

УДК 159.9.072.4

**«СТРАННЫЕ ЛЮДИ» ИЛИ «ПАРАДОКСЫ» ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ
УСПЕШНОГО БИЗНЕСМЕНА**

Смирнов Александр Васильевич,
*Доктор психологических наук, профессор,
Уральский государственный педагогический университет,
Екатеринбург, Россия,
e-mail: k-66756@planet-a.ru*

Гвардыченко Вячеслав Валентинович,
*Директор компании «Бюро кадровой безопасности»,
Екатеринбург, Россия,
e-mail: vgvard@mail.ru*

Аннотация. Авторы статьи представляют вниманию читателей результаты эмпирических исследований, проведенных ими в период марта-апреля 2019 года, в ходе которых изучался ряд перманентных противоречий, которые были обнаружены в индивидуальности бизнесменов с высокой экономической успешностью. К таким противоречиям можно отнести, например, социальную включенность и активность в период реализации бизнес-проектов и почти тотальную социальную самоизоляцию после их завершения; просоциальную направленность деятельности и убежденность в своей отторженности культурой; экономическую продуктивность проектов и хроническое ощущение личностной нереализованности; социальную адаптированность и деструктивную конфликтность в отношениях с партнерами и подчиненными; высокий уровень управленческой культуры внутри предприятия и импульсивность, непредсказуемость собственных действий и решений; высокий уровень организации дела и нарушение социальных, культурных, этических норм в собственном поведении и т.д. Эти феномены указывают на противоречия в картине индивидуальности успешных бизнесменов. Вместе с тем экономическая успешность этих бизнесменов не вызывала сомнений, однако их социальное поведение оценивалось скорее как девиантное и даже как асоциальное. Таким образом, наблюдались противоречия между индивидуальностью, социальным, деловым поведением и экономической успешностью. Именно эти противоречия и явились предметом исследований, результаты которых, с некоторыми сокращениями, представлены в этой статье.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, социальная адаптация, социальная включенность, социокультурная среда, девиантное поведение.

**"STRANGE PEOPLE" OR "PARADOXES" OF INDIVIDUALITY OF THE
SUCCESSFUL BUSINESSMAN**

Smirnov Alexander Vasilievich,
*Ural state pedagogical University, Grand PhD in Psychological Science, Professor,
Yekaterinburg, Russia,
e-mail: k-66756@planet-a.ru*

Gvardychenko Vyacheslav Valentinovich
Company director "Personnel security Bureau",
Yekaterinburg, Russia,
e-mail: vgvard@mail.ru

Abstract. Authors of the article present to the readers the results of empirical studies conducted by them in the period of March-April 2019, during which a number of permanent contradictions were studied, accidentally discovered in the individuality of businessmen, the economic success of which is beyond doubt. Such contradictions include, for example, social inclusion and activity during the implementation of business projects and almost total social self-isolation after their completion; prosocial orientation of activity and belief in their rejection by culture; economic productivity of projects and a chronic sense of personal unrealisation; social adaptation and destructive conflict in relations with partners and subordinates; a high level of management culture within the enterprise and impulsiveness, unpredictability of their own actions and decisions; a high level of business organization and violation of social, cultural, ethical standards in their own behavior, etc. These phenomena indicate contradictions in the picture of the individuality of successful businessmen. These contradictions were the subject of research, the results of which, with some abbreviations, are presented in this article.

Key words: individuality, social adaptation, social inclusion, socio-cultural environment, deviant behavior, addictiveness.

Наши предыдущие исследования показали, что уровень выраженности различных профессионально важных качеств руководителя (равно как и руководителя-бизнесмена) оказывается в зависимости от степени его социальной включенности, его отношения к обществу и культуре в целом [Ошибка! Источник ссылки не найден., с. 130]. Под социальной включенностью понимается мера установления оптимальных связей между конкретной личностью и конкретной социокультурной средой. Данное явление определяет, с одной стороны, индивидуальный психологический симптомокомплекс свойств, с другой – средовые влияния и факторы. Социальная включенность обладает структурными и количественно-качественными характеристиками, обеспечивающими процесс интеграции личности в среду и адаптацию в ней и, следовательно, измерима [4, с. 125]. Чем выше социальная включенность, тем выше оказываются профессионализм и продуктивность деятельности. В соответствии с предложенной нами эмпирической моделью [4, с. 126–128], эффективный бизнес-лидер должен быть выражено

просоциальным (интенциональный компонент), социально стабильным и устойчивым (статумный компонент), обладать развитым и устойчивым самоконтролем поведения (когнитивный компонент) и быть просто порядочным человеком (диспозиционный компонент). Как показали исследования, данная модель применима для описания 90–92% руководителей различных структур и проектов.

