

Санкт-Петербургский государственный университет

Выпускная квалификационная работа на тему:

**ОСОБЕННОСТИ СОВЛАДАЮЩЕГО ПОВЕДЕНИЯ ЖЕНЩИН-
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ**

по направлению 37.04.01 - Психология

основная образовательная программа «Общая психология»

Рецензент:

Доктор психологических наук,

доцент

Водопьянова Н.Е

_____ (подпись)

Выполнил:

Студент 2 курса

Очная форма обучения

Скутина Н.А

_____ (подпись)

Научный руководитель

Доктор психологических наук,

Заведующий кафедры психологии

личности

Костромина С.Н..

_____ (подпись)

Санкт-Петербург
2017

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. Совладающее поведение и предпринимательская деятельность: теоретико-методологический анализ.....	9
1. . Проблема совладающего поведения в психологических исследования...9	
1.1. Основные подходы к изучению совладающего поведения и его виды..10	
1.2. Понятия «стресс», «стрессовая ситуация» и «трудная жизненная ситуация».....24	
1.3. Ресурсы и их классификация в контексте совладающего поведения в трудной жизненной ситуации.....30	
2. . Предпринимательская деятельность: психологический анализ.....35	
2.1. Понятие предпринимательской деятельности и предпринимательства	35
2.2. Исследования личности предпринимателей	40
1.3 Гендерный аспект в предпринимательской деятельности	44
ГЛАВА 2. Организация эмпирического исследования особенностей совладающего поведения женщин-предпринимателей.....52	
2.1. Цель, задачи и организация исследования.....52	
2.2. Описание выборки исследования.....54	
2.3. Методы исследования.....59	
2.3.1. Диагностическое интервью.....60	
2.3.2. Анализ жизненных ситуаций (кейсов).....62	
2.3.3. Психодиагностическое исследование индивидуальных особенностей.....65	
2.4. Математико-статистические и качественные методы обработки данных.....	
71ГЛАВА 3. Изучение совладающего поведения женщин предпринимателей.....73	
3.1 Особенности совладающего поведения женщин предпринимателей в сравнении с женщинами не предпринимателями.....73	
3.1.1 Совладающее поведение женщин предпринимателей.....73	

3.1.2 Совладающее поведение женщин предпринимателей как многоактная структура.....	78
3.2. Ситуативные особенности совладающего поведения.....	88
3.3 Личностные особенности женщин предпринимателей.....	109
3.4 Совладающее поведение в связи с личностными особенностями.....	113
3.4.1 Взаимосвязи совладающего поведении и личностных особенностей..	113
3.4.2 Исследование внешней валидности методики «Анализ жизненных ситуаций (кейсов)».....	123
3.4.3 Влияние личностных особенностей на совладающее поведение (регрессионный анализ).....	127
3.5 Качественный анализ особенностей совладающего поведения женщин предпринимателей.....	134
3.5.1 Качественный анализ особенностей совладающего поведения женщин предпринимателей как многоактной структуры.....	134
3.5.2 Особенности понимания ТЖС женщинами предпринимателями.....	139
3.5.3 Особенности ресурсного репертуара у женщин предпринимателей...	150
3.5.2 Особенности вербальной саморегуляции в ТЖС у женщин предпринимателей	157
ВЫВОДЫ.....	161
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	166
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	169
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	176
Приложение А.....	176
Приложение Б.....	178
Приложение В.....	180

ВВЕДЕНИЕ

Социально экономическая ситуация в современном мире, и в частности, в России весьма нестабильна. В обществе существует тенденция к ускорению темпа жизни, человек вынужден находиться в постоянно и

