–306. <https://doi.org/10.1177/0266242607076528>
6. Devetyarova, I. P., Yukhnev, N. A., Agalakova, O. S., Goryachikh, S. P., Sanovich, M. A., & Ryattel, A. V. (2018). Formation of the monitoring system of entrepreneurial activities in the retail sphere. *Espacios*, 39(28).
7. Franco, M., Santos, M. D. F., Ramalho, I., & Nunes, C. (2014). An exploratory study of entrepreneurial marketing in SMEs: The role of the founder-entrepreneur. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 21(2), 265–283. <https://doi.org/10.1108/JSBED-10-2012-0112>
8. Gontareva, I., Babenko, V., Shmatko, N., Litvinov, O., & Hanna, O. (2020). The model of network consulting communication at the early stages of entrepreneurship. *WSEAS Transactions on Environment and Development*, 16, 390–396. <https://doi.org/10.37394/232015.2020.16.39>
9. González-Sánchez, V. M. (2013). “Information and Communication Technologies” and entrepreneurial activity: Drivers of economic growth in Europe. *Service Industries Journal*, 33(7–8), 683–693. <https://doi.org/10.1080/02642069.2013.740466>
10. Jovanov Apasieva, T. (2018). Inter-functional coordination: Importance of employee communication in marketing activities of entrepreneurial companies in a developing economy. *Balkan Social Science Review*, 11(11), 149–162.
11. Kemal, A. A. (2018). Mobile technologies and entrepreneurial development – Identifying the missing link. In *Proceedings of the 11th IADIS International Conference Information Systems 2018, IS 2018* (pp. 105–112).
12. Ralnikova, E. L., Bratukhina, E. A., Kuklin, A. V., Nabokikh, A. A., & Prokopenko, L. K. (2018). The system of monitoring of entrepreneurial activities in the retail sphere. *Espacios*, 39(28).
13. Roundy, P. T., & Bayer, M. A. (2019). Entrepreneurial ecosystem narratives and the micro-foundations of regional entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 20(3), 194–208. <https://doi.org/10.1177/1465750318808426>
14. Saarikko, T., Jonsson, K., & Burström, T. (2014). Towards an understanding of entrepreneurial alertness in the formation of platform ecosystems. In *ECIS 2014 Proceedings - 22nd European Conference on Information Systems*.
15. Santiago, J. M., & Guo, J. (2018). Developing an entrepreneurial mindset using the KEEN framework for a digital communication system course. In *ASEE Annual Conference and Exposition, Conference Proceedings* (Vol. 2018-June).
16. Shafigullina, A. V., & Palyakin, R. B. (2016). Social media marketing as an effective instrument of the promotion of social business-project in social entrepreneurial activity. *Academy of Marketing Studies Journal*, 20(SpecialIssue1), 1–7.
17. Tekin, A. V., & Konina, O. V. (2019). The role of information and communication technologies in the process of strategic management of entrepreneurial structures activities: The budget and financial aspect. *Advances in Intelligent Systems and Computing*, 726, 269–278. https://doi.org/10.1007/978-3-319-90835-9_32
18. Tekin, A. V., & Konina, O. V. (2020). Specific Features of Strategic Planning of the Activities of Entrepreneurial Structures in the Conditions of Digital Transformation of the Modern Economy. *Lecture Notes in Networks and Systems*, 87, 71–83. https://doi.org/10.1007/978-3-030-29586-8_9
19. Urbano, D., Audretsch, D., Aparicio, S., & Noguera, M. (2020). Does entrepreneurial activity matter for economic growth in developing countries? The role of the institutional environment. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 16(3), 1065–1099. <https://doi.org/10.1007/s11365-019-00621-5>
20. Yoon, C. H., Costello, F. J., & Kim, C. (2019). Assisting sustainable entrepreneurial activities through the analysis of mobile IT services’ success and failure factors. *Sustainability (Switzerland)*, 11(20). <https://doi.org/10.3390/su11205694>

The model of communicative features of entrepreneurial activity in the conditions of formation of their professional qualities


Hasan A. O. Mamed-zade

Vice-Rector Doctor of Economics, Associate Professor
Russian State Social University
Moscow, Russia
mamedzade@yandex.ru
 0000-0000-0000-0000

Yuri V. Zabaykin

Associate Professor of the Department of Production and Financial Management, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Sergo Ordzhonikidze Russian State Geological Exploration University
Moscow, Russia
zabaikin@yandex.ru
 0000-0000-0000-0000


Zinaida M. Nazarova

Professor, Doctor of Economics, Head of the Department of Production and Financial Management
Sergo Ordzhonikidze Russian State Geological Exploration University
Moscow, Russia
nazarova@yandex.ru
 0000-0000-0000-0000

Received 12.07.2022

Accepted 19.08.2022

Published 25.08.2022

 10.25726/n7922-7551-3965-x

Abstract

Entrepreneurial activity in the socio-economic and social spheres determines, first of all, the possibility of the emergence of structures that operate completely independently. The productivity of entrepreneurial activity directly depends on what is offered to consumers of services that the entrepreneur produces or sells. Subject to compliance with quality control procedures, any products can be sold on the market. At the same time, often the investment capital is the entrepreneur's personal funds or borrowed capital. The novelty of the study is determined by the study of the possibility of using both personal and professional qualities that an entrepreneur uses to form a sustainable life. The authors show that such activities are based on communication protocols and require an additional combination of forms and structures that allow entrepreneurs to increase the efficiency of their activities. It is shown that communication protocols are the basis of contractual relations in the business environment. The practical significance of the study is determined by the fact that the communication protocol is shown through the methodology of the stability of personal potential. This makes it possible to form integral structures that contribute to the achievement of the goals set in the strategic development plan of the project. It is determined that the formation of such goals is achieved subject to the active participation of the entrepreneur in management.