Вместе с тем практика показала, что, хотя представители бизнеса «высших достижений» в различных отраслях экономики попадают в эту модель, в картине их индивидуальности и делового поведения отмечаются маркеры, которые вряд ли можно отнести к просоциальным. К таковым относятся: повышенный уровень оппозиционности; девиантность поведения, склонность к нарушению социальных норм, правил, договоренностей, склонность к авантюрам и социальная неустойчивость. Встречаются и более полярные противоречия: социальная адаптированность и убежденность в неприятии себя культурой, социальная направленность деятельности и выраженная социальная самоизоляция (андеграунд), продуктивность деятельности и низкие показатели самореализации, умение организовать деловые связи, сплотить команду и серьезные затруднения различной модальности в отношениях с партнерами и подчиненными, высокий уровень организованности и самоконтроля и выраженные импульсивность и неустойчивость. Кроме того, в психологическом статусе, поведении, деятельности этих людей наблюдаются различные «странности», которые нельзя однозначно отнести ни к норме, ни к психопатологии. В силу этих противоречий и особенностей эта немногочисленная группа бизнес-лидеров была условно названа нами «Странные люди» (Strangers). Было очевидно, что в основе их деловой успешности лежат также и иные закономерности, кроме описанных моделью. Именно индивидуальность «Странных людей» и явилась объектом нашего исследования, а предметом – указанные противоречия, с целью обнаружить, описать и объяснить скрытые за ними закономерности.

Приведенные выше особенности и противоречия указывали на сходство «Странных людей» с аддиктами-социопатами [3, с. 282–283], а также носителями шизотипического расстройства [1]. Это и определило гипотезы исследования:

1. Особенности индивидуальности и специфика социальной включенности «Странных людей» идентичны особенностям индивидуальности и социальной включенности аддиктивных лиц с проявлениями социопатии.
2. Особенности индивидуальности и специфика социальной включенности «Странных людей» идентичны особенностям индивидуальности и социальной включенности социально адаптированных лиц с шизотипической патологией в стадии ремиссии.
3. Особенности индивидуальности и специфика социальной включенности «Странных людей» отличны от особенностей индивидуальности и социальной включенности социально нормативных и адаптированных лиц.

Основная задача исследования заключалась, таким образом, в поиске сходств и различий «Странных людей» (Strangers) по сравнению с представителями других групп.

Первоначально к исследованию в случайном порядке были привлечены 186 руководителей-бизнесменов, представляющих различные отрасли экономики и производства (химическое производство, банковский бизнес, машиностроение, пищевая промышленность, фармацевтическая отрасль, сфера услуг, торговля, компьютерные технологии), с достаточно широкой географией (Кемерово, Новосибирск, Томск, Омск, Тобольск, Тюмень, Екатеринбург, Пермь, Курган, Казань, Санкт-Петербург, Москва).

Успешность в бизнесе оценивалась по следующим критериям:

1. Минимум вложений для развития проектов и производств.
2. Прибыльность не менее 30%.
3. Минимум неподвижных расходов.
4. Явное конкурентное преимущество.
5. Постоянная востребованность на рынке.

6. Масштабируемость и делегирование производства продукта.
7. Наличие потенциала роста.
8. Сформированность и постоянное расширение рынка сбыта.
9. Короткий цикл сделок.
10. Отсутствие сопроводительных обязательств перед потребителем.

Из общей выборки всем этим критериям соответствовало 8% испытуемых. После процедуры психологической диагностики эти испытуемые составили не гомогенную по полу и возрасту (35–55 лет) группу «Странных людей» (Strangers) – 15 человек.

В соответствии с первой гипотезой группу «Аддикты», также не гомогенную по критериям пола, рода деятельности и возраста (35–55 лет), составили лица с проявлениями социопатии и являющиеся носителями какой-либо одной или нескольких аддикций (коморбидность), подтвержденных клинически или специальными психодиагностическими методами, – 15 человек, набранные эмпирически случайным образом.

В соответствии со второй гипотезой группу «Патология», также не гомогенную по критериям пола, рода деятельности и возраста (35–55 лет), составили лица с проявлениями шизотипического расстройства, находящиеся в стадии ремиссии, окончившие прием медикаментов, завершающие программу социальной реабилитации, – 15 человек, набранные случайным образом из группы реабилитантов с помощью генератора случайных чисел.

В соответствии с третьей гипотезой группу «Норма», также не гомогенную по критериям пола, рода деятельности и возраста (35–55 лет), составили лица, нормативные, обыденные с точки зрения соблюдения социальных и юридических норм, социального и психиатрического статуса, без девиантных проявлений индивидуальности и поведения, – 15 человек, набранные случайным образом.

Таким образом, итоговая выборка участников исследования составила 60 человек с искусственно ограниченным количеством лиц каждой из четырех групп.

В качестве диагностических и исследовательских инструментов использовались психометрически стандартизированные методы:

1. Собеседование.
2. Структурированное интервью.
3. Проективная интегрально-модульная методика «БУК-МИФ v.7.2.» (авторы А.В. Смирнов, В.В. Гвардыченко) [5].
4. Проективная методика «Зонди-тест» [2].

В качестве статистических методов обработки данных использовались критерий t-Стьюдента, критерий знаков, критерий Фишера, дисперсионный анализ и анализ соответствий. Распределение данных по всем переменным проверялось по критерию d_{max} . Смирнова-Колмогорова – все данные соответствуют нормальности распределения.

На первом этапе определялись различия представителей группы «Strangers» с группой «Аддикты», «Патология» и «Норма» по критерию t-Стьюдента по методике «БУК-МИФ» – результаты представлены в таблицах 1–3 (переменные без значимых различий удалены).