быстро изменяющейся среде с возрастающими требованиями, вынужден постоянно развиваться как в профессиональной, так и в личностной сфере, уровень стресса в жизни возрастает. Крайне актуальным является исследование адаптации к стрессу, так как вследствие напряженности жизни и стрессогенного влияния окружающей среды которой у людей может понижаться уровень физического и психического здоровья и падать работоспособность. В современных исследованиях стала особо актуальна тема стресса и способов его преодоления. В зарубежной науке проблему стресса и совладающего поведения изучали такими исследователями, как Г. Селье,[44] Р. Лазарус, Дж. Фолкман [69, 70], Н.Эндлер, Дж. Паркер [64, 65], М. Аргайлом, А. Фурнхэм, Дж. Грэхэм[5] В России данная проблема была широко освещена в работах В.А. Абабкова [21], В.А.Бодрова [10], Н.Е. Водопьяновой[15], Л. Г. Дикой[21], Т.Л. Крюковой [17], С.К. Нартова-Бочавер [35], В.А. Ташлыкова [50], и ряда других исследователей. Р. Лазарус определяет совладающее поведение как динамический процесс столкновения субъекта с внешним миром, характеристики которого определяются особенностями взаимодействия на различных стадиях развития этого процесса. Это подразумевает ситуативность и многогранность совладающего поведения. Представление о совладающем поведении как о многоактной структуре, разворачивающейся во времени на основе ситуативного влияния стало определяющим при формировании методического аппарата нашего исследования. Интересным представляется разработка и апробация метода изучения совладающего поведения как многоактной структуры.

Говоря о совладающем поведении как о процессе адаптации к стрессу и актуальности его исследования в современной психологии, стоит обратить внимание на сопряженности профессиональной деятельности и подверженности стрессу. Предпринимательская деятельность может быть характеризована как стрессогенная профессиональная деятельность. В предпринимательской деятельности повышается уровень ответственности: вся ответственность за принятые решение, финансовое благополучие, сотрудников, производство ложится на плечи предпринимателя. Все

воздействия внешней среды и ее изменения первым делом коснуться предпринимателя, а не наёмных работников. Итак, предпринимательская деятельность насыщена необходимостью принятия решений, в ней чаще встречаются трудные профессиональные ситуации, она требует более высокого уровня адаптации, и, безусловно, является напряженной деятельностью. Из-за напряженности и беспокойств у предпринимателей часто развиваются расстройства сердечно-сосудистой или пищеварительной систем. При этом количество предпринимателей во всем мире и в России растет с каждым годом – люди хотят реализовывать свои идеи и интересы через предпринимательскую деятельность. Такая динамика актуализирует необходимость исследований предпринимательской деятельности и предпринимателей с психологической точки зрения. Зарубежем исследования предпринимателей с разных точек зрения проводили Дж. Баум, Р. Бэрон, Р. Брокхаус, К.Э. Вернерид, Р. Кирзнер, С. Шайн, К. Грей, В. Зомбарт, М. Кетс де Врис, Р. Хизрич, М. Питерс и др. [20] В отечественной психологии также существует интерес к исследованию предпринимательства. Изучением данной темы занимались В. А. Бодров [10], Е. П. Ермолаева [22] А. Л. Журавлев и В. П. Позняков [23] А. Б. Купрейченко [31], В. В. Новиков и В. В. Марченко [37], О. И. Титова [49], Е. Б. Филинкова [54], А. Е. Чирикова [59] и др. Однако, исследователи, как зарубежные, так и отечественные интересуются преимущественно личностными и социальными особенностями предпринимателей: личностными качествами, установками, отношению к партнерству и конкуренции; особенностями происхождения и жизненного пути, успешностью деятельности и ее предикторами. Существующие исследования не удовлетворяют потребности в изучении совладающего поведения предпринимателей. Исследование поведения и реакции предпринимателей в трудных жизненных ситуациях могло бы выявить эффективные механизмы совладания со стрессом, характерным для данного вида деятельности, а значит сделать жизнь предпринимателей и обычных людей менее наряженной, а, следовательно, более здоровой и безопасной.

Наше исследование посвящено изучению совладающего поведения женщин-предпринимателей. Проблема женского предпринимательства остро стоит во всем мире, предпринимательство стереотипно считается мужским видом деятельности. Однако количество женщин-предпринимателей растет, им, по сравнению с мужчинами, приходится сталкиваться лицом к лицу с имеющимся предубеждением. Именно поэтому актуально изучить качества, позволяющие предпринимателям осуществлять свою деятельность, а именно особенности совладающее поведения и сопряженные с ним личностные особенности.