Keywords

communication, entrepreneur, activity, formation, model.

References

1. Alderete, M. V. (2014). ICT incidence on the entrepreneurial activity at country level. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 21(2), 183–201. <https://doi.org/10.1504/IJESB.2014.059472>
2. Arabiyat, T. S., Mdanat, M., Haffar, M., Ghoneim, A., & Arabiyat, O. (2019). The influence of institutional and conducive aspects on entrepreneurial innovation: Evidence from GEM data. *Journal of Enterprise Information Management*, 32(3), 366–389. <https://doi.org/10.1108/JEIM-07-2018-0165>
3. Attour, A., & Lazaric, N. (2020). From knowledge to business ecosystems: emergence of an entrepreneurial activity during knowledge replication. *Small Business Economics*, 54(2), 575–587. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0035-3>
4. Barba-Sánchez, V., Arias-Antúnez, E., & Orozco-Barbosa, L. (2019). Smart cities as a source for entrepreneurial opportunities: Evidence for Spain. *Technological Forecasting and Social Change*, 148. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2019.119713>
5. Bowey, J. L., & Easton, G. (2007). Entrepreneurial social capital unplugged: An activity-based analysis. *International Small Business Journal*, 25(3), 273–306. <https://doi.org/10.1177/0266242607076528>
6. Devetyarova, I. P., Yukhnev, N. A., Agalakova, O. S., Goryachikh, S. P., Sanovich, M. A., & Ryattel, A. V. (2018). Formation of the monitoring system of entrepreneurial activities in the retail sphere. *Espacios*, 39(28).
7. Franco, M., Santos, M. D. F., Ramalho, I., & Nunes, C. (2014). An exploratory study of entrepreneurial marketing in SMEs: The role of the founder-entrepreneur. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 21(2), 265–283. <https://doi.org/10.1108/JSBED-10-2012-0112>
8. Gontareva, I., Babenko, V., Shmatko, N., Litvinov, O., & Hanna, O. (2020). The model of network consulting communication at the early stages of entrepreneurship. *WSEAS Transactions on Environment and Development*, 16, 390–396. <https://doi.org/10.37394/232015.2020.16.39>
9. González-Sánchez, V. M. (2013). “Information and Communication Technologies” and entrepreneurial activity: Drivers of economic growth in Europe. *Service Industries Journal*, 33(7–8), 683–693. <https://doi.org/10.1080/02642069.2013.740466>
10. Jovanov Apasieva, T. (2018). Inter-functional coordination: Importance of employee communication in marketing activities of entrepreneurial companies in a developing economy. *Balkan Social Science Review*, 11(11), 149–162.
11. Kemal, A. A. (2018). Mobile technologies and entrepreneurial development – Identifying the missing link. In *Proceedings of the 11th IADIS International Conference Information Systems 2018, IS 2018* (pp. 105–112).
12. Ralnikova, E. L., Bratukhina, E. A., Kuklin, A. V, Nabokikh, A. A., & Prokopenko, L. K. (2018). The system of monitoring of entrepreneurial activities in the retail sphere. *Espacios*, 39(28).
13. Roundy, P. T., & Bayer, M. A. (2019). Entrepreneurial ecosystem narratives and the micro-foundations of regional entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 20(3), 194–208. <https://doi.org/10.1177/1465750318808426>
14. Saarikko, T., Jonsson, K., & Burström, T. (2014). Towards an understanding of entrepreneurial alertness in the formation of platform ecosystems. In *ECIS 2014 Proceedings - 22nd European Conference on Information Systems*.
15. Santiago, J. M., & Guo, J. (2018). Developing an entrepreneurial mindset using the KEEN framework for a digital communication system course. In *ASEE Annual Conference and Exposition, Conference Proceedings* (Vol. 2018-June).
16. Shafigullina, A. V, & Palyakin, R. B. (2016). Social media marketing as an effective instrument of the promotion of social business-project in social entrepreneurial activity. *Academy of Marketing Studies Journal*, 20(SpecialIssue1), 1–7.
17. Tekin, A. V, & Konina, O. V. (2019). The role of information and communication technologies in the process of strategic management of entrepreneurial structures activities: The budget and financial aspect. *Advances in Intelligent Systems and Computing*, 726, 269–278. https://doi.org/10.1007/978-3-319-90835-9_32

18. Tekin, A. V., & Konina, O. V. (2020). Specific Features of Strategic Planning of the Activities of Entrepreneurial Structures in the Conditions of Digital Transformation of the Modern Economy. *Lecture Notes in Networks and Systems*, 87, 71–83. https://doi.org/10.1007/978-3-030-29586-8_9
19. Urbano, D., Audretsch, D., Aparicio, S., & Noguera, M. (2020). Does entrepreneurial activity matter for economic growth in developing countries? The role of the institutional environment. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 16(3), 1065–1099. <https://doi.org/10.1007/s11365-019-00621-5>
20. Yoon, C. H., Costello, F. J., & Kim, C. (2019). Assisting sustainable entrepreneurial activities through the analysis of mobile IT services' success and failure factors. *Sustainability (Switzerland)*, 11(20). <https://doi.org/10.3390/su11205694>