Таблица 1. Различия групп «Strangers» и «Аддикты» по методике «БУК-МИФ»

Переменные	Среднее «Strangers»	Среднее «Аддикты»	t	p
Социальная нормативность поведения	7,3	4,5	8,45	0,0000001
Социальная раскрепощенность поведения	3,9	7,2	-6,13	0,000001
Практицизм	5,2	3,9	3,09	0,005
Позитивные межличностные отношения	7,6	6,7	2,44	0,02
Аналитический интеллект	6,2	4,7	4,07	0,0003
Креативный интеллект	5,7	6,9	-4,08	0,0003
Социальная включенность	6,6	3,7	5,63	0,000005
Социальная оппозиционность	3,7	6,4	-4,25	0,0002

Переменные	Среднее «Strangers»	Среднее «Аддикты»	t	p
Надежность	7,9	5,9	4,12	0,0003
Ненадежность	3,3	5,8	-5,17	0,00002
Устойчивость	8,0	4,3	6,20	0,000001
Неустойчивость	4,3	7,4	-6,23	0,000001
Эмоциональная регуляция поведения	4,7	7,4	-4,84	0,000043
Рассудочная регуляция поведения	7,7	4,3	7,57	0,0000001
Квотиент социально-негативного поведения	0,05	4,9	-6,41	0,000001
Индекс асоциального поведения	4,3	79,4	-9,23	0,0000001
Квотиент саморегуляции поведения	4,7	0,0	7,13	0,0000001
Аддиктивность	4,3	5,8	-2,71	0,01
Криминальность	2,5	6,1	-5,42	0,000009
Коррупционность	1,2	3,1	-5,96	0,000002
Командность	2,9	1,2	3,41	0,002
Включенность в культуру	2,7	0,5	5,76	0,000004
Саморегуляция поведения	7,2	-1,3	12,19	0,0000001
Стрессовая и фрустрационная устойчивость	14,2	-2,6	10,60	0,0000001
Когнитивная регуляция деятельности	8,1	-0,8	8,63	0,0000001
Коммуникативная сфера	12,3	-2,0	11,24	0,0000001
Управленческие способности	13,4	-2,1	9,01	0,0000001
Способность работать в команде	3,5	0,3	4,72	0,00006
Благонадежность	13,5	-1,6	9,49	0,000000
Профессионально важные качества	17,2	-2,9	7,57	0,0000001
ИТОГОВЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ	86,8	28,6	9,40	0,0000001

Таблица 2. Различия групп «Strangers» и «Патология» по методике «БУК-МИФ»

Переменные	Среднее «Strangers»	Среднее «Патология»	t	p
Социальная нормативность поведения	7,3	5,1	5,78	0,000003
Социальная раскрепощенность поведения	3,9	5,3	-2,92	0,006
Негативные межличностные отношения	4,5	5,7	-3,12	0,004
Репродуктивный интеллект	6,2	4,2	4,65	0,00007
Креативный интеллект	5,7	7,0	-4,93	0,00003
Социальная включенность	6,6	5,5	2,16	0,03
Устойчивость	8,0	5,3	4,45	0,0001

Неустойчивость	4,3	5,7	- 2,96	0,006
Рассудочная регуляция поведения	7,7	5,5	5,08	0,00002
Квотиент социально-негативного поведения	0,05	0,49	- 3,63	0,001
Индекс асоциального поведения	4,3	27,2	- 4,14	0,0003
Квотиент саморегуляции поведения	4,7	0,4	6,30	0,00000 1
Аддиктивность	4,3	5,7	- 2,75	0,01
Криминальность	2,5	4,5	- 3,20	0,004
Коррупционность	1,2	2,1	- 2,50	0,02
Включенность в культуру	2,7	1,5	2,80	0,009
Саморегуляция поведения	7,2	1,0	5,85	0,00000 3
Стрессовая и фрустрационная устойчивость	14,2	2,4	5,03	0,00003
Когнитивная регуляция деятельности	8,1	3,3	2,99	0,006
Коммуникативная сфера	12,3	2,4	5,09	0,00002
Управленческие способности	13,4	2,3	4,86	0,00004
Благонадежность	13,5	6,6	2,94	0,006
Профессионально важные качества	17,2	3,4	4,03	0,0004
ИТОГОВЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ	86,8	64,6	4,41	0,0001

Таблица 3. Различия групп «Strangers» и «Норма» по методике «БУК-МИФ»

Переменные	Среднее «Strangers»	Среднее «Норма»	t	p
Социальная раскрепощенность поведения	3,9	5,7	-2,86	0,008
Позитивные межличностные отношения	7,6	9,2	-4,38	0,0002
Социальная оппозиционность	3,7	5,1	-2,06	0,04
Устойчивость	8,0	6,8	2,32	0,03
Неустойчивость	4,3	5,8	-3,01	0,005
Эмоциональная регуляция поведения	4,7	7,3	-4,21	0,0002
Квотиент саморегуляции поведения	4,7	2,0	3,25	0,003
Аддиктивность	4,3	5,6	-2,74	0,01
Коррупционность	1,2	2,1	-2,32	0,03
Саморегуляция поведения	7,2	3,5	3,14	0,004
Стрессовая и фрустрационная устойчивость	14,2	7,3	2,58	0,02
Коммуникативная сфера	12,3	6,7	2,58	0,02
Управленческие способности	13,4	6,6	2,66	0,01
Благонадежность	13,5	8,1	2,28	0,03
Профессионально важные качества	17,2	9,4	2,06	0,05
ИТОГОВЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ	86,8	69,5	2,35	0,03