Исходя из существующей проблематики, **целью** нашего исследования стало **выявление и описание особенностей совладающего поведения у женщин-предпринимателей**. Для реализации поставленной цели на этапе эмпирического исследования, необходимо было решить следующие **задачи**:

- Провести *теоретико-методологический анализ представлений о совладающем поведении и предпринимательской деятельности в современных исследованиях*.
- *Разработать дизайн эмпирического исследования*
- *Разработать интервью для анализа для исследования совладающего поведения женщин-предпринимателей*
- *Сформулировать основания для классификации выявленных стратегий совладающего поведения*
- *Сравнить особенности совладающего поведения женщин-предпринимателей и женщин, не занимающихся предпринимательской деятельностью.*
- *Сравнить личностные особенности совладающего поведения женщин-предпринимателей и женщин, не занимающихся предпринимательской деятельностью.*
- *Выявить взаимосвязь особенностей совладающего поведения и личностных особенностей женщин-предпринимателей и женщин, не вовлеченных в предпринимательскую деятельность*

В качестве **объекта исследования** выступило: **совладающее поведение**

Предмет исследования стали особенности совладающего поведения, характерные для женщин-предпринимателей в отличие от женщин, не вовлеченных в предпринимательскую деятельность.

Были выдвинута следующая гипотезы:

Наблюдаются различия в совладающем поведении у женщин-предпринимателей и женщин, не занимающихся предпринимательской деятельностью:

- Женщины-предприниматели проявляют большую гибкость при выборе стратегии совладающего поведения в зависимости от ситуации, что проявляется в способности изменять совладающее поведение в зависимости от ситуации, то есть формировать, уникальны сочетания актов разного класса и типа в последовательностях совладания для разных ситуаций.
- Женщины-предприниматели обладают большей вариативностью совладающего поведения, то есть используют большее количество классов актов совладания; и формируют более длинные последовательности стратегий совладающего поведения
- Женщины-предприниматели обладают более широким спектром ресурсов, активизируемых в процессе совладания

В исследовании приняли участие 60 женщин: 30 женщин – предпринимателей (владеющих и управляющих собственным делом); а также 30 женщин, не занимающихся предпринимательской деятельностью, эквивалентных по возрасту, уровню образования, семейному положению.

В исследовании были применены следующие методы:

1. Интервью;
2. Анализ конкретных ситуаций (кейс-технология);
3. Психодиагностическое исследование индивидуальных особенностей на основе опросников:

- «Копинг-поведение в стрессовых ситуациях» (Н.Эндер, Д. Паркер);
- «Пятифакторный опросник личности» (Р. МакКрае и П. Коста);
- «Задачи Лачинса».

В работе приведены результаты проделанной работы, их анализ и интерпретация, а также выводы, сделанные на их основе.

Теоретическая значимость исследования заключается в разработке и апробации метода, позволяющего измерить совладающее поведение с точки зрения многоактной структуры. Исследование посвящено исследованию совладающего поведения женщин предпринимателей, которое редко исследовалось до этого.

Практическая значимость исследования заключается в возможности применения полученных результатов для формирования программ повышения стрессоустойчивости и формированию более здорового отношения к трудным ситуациям, что позволит улучшить эффективность и снизить напряженность женщин в профессиональной деятельности.

Работа состоит из введения, трех глав, выводов, заключения, списка использованных источников и трех приложений. Объем работы составил 180 страниц, она включает в себя 37 таблиц и 21 рисунок, в работе использовано 76 источников,

ГЛАВА 1. Совладающее поведение и предпринимательская деятельность: теоретико-методологический анализ

1. Проблема совладающего поведения в психологических исследованиях

Тема стресса как источника психологического напряжение и последующих расстройств психического и физического здоровья актуальна в психологии уже более ста лет, и до сих пор продолжает волновать умы ученых, а также людей, не связанных с наукой. Неоспорим тот факт, что не зависимо от исторической эпохи, времени, социального положения люди подвергались и подвергаются воздействию внешних обстоятельств, зачастую выходящих за рамки привычных условий жизнедеятельности. Собственно, способность адаптироваться к условиям окружающей среды считается движущей силой эволюции. Не удивительно, что вопросы адаптации и переживания «сюрпризов», подготовленных внешней средой так волнует научное сообщество.

Первым ученым, положившим начало изучению стресса, стал Ганс Селье, который создал биологическую концепцию стресса в 1936 г. Согласно мнению Селье, одна из главных функций психики это уравновешивание деятельности организма с постоянно изменяющимися условиями внешней среды. Изучая физиологический особенности стресса, Г. Селье говорил об адаптационном синдроме и его протекании в человеческом организме[41]. Это стало своеобразным началом совладающего поведения.