Сравнительный анализ позволил выделить те переменные, по которым имелись устойчивые статистические различия между представителями группы «Strangers» и представителями всех групп, на основе чего был выделен психологический симптомокомплекс свойств у группы «Strangers» (см. таблицу 4). Симптомокомплекс включил в себя следующие психологические характеристики, определяющие отличительные особенности этих групп.

Для представителей группы «Strangers», в отличие от представителей других групп, характерно наличие невротической зажатости при даже незначительном отступлении от соблюдения привычных ритуалов, привычных норм поведения или деятельности. Их нарушение сопровождается стрессом. Показатели (переменная № 1, таблица 4) указывают на возможное наличие в анамнезе интродекции психотравмирующих событий (ПТСР).

Таблица 4. Психологический симптомокомплекс «Strangers» по методике «БУК-МИФ»

Переменные		Среднее «Strangers»	Среднее «Аддикты»	Среднее «Патология»	Среднее «Норма»
№	Переменные личностных черт				
1	Социальная раскрепощенность поведения	3,9	7,2	5,3	5,7
2	Устойчивость	8,0	4,3	5,3	6,8
Квотиентные показатели					
3	Квотиент саморегуляции поведения	4,7	0,0	0,4	2,0
4	Аддиктивность	4,3	5,8	5,7	5,6
Интегральные итоговые показатели по методике (аппроксимированные баллы)					
5	Саморегуляция поведения	7,2	-1,3	1,5	3,5
6	Стрессовая и фрустрационная устойчивость	14,2	-2,6	1,0	7,3
7	Коммуникативная сфера	12,3	-2,0	3,3	6,7
8	Управленческие способности	13,4	-2,1	2,4	6,6
9	Благонадежность	13,5	-1,6	6,6	8,1
10	Профессионально важные качества	17,2	-2,9	3,4	9,4
11	ИТОГОВЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ	86,8	28,6	64,6	69,5

Отмечаются их повышенная устойчивость, жесткость социальных норм регуляции поведения, упрямство, консерватизм, поведенческая ригидность, неподверженность чужому влиянию, фрустрация при изменении привычной ситуации или быстрой смены обстановки (переменная № 2, таблица 4).

Поведение характеризуется как чрезмерно контролируемое. фиксируется страх потерять контроль над собой либо обнаружить для окружающих что-то тщательно скрываемое. Отмечаются напряженность, скованность, зажатость, неестественность (переменная № 3, таблица 4).

Показатели аддиктивности (переменная № 4, таблица 4) указывают на то, что спонтанно или реактивно в картине поведения или деятельности могут проявляться особенности, свойственные аддиктам: нарушение социальных норм без переживания чувства вины, инфантильность, конфликтность, оппозиционность, зависимость личностной позиции от случайных внешних факторов или спонтанных внутренних побуждений, эмоциональная неустойчивость и импульсивность. По нашим данным, к подобным проявлениям склонны 73% лиц из группы «Strangers». 27% участников этой же группы являются носителями таких аддикций, как: трудоголия, адреналиномания и игромания. В других группах вероятность наличия или развития аддиктивного поведения существенно выше: «Аддикты» – 100%, «Патология» – 54%, «Норма» – 53%. Таким образом, в отношении представителей группы «Strangers» корректнее говорить о поведенческих проявлениях, свойственных поведению аддиктов, но не об аддиктивности.

Переменные № 5 и № 6 (таблица 4) говорят о значительном превосходстве представителей группы «Strangers» над представителями других групп в области самоконтроля поведения, стрессовой и фрустрационной устойчивости. Однако крайне завышенные показатели (нормы, соответственно, $3 \div 5$ и $6 \div 11$) указывают на то, что такое превосходство дается им ценой чрезмерного перенапряжения и повышенной траты ресурсов. Эти показатели также свидетельствуют о том, что такой уровень самоконтроля и нервно-психической устойчивости является следствием перманентной борьбы с импульсивностью и аффектами.

Схожее можно отметить и в отношении коммуникативной сферы (переменная № 7, таблица 4). Столь высокие показатели (при норме $6 \div 9$) могут свидетельствовать о том, что продуктивная коммуникация осуществляется

преимущественно в рамках профессиональной деятельности. Вне нее – могут проявляться конфликтность и конфронтация, эгоцентризм, пренебрежение социальными нормами в межличностных взаимоотношениях.

В плане благонадежности (переменная № 9, таблица 4) – деловое, профессиональное и повседневное поведение представителей группы «Strangers» не противоречит установленным общественно принятым нормам, правилам поведения и юридическими законам. Ими в основном соблюдаются социальные нормы, правила и договоренности (норма 7÷11).

И, наконец, показатели управленческих способностей, выраженности профессионально важных качеств и итоговые показатели годности к руководящей работе у представителей группы «Strangers» существенно превосходят соответствующие показатели представителей других групп (нормы соответственно: 6÷11; 7÷14; 67÷80).

Таким образом, не подтвердились первая и вторая гипотезы и частично подтвердилась третья гипотеза. По имеющимся переменным, «Strangers» отличаются от «Аддиктов» на 83%, от «Патологии» на 68%, от «Нормы» на 43% переменных, то есть стоят гораздо ближе к социально и психологически нормативным лицам, обладая своей спецификой – это действительно отдельная критериальная группа.

На втором этапе методом дисперсионного анализа определялась внутренняя согласованность, устойчивость и зависимость различных показателей выделенного симптомокомплекса от особенностей группы. Результаты представлены в таблице 5 и на рис. 1.

Таблица 5. Внутренняя согласованность выделенного симптомокомплекса свойств и устойчивость всей модели

Переменные	R ²	F Df (3;56)	p
Социальная раскрепощенность поведения	0,41	14,71	0,0000001
Устойчивость	0,38	13,24	0,000001
Квотиент саморегуляции поведения	0,55	24,07	0,0000001

Аддиктивность	0,15	4,517	0,006		
Саморегуляция поведения	0,55	24,63	0,0000001		
Стрессовая и фрустрационная устойчивость	0,47	18,49	0,0000001		
Коммуникативная сфера	0,49	19,85	0,0000001		
Управленческие способности	0,47	18,28	0,0000001		
Благонадежность	0,42	15,14	0,0000001		
Профессионально важные качества	0,42	14,53	0,0000001		
ИТОГОВЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ	0,55	24,78	0,0000001		
	Wilks	Eff.	Err.	F	p
Intercept	0.007	11	146	578,055 4	0.000001
Группа	0.14	13	136.2 3	4,0647	0.000001

Дополнительно, внутренняя согласованность выделенного симптомокомплекса была проверена по критерию α – Кронбаха и составила коэффициент 0,88, $p < 0.01$. Из рис. 1 видно, что показатели симптомокомплекса у группы «Strangers» существенно выше, чем аналогичные показатели у представителей других групп. **На третьем этапе с помощью анализа соответствий проверялись дифференцирующие возможности симптомокомплекса и его помехоустойчивость (результаты представлены на рис. 2).**

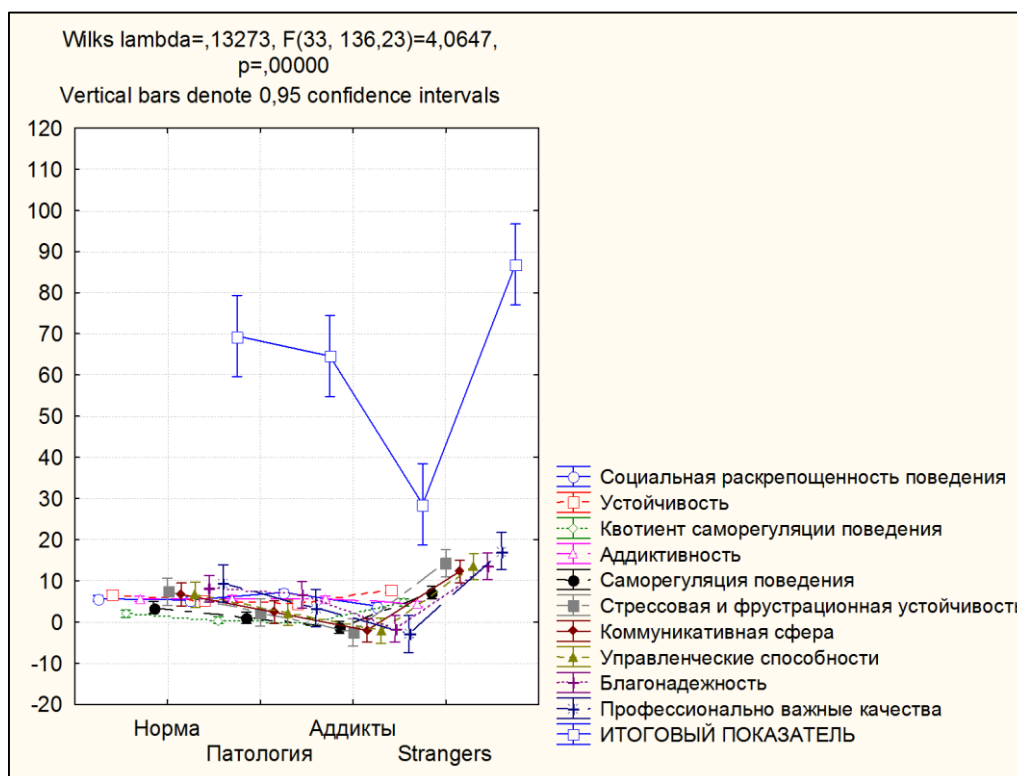


Рис. 1. Зависимость уровня показателей симптомокомплекса от особенностей группы

Из рис. 2 видно, что выделенный нами психологический симптомокомплекс отсутствует у 100% аддиктов и 94% лиц с шизотипическим расстройством. Симптомокомплекс присутствует у 26% нормальных обывателей и 87% лиц, принадлежащих к действительно особой группе «Strangers», что указывает на близость последних к страте социально нормативных людей.