С тех пор было проведено немало исследований, посвященных как пониманию феномена «стресс», так и совладанию с ним. Сейчас теория Селье кажется историей, потому что наука предлагает более новые и точные концепции. Однако согласованности в понимании совладающего поведения ученым так и не удалось достичь. Исходя из разных пониманий человеческой природы, придерживаясь разных парадигм, ученые продолжают углублять и расширять понимание совладающего поведения, которое становится еще

более актуальным в связи с изменениями в стиле жизни современного человека.

1.1. Основные подходы к изучению совладающего поведения и его виды

Совладающее поведение или же копинг поведение, копинг-стратегии (эти понятия синонимичны) - актуальная тема для исследования в современной психологии. По мнению Водопьяновой, в настоящее время можно выделить три подхода в толковании понятия «копинг»:

- 1) как один из способов психологической защиты (трактуется в терминах динамики Эго), используемой для ослабления напряжения [55];
- 2) как относительно постоянную предрасположенность отвечать на стрессовые события определенным образом (рассматривается в терминах черт личности) [61];
- 3) как динамический процесс столкновения субъекта с внешним миром, который определяется особенностями их взаимодействия на различных стадиях развития этого процесса [67].

Т. Крюкова, ведущий российский исследователь совладающего поведения, определяет его как «поведение, позволяющее субъекту с помощью осознанных действий способами, адекватными личностным особенностям и ситуации, справиться со стрессом или трудной жизненной ситуацией» [31].

Р. Лазарус и С. Фолкман определили его как «...постоянно изменяющиеся когнитивные и поведенческие усилия, прилагаемые человеком для того, чтобы справиться со специфическими внешними и/или внутренними требованиями, которые чрезмерно напрягают или превышают ресурсы человека» [66].

В зарубежной психологии к этому понятию начали обращаться раньше. Изначально копинг существовал в тесной связи с защитными механизмами, так как в психоаналитическом подходе способами совладания с

неприятными чувствами и переживаниями считались защитные механизмы, [15] а копинг полагался в качестве их здоровой формы. «Здоровость», например, в психоанализе была уже заранее предопределена видом защиты, поэтому не измерялась успешностью преодоления стрессовой ситуации в зависимости от использования копинга [1].

В дальнейшем, данный подход был переосмыслен, и одним из первых о совладающем поведении в современном ключе начал говорить Р.Лазарус, который занимался изучением стресса и эмоций, в рамках ситуационной модели стресса [1, 15]. Он рассматривал стрессовую реакцию как результат определенных отношений между характеристиками выдвинутого требования и имеющимися в распоряжении человека ресурсами. Процесс формирования реакции на стресс, по его мнению, происходит следующим образом: изначально сталкиваясь с ситуацией, человек производит первичную оценку ситуации, выделяя степень угрозы. Р.Лазарус на данном этапе отмечает 3 варианта ситуаций: 1) события, не затрагивающие индивида и соответственно не требующие никакой реакции; 2) позитивные события, которые могут быть либо желательными, либо нейтральными; 3) события, оцениваемые как стрессовые. Ситуации, оцениваемые как стрессовые, в свою очередь категоризируются. Первая категория - ситуации утраты, при которой происходит потеря кого-либо или чего-либо значимого для человека, например, смерть близкого, потеря перспектив, работы, денег, которая воспринимается как травматическая. Второй тип ситуаций - ситуации угрозы, когда человек ощущает окружающую среду опасной и вынужден активизировать ресурсы и активно предпринимать совладающие усилия. Третья категория – сложные задачи, ситуаций, воспринимаемые как вызов, для преодоления которых приходится применять более сложные стратегии решения и искать новые пути выхода.

После первичной оценки и определения ситуации происходит вторичная оценка, основная цель которой определить стратегию выхода из ситуации, принять решения о действиях, оценить возможности изменения мира, предполагаемый исход и ресурсы, которые необходимо задействовать.

После сопоставления первичной и вторичной оценки происходит переоценка на основе сопоставления ситуации и ресурсов человека, после чего выбранная стратегия может корректироваться. На этом когнитивная оценка ситуации завершается, и осознанно или бессознательно, запускается процесс совладания. Таким образом, на копинг влияют: оценка степени угрозы; оценка ресурсов, необходимых для совладания с ситуацией; оценка собственных действий, их успешности в преодолении стресса [69,70].