Таким образом, проведенные математико-статистические расчеты позволили выделить психологический симптомокомплекс свойств, обладающий внутренней согласованностью, помехоустойчивостью и психометрически приемлемой дифференцирующей способностью, описывающий специфические особенности «Странных людей» («Strangers»), отделяющий их от аддиктивных и патологичных лиц, указывающий, что «Strangers» стоят гораздо ближе к нормативным индивидуальностям, но действительно обладают указанной выше спецификой.

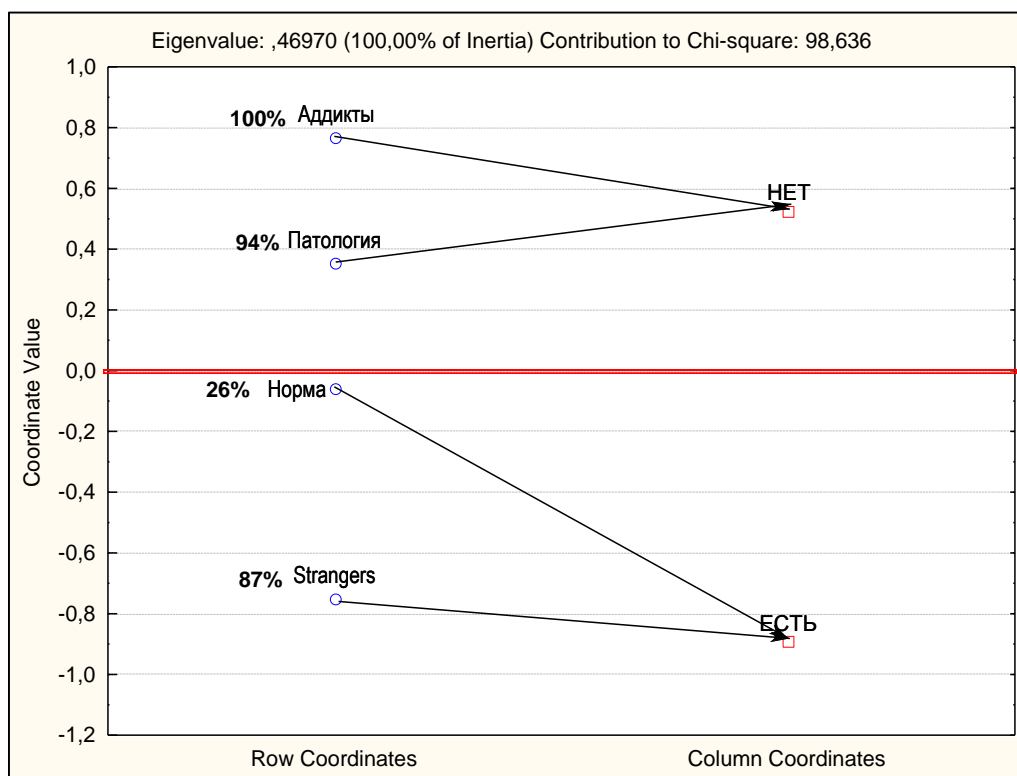


Рис. 2. Дифференцирующие способности симптомокомплекса

Полученный симптомокомплекс дает возможность, применяя соответствующий инструментарий (методику «БУК-МИФ v.7.2»), на практике определять руководителей и лидеров с выдающимися потенциалом и способностями.

Отметим, что проведенная работа по анализу и выявлению специфики личностно-психологических проявлений представителей группы «Strangers» характеризует их как глубоко невротичных и хорошо социализированных лиц, но не позволяет в полной мере объяснить те противоречия, о которых говорилось в начале статьи. Обращение к анализу особенностей глубинно-психологической сферы представителей группы «Strangers» внесло ясность.

После процедуры психодиагностики тестом Л. Зонди, квантиль-процентильным методом, в группе «Strangers» были выделены векторные картины, обладающие наибольшей устойчивостью и частотой встречаемости. Далее, с помощью критерия Фишера- ϕ^* , определялись степень принадлежности этих картин группе «Strangers» и особенности глубинно-психологической сферы по сравнению с представителями других групп (результаты представлены в таблице 6).

Таблица 6. Векторные картины теста Л. Зонди с наибольшей частотой встречаемости и устойчивостью в группе «Strangers» и сравнение частоты и устойчивости аналогичных картин в других группах по критерию Фишера- φ^*

Векторные картины	S-вектор		
	«Аддикты»	«Патология»	«Норма»
(+ ±)	$\varphi^*=3, p<0.001$	$\varphi^*=3, p<0.001$	$\varphi^*=3, p<0.001$
(0 +)	$\varphi^*=3, p<0.001$	$\varphi^*=3, p<0.001$	$\varphi^*=3, p<0.001$
(+ +!)	$\varphi^*=1,71, p<0.04$	$\varphi^*=2,72, p<0.002$	Нет различий
	P-вектор		
(0 -)	Нет различий	$\varphi^*=1,67, p<0.05$	$\varphi^*=3, p<0.001$
(- 0)	Нет различий	$\varphi^*=1,65, p<0.05$	$\varphi^*=3, p<0.001$
(- +)	$\varphi^*=3, p<0.001$	$\varphi^*=3, p<0.001$	$\varphi^*=3, p<0.001$
	Sch-вектор		
(0 +!)	Нет различий	$\varphi^*=2,44, p<0.006$	$\varphi^*=3, p<0.001$
(- ±)	$\varphi^*=3, p<0.001$	Нет различий	$\varphi^*=3, p<0.001$
(-! 0)	Нет различий	Нет различий	$\varphi^*=3, p<0.001$
	C-вектор		
(0 +!)	Нет различий	$\varphi^*=3, p<0.001$	$\varphi^*=3, p<0.001$
(0 -!)	$\varphi^*=3, p<0.001$	Нет различий	$\varphi^*=3, p<0.001$

Полученные данные подтверждают тезис об относительной уникальности этой группы. С другой стороны, глубинные побуждения и экзистенциальные потребности представителей этой группы отличаются выраженной девиантностью, что в глубинно-психологической сфере более сближает их с аддиктивными и патологичными представителями.

«Вектор С»: потребность в принятии себя миром, людьми (матерью) и способность к удержанию любых объектов бытия, патологически напряжены и не могут удовлетвориться (0 +!). Как следствие, компульсивно наступающие разочарование и обесценивание объектов и отношений, которые первоначально расцениваются как значимые бытийные ценности (0 -!). В итоге – отсутствие устойчивости во всем, постоянное чувство одиночества, социопатичность, компенсация одиночества аддиктивными эпизодами (игромания, адреналиномания).

«Вектор S»: обнаруживается дефицит персональной любви, вызывающий агрессию (+ +!). Отмечается стремление к агрессивному овладению объектом любви (или иными бытийно значимыми объектами), его захват, получение над

ним власти с инфантильным удовлетворением потребности в любви (самодурство); теплота отношений при этом отсутствует (0 +). Она подменяется длительными и чрезвычайно прочными садомазохистскими связями, где выступают поочередно то лидирующая, то подчиненная позиции (+ ±). Вместе с тем картины вектора указывают на огромный потенциал созидательной и преобразующей деятельности, стремление и способность к лидерству, руководству, управлению, организации, достижению любых поставленных целей, невзирая на объективные препятствия или культурные ограничения.

«Вектор SCH»: «Инфлятивное «Я» (0 +!) – отрыв от реальности, отсутствие реализма и критичности. Одержимость тем, что заинтересовало, без должного уровня объективности, вплоть до фанатичной приверженности. Стремление к совершенству, стремление к элитарности и кастовости, стремление к власти, мечтательность, интриганство и коварство, переоценка себя, нарциссизм. Крайне высокий уровень продуктивной креативности при ее должной востребованности. «Деструктивное, оппозиционное «Я» (-! 0). Характерны эгоизм, соперничество, ревность к успехам других, завистливость. Стремление к совершенству одновременно с приступами собственной неполноценности. Постоянное недовольство собой и достигнутым приводит к разрушению уже созданного. Характерны скепсис, критиканство, оппозиционность, протестность, доминирование расчетливости над чувствами.

«Отчужденное Я» (- ±). Преобладает дисфоричный фон настроения. Пессимистичность, неверие в людей и морально-этические ценности. Глубинная отчужденность от людей и мира, построение собственного ирреального мира грез. Наличие противоречивых стремлений к укрывности от мира и людей и одновременно внезапное стремление к социальной активности. Таким образом, сфера «Я» скорее усугубляет, а не снимает противоречия и фрустрированность экзистенциальных потребностей.

«Вектор P»: наличие социальных страхов, заставляющих подавлять собственные тонкие чувственные переживания. Это приводит к чувству

собственной малоценности, скрываемому от других самообесцениванию, вплоть до неприятия себя по полу, то есть к нарушению психосексуальной идентичности (0 -!). Накопление злости, мстительность, ревность, зависть, затаивание обиды, чувство злобной досады и готовность импульсивно разрядить эти чувства в бурном аффекте на окружающих (- 0), (- +). Таким образом, аффективная сфера также усиливает, а не снимает противоречия.

Состояние глубинно-психологической сферы представителей группы «Strangers» срывает с них маску социальной благообразности, точно так же как и ореол парадоксальности их натуры. Фактически, перед нами портрет Каина, не любимого и озлобленного на мир «капризного ребенка», страдающего компенсировать обделенность любовью материальным могуществом, стремящегося быть «причиной вещей и событий», способного игнорировать любые культурные ограничения и «идти по головам». По-видимому, в этом кроется один из факторов их выдающейся экономической успешности. В основе их продуктивной и, надо признать, преобразующей цивилизацию экономической и иной культуросозидательной деятельности (Каин, как известно, был строителем) лежит глубинная мотивация компенсации дефицита материнской любви и нежности. Именно «утрата» матери, как первичного объекта партиципации и источника бытийной мощи, и стремление обрести этот источник являются своеобразной побудительной доминантой социальной активности представителей этой социальной страты населения. Кажущаяся парадоксальность их натуры обманчива, ибо никакого парадокса, как показывают исследования, нет. «Парадоксальные» проявления индивидуальности есть не что иное, как противоречия между социально приемлемой маской (Persona) и глубинной мотивацией, неосознаваемыми побуждениями человеческой активности, формирующимися с детства и ситуативно проявляющимися в поведении.