Р. Лазарус, обобщив данные многих исследований, выделили пять основных задач копинга:

- 1) минимизация негативных воздействий обстоятельств и повышение возможностей восстановления (выздоровления);
- 2) терпение, приспособление или регулирование, преобразование жизненных ситуаций;
- 3) поддержание позитивного, положительного «образа Я», уверенности в своих силах;
- 4) поддержание эмоционального равновесия;
- 5) поддержание, сохранение достаточно тесных взаимосвязей с другими людьми [10].

Также, он выделил следующие способы совладающего поведения:

Конфронтация

Стратегия конфронтации предполагает попытки разрешения проблемы за счет не всегда целенаправленной поведенческой активности, осуществления конкретных действий, направленных либо на изменение ситуации, либо на отреагирование негативных эмоций в связи с возникшими трудностями. При выраженном предпочтении этой стратегии могут наблюдаться импульсивность в поведении (иногда с элементами враждебности и конфликтности), враждебность, трудности планирования действий, прогнозирования их результата, коррекции стратегии поведения, неоправданное упорство. Копинг-действия при этом теряют свою целенаправленность и становятся преимущественно результатом разрядки

эмоционального напряжения. Часто стратегия конфронтации рассматривается как неадаптивная, однако при умеренном использовании она обеспечивает способность личности к сопротивлению трудностям, энергичность и предприимчивость при разрешении проблемных ситуаций, умение отстаивать собственные интересы, справляться с тревогой в стрессогенных условиях. С одной стороны, данная стратегия позволяет активно противостоять стрессогенному воздействию, однако, часто при такой стратегии действия недостаточно целенаправленные, и основаны на импульсах, а не рациональном анализе проблемы.

Дистанцирование

Стратегия Дистанцирование предполагает попытки преодоления негативных переживаний в связи с проблемой за счет субъективного снижения ее значимости и степени эмоциональной вовлеченности в нее. Характерно использование интеллектуальных приемов рационализации, переключения внимания, отстранения, юмора, обесценивания. Такое поведение позволяет понижать субъективную значимость ситуации для человека и снижать уровень фruстрации, однако вследствие этого могут обесцениться и собственные переживания человека, а также снизится эффективность активного преодоления ситуации.

Самоконтроль

Стратегия самоконтроля предполагает попытки преодоления негативных переживаний в связи с проблемой за счет целенаправленного подавления и сдерживания эмоций, минимизации их влияния на оценку ситуации и выбор стратегии поведения, высокий контроль поведения, стремление к самообладанию. При отчетливом предпочтении стратегии самоконтроля у личности может наблюдаться стремление скрывать от окружающих свои переживания и побуждения в связи с проблемной ситуацией. Человеку с такой стратегией проще принять рациональное решение, проанализировав ситуацию, но с другой стороны, часто такое

поведение свидетельствует о боязни самораскрытия, чрезмерной требовательности к себе, приводящей к сверхконтролю поведения и трудности в принятии и проживании своих эмоций.

Поиск социальной поддержки

Стратегия поиска социальной поддержки предполагает попытки разрешения проблемы за счет привлечения внешних (социальных) ресурсов, поиска информационной, эмоциональной и действенной поддержки. Характерны ориентированность на взаимодействие с другими людьми, ожидание внимания, совета, сочувствия. Поиск преимущественно информационной поддержки предполагает обращение за рекомендациями к экспертам и знакомым, владеющим с точки зрения респондента необходимыми знаниями. Потребность преимущественно в эмоциональной поддержке проявляется стремлением быть выслушанным, получить эмпатичный ответ, разделить с кем-либо свои переживания. При поиске преимущественно действенной поддержки ведущей является потребность в помощи конкретными действиями. Такая стратегия позволяет человеку активно использовать внешние ресурсы для помощи, однако может формировать зависимую позицию человека и чрезмерные ожидания от окружающих.

Принятие ответственности

Стратегия принятия ответственности предполагает признание субъектом своей роли в возникновении проблемы и ответственности за ее решение, в ряде случаев с отчетливым компонентом самокритики и самообвинения. При умеренном использовании данная стратегия отражает стремление личности к пониманию зависимости между собственными действиями и их последствиями, готовность анализировать свое поведение, искать причины актуальных трудностей в личных недостатках и ошибках, брать на себя ответственность за свои поступки. Вместе с тем, выраженность

данной стратегии в поведении может приводить к неоправданной самокритике, переживанию чувства вины и неудовлетворенности собой. Указанные особенности, как известно, являются фактором риска развития депрессивных состояний.

Бегство-избегание

Стратегия бегства-избегания предполагает попытки преодоления личностью негативных переживаний в связи с трудностями за счет реагирования по типу уклонения: отрицания проблемы, фантазирования, неоправданных ожиданий, отвлечения и т.п. При отчетливом предпочтении стратегии избегания могут наблюдаться неконструктивные формы поведения в стрессовых ситуациях: отрицание либо полное игнорирование проблемы, уклонение от ответственности и действий по разрешению возникших трудностей, пассивность, нетерпение, вспышки раздражения, погружение в фантазии, переедание, употребление алкоголя и т.п., с целью снижения мучительного эмоционального напряжения. Большинством исследователей эта стратегия рассматривается как неадаптивная, однако это обстоятельство не исключает ее пользы в отдельных ситуациях, в особенности в краткосрочной перспективе и при острых стрессогенных ситуациях. Однако данная стратегия не позволяет решить проблему, лишь только сгладить эмоциональное напряжение.

Планирование решения проблемы

Стратегия планирования решения проблемы предполагает попытки преодоления проблемы за счет целенаправленного анализа ситуации и возможных вариантов поведения, выработки стратегии, планирования собственных действий с учетом объективных условий, прошлого опыта и имеющихся ресурсов. Стратегия рассматривается большинством исследователей как адаптивная, способствующая конструктивному разрешению трудностей. С другой стороны, такая стратегия может

накладывать ограничения на эмоциональные и спонтанные проявления человека.

Положительная переоценка

Стратегия положительной переоценки предполагает попытки преодоления негативных переживаний в связи с проблемой за счет ее положительного переосмысливания, рассмотрения ее как стимула для личностного роста. Характерна ориентированность на надличностное, философское осмысливание проблемной ситуации, включение ее в более широкий контекст работы личности над саморазвитием. Такая стратегия часто мешает реальному решению проблемных ситуаций и способствует недооценки ее серьезности [13].

Исследованием совладающего поведения занимался также М. Перре. По мнению М. Перре, «общей функцией копингового ответа является облегчение субъективного дискомфорта и восстановление гомеостаза». М. Перре и М. Рейчертс [72] продолжили разрабатывать теорию Р. Лазаруса, и предположили, что копинговые реакции направлены либо на изменение окружающего мира, либо на изменение себя (или на то и другое). Соответственно можно выделить два вида реакций: внешнюю по отношению к системе — ассимиляцию и внутрисистемную — аккомодацию. Но, независимо от того, располагаются ситуационные элементы внутри или вне личности, копинговые реакции могут быть направлены на изменение компонентной стрессовой ситуации, или на изменение когнитивных репрезентаций стрессора, или же влиять на изменение волевой ориентации или оценки ситуации. Насколько эффективен выбранный копинг можно оценить, проанализировав успешность адаптации человека к происходящей ситуации. «Адаптация — это последовательность психологических реакций на объективную ситуацию, отражающих поведение, необходимое для совладания со специфической задачей» [1, 69]. Успешность адаптации следует оценивать, опираясь на объективные и субъективные показатели, и

следует учитывать три соотношения: Анализ адаптации может фокусироваться на трех соотношениях. 1) Соотношение между субъективным восприятием данной ситуации и поведением в связи с этим восприятием. То есть то, как человек поступает, должно быть адекватной реакцией на его оценку ситуации, и отвечать его потребностям. 2) Соотношение между субъективным восприятием и объективными характеристиками ситуации, то есть то, как человек видит ситуации, должно адекватно отражать то, какой ситуация является в действительности. 3) Соотношение между адаптивным ответом и объективными требованиями ситуации, то есть поведение человека должно отвечать требованию среды. Объективно функциональным копингом А называется ответный копинг, направленный на удовлетворение требований объективных показателей ситуации. На основе этих соотношений можно оценить функциональность, или же эффективность копинга. Субъективно функциональный копинг — это ответный копинг, направленный на удовлетворение требований, являющихся результатом субъективного восприятия ситуации. «Оптимальная адаптация предполагает адекватное восприятие и когнитивную репрезентацию, которые соответствуют психологическим характеристикам ситуации» [1].

В отечественной психологии интерес к этой теме появился в 90-х года 20ого века, были проведены исследования по диагностике совладающего поведения. Такой интерес может быть вызван обширными изменениями в политической и социальной структуре в России этого периода, а в следствие, и изменением в жизни людей. Нестабильность и ожидание изменений повышают количество стресса, а значит и способы его преодоления становятся более востребованными. Термин «преодолевающее поведение» (копинг–поведение) в отечественной психологии появился в 1990–е гг., хотя стоящее за ним явление давно известно и изучается.

С. К. Нартова–Бочавер [35] отмечает, что если раньше «существенным было положение о том, что coping вступает в действие, когда сложность задач превышает энергетическую мощность привычных реакций и требуются новые затраты, а рутинного приспособления недостаточно», то со временем

это понятие стало использоваться не только применительно к экстремальным условиям, но и для описания поведения людей в сложных жизненных ситуациях, при хроническом воздействии стрессоров и повседневных негативных и радостных событий. По мнению автора, широкая распространенность термина «coping» можно объяснить тем, что он отражает две тенденции современной психологии личности: «Во–первых, это перенесение внимания с субъекта на целостную ситуацию, в которой он действует. Именно ситуация во многом определяет логику поведения человека и меру ответственности за результат его поступка. Во–вторых, это укрепление позиций идеографического подхода в психологии, ориентированного не на общее и постоянное в личности, а на особенное и изменчивое, присущее конкретному человеку в определенных условиях».

Л. В. Куликов определяет копинг как «образ мышления и поведение, способствующие преодолению стресса». Он выделяет следующие компоненты копинга:

- «когнитивное преодоление как проявление позитивного мышления относительно причин стресса и способов его преодоления» - этот компонент предполагает анализ причин стресса, оценка рисков ситуации и возможностей и ресурсов человека для ее преодоления, рациональное осмысление или позитивная переоценка ситуации;
- эмоциональное преодоление – совладание с ситуацией с помощью регуляции чувств и желаний, их осознание, переживание, поисков подходящих форм выражения и отреагирования;
- поведенческое (деятельностное) преодоление – поиск новых способов поведения, изменения планов, задач и целей, корректировка действий;
- социально–психологическое преодоление – изменение направленности личности, коррекция жизненных ценностей или их приоритетов, расширение пространства социальных ролей, позиций и межличностных отношений» [30].

Имеет смысл говорить о том, что совладающее поведение в стрессовой ситуации осуществляется на трех уровнях – эмоциональном, когнитивном и поведенческом. В этой связи возникает определенное соружение рассматриваемой проблематики с теорией отношений В. Н. Мясищева. В. Н. Мясищев утверждает, что основой и сущностью личности человека и ее связей с окружающим миром являются отношения. Под отношениями он понимает «целостную систему индивидуальных, избирательных, сознательных связей личности с различными сторонами объективной действительности. Эта система вытекает из всей истории развития человека, она выражает его личный опыт и внутренне определяет его действия, его переживания». [34, ст 5.] Отношение едино и предметно, однако можно выделить различные стороны этого отношения, так как возможная реакция человека представляются как многосторонняя, и объекты обладают многосторонними характеристиками. Таким образом, в отношениях можно выделить, так сказать, стороны, или же компоненты, которые в многообразии выступают более или менее отчетливо.

В. Н. Мясищев выделяет три основных компонента отношений:

- Эмоциональный компонент способствует формированию эмоционального отношения личности к объектам среды, людям и самому себе. У человека оно проявляется в эмоциональных реакциях, эмоциональных состояниях и эмоциональных отношениях, таких как привязанность, любовь, симпатии, радость и наоборот — неприязни, вражде, антипатии, грусти, злости.
- Познавательный (оценочный) способствует восприятию и оценке (осознанию, пониманию, объяснению) объектов среды, людей и самого себя. Проявляется во мнениях, оценочных суждениях, мысленных высказываниях относительно себя и окружающего мира.
- Поведенческий (конативный) компонент способствует осуществлению выбора стратегий и тактик поведения личности по

отношению к значимым (ценным) для нее объектов среды, людей и самому себе, на основе которого осуществляется дальнейшая реализация поведения.[34]

Каждая сторона отношения определяется характером жизненного взаимодействия личности с окружающей средой и людьми, включающего различные моменты от обмена веществ до идейного общения. Таким образом, можно говорить о том, что совладающее поведение человека является отношением человека со средой и людьми, вовлеченными в ситуацию. Человек формирует, и изменяет данное отношение в процессе развития ситуации, на разных стадиях на первый план выступают разные компоненты. Основываясь на вышеуказанном тезисе можно говорить, что обосновано понимание совладающего поведения как целостной многоактной структуре, в которой можно выделить акты (компоненты) разных типов: эмоциональный, когнитивный, поведенческий.[2]

Формируя понимание о совладающем поведении, очень важно коснуться вопроса механизма психических защит, которые зачастую стоят в одном ряду. Очень важно прояснить, где проходит граница между совладающим поведением и психологической защитой. Вопрос о сути защитных механизмов, как и, впрочем, о сути совладающего поведения, по сей день остается открытым. Существуют различные мнения относительно данного вопроса. Иногда между защитными механизмами и совладающим поведением не выделяется различий. В некоторых случаях защита считается внутриличностным процессом, а совладание рассматривается как взаимодействие с окружающей средой. Некоторые авторы считают эти две теории абсолютно независимыми друг от друга, но в большинстве работ они рассматриваются, как взаимосвязанные. Среди отечественных исследователей понятия «механизмы психологической защиты» и «механизмы совладания» (копинг-поведение) рассматриваются как важнейшие формы адаптационных процессов и реагирования индивидом на стрессовые ситуации, дополняющие друг друга [50]. Также, существует

подход, согласно которому механизмы психологической защиты осуществляются неосознанно, с целью снижения психического дискомфорта, тем самым ограждаю психику от столкновения с нежелательными внешними воздействиями. В то время как совладающее поведение понимаются как действия, направленные на устранение или изменение ситуации, вызывающий психологический дискомфорт, которые осуществляются на осознанном уровне.

В нашем исследовании под совладающим поведением подразумеваются реакции любого типа, не зависимо от их эффективности и адекватности, которые индивид способен назвать, и, следовательно, осознать [28].

В контексте нашего исследования нельзя не обратить внимание на то, что все чаще исследователи говорят о совладающем поведении как о многоактной структуре, не ограниченной одним элементом. Зарубежными исследователями А. Нэзу, Т. Дзурилла, М. Голдфрид был описан копинг-процесс. Данный процесс представляет собой механизм формирования активного решения проблем, на основе которого формируются копинг-стратегии.

Авторы выделили пять компонентов копинг-процесса.

1. Ориентация в проблеме, подключение когнитивного и мотивационного компонентов для общего ознакомления.
2. Определение и формулирование проблемы, ее описание в конкретных терминах и идентификация специфических целей.
3. Генерация альтернатив, разработка многочисленных возможных вариантов решения проблемы.
4. Выбор оптимального варианта решения проблемы.
5. Выполнение решения с последующей проверкой, подтверждением его эффективности.

Представленный процесс указывает на разнообразие действий, включённых в стратегию совладания.

Проблему понимания и исследования совладающего поведения в современной психологии затрагивает Н.Р. Салихова. Согласно ее мнению, в трудной ситуации перед человеком встает как минимум две задачи, которые он решает последовательно или параллельно. Зачастую, столкнувшись с трудностями, человек испытывает эмоциональную реакцию, таким образом, одной из задач для него становится преодоление данной реакции, которая может затруднять непосредственные действия для решения проблемы. С этой целью может быть применен эмоционально-ориентированный копинг, или же отвлечение, что поможет понизить интенсивность переживаемых эмоций. После «успокоения» важной задачей становится непосредственно решение проблемы, для чего может применяться проблемно-ориентированный копинг. К сожалению, при использовании многих современных тестовых методик изучения совладающего поведения не удается учесть такую «многозадачность», так как вопросы часто представлены в форме альтернативного выбора. Это не позволяет исследователям соприкоснуться с динамикой совладающего