Полученные результаты позволили сделать следующие выводы:

1. В отношении бизнес-лидеров случайным образом было обнаружено противоречие между просоциальным, культурносозидательным характером их деятельности и выражено девиантными, асоциальными и даже патологичными проявлениями их индивидуальности, указывающими скорее на их социальную самоизоляцию и дезадаптивность.
2. Этот феномен противоречит тезису, согласно которому чем выше просоциальность и социальная включенность личности, тем выше ее профессионализм и продуктивность деятельности.
3. Проведенные сравнительные исследования критериально выделенных групп с применением личностно- и глубинно- психологической диагностики не подтвердили гипотезы, в соответствии с которыми особенности индивидуальности и специфика социальной включенности бизнес-лидеров идентичны особенностям индивидуальности и социальной включенности аддиктов-социопаатов или лиц с шизотипической патологией.
4. Исследования показали, что бизнес-лидеры стоят гораздо ближе к социально и психологически нормативным лицам, но обладают своей спецификой, представляя действительно отдельную критериальную и социальную группу, составляющую не более 8% населения.
5. Был выделен психологический симптомокомплекс свойств, обладающий внутренней согласованностью, помехоустойчивостью и психометрически приемлемой дифференцирующей способностью, описывающий специфические особенности бизнес-лидеров, отделяющий их от аддиктивных и патологичных лиц, указывающий на то, что бизнес-лидеры стоят гораздо ближе к нормативным индивидуальностям, но действительно обладают указанной выше спецификой.
6. Однако анализ личностно-психологических особенностей бизнес-лидеров не позволяет в полной мере объяснить противоречие просоциального и асоциального в рамках проявлений их индивидуальности. Это противоречие было снято благодаря анализу глубинно-психологической сферы.

7. Парадоксальность натуры бизнес-лидера представляет собой типичное для людей противоречие между социально приемлемой и демонстрируемой Персоной («дисциплинированный невротик») и глубинными неосознаваемыми побуждениями (Тени «Каина»). Обделенность материнской любовью компенсируется для каинита материальным могуществом, стремлением быть «причиной вещей и событий», игнорированием любых культурных ограничений и способностью «идти по головам» ради достижения цели, в чем, вероятно и кроется один из факторов их выдающейся экономической успешности.

8. Именно реальная или кажущаяся «утрата» матери, как первичного объекта партиципации и источника бытийной мощи, наряду со стремлением обрести этот источник являются своеобразной побудительной доминантой преобразующей социальной активности представителей этой страты населения.

Список литературы:

1. Ильиных А.Е. Особенности связи креативности и психопатологических черт на выборке немецких студентов // Психология XXI столетия. Новые возможности // Сборник по материалам ежегодного конгресса «Психология XXI столетия» / под ред. В.В. Козлова. 2016. С. 86–88.

2. Смирнов А.В. Екатеринбургские лекции по экспериментальной диагностике побуждений Леопольда Зонди. Екатеринбург : Изд-во Гуманитарного ун-та, 2005. 256 с.

3. Смирнов А.В. Психология аддиктивного поведения : монография. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. пед. ун-та, 2014. 379 с.

4. Смирнов А.В. Социальная включенность личности и ее связь с уровнем проявлений профессионально важных качеств руководителя // Педагогическое образование в России. 2018. № 11. С. 124–131.

5. Смирнов А.В., Гвардыченко В.В. Краткие психометрические сведения о новой проективной интегрально-модульной диагностической системе «БУК-МИФ v.7.2» // Педагогическое образование в России. 2018. № 10. С. 35–43.

References:

1. Ilyinykh A. E. Features of the relationship between creativity and psychopathological traits in a sample of German students // Psychology of the XXI century. New opportunities // Collection of materials from the annual congress "Psychology of the XXI century". Edited by V.V. Kozlov., 2016. P. 86-88.

2. Smirnov A.V. Yekaterinburg's lectures on experimental Triebdiagnostics of of Leopold Zond. Yekaterinburg : publishing house of the Humanitarian University, 2005. 256 p.
3. Smirnov A.V. Psychology of addictive behavior / Monograph. Yekaterinburg: Ural State Pedagogical University, 2014. 379 p.
4. Smirnov A.V. Social inclusion of the individual and its relationship with the level of manifestations of professionally important qualities of the Leader // Pedagogical education in Russia. 2018. No. 11. P. 124–131.
5. Smirnov A.V., Gvardychenko V.V. Brief psychometric information about the new projective integral-modular diagnostic system "BUK-MIF V. 7.2" // Pedagogical education in Russia. 2018. No. 10. P. 35–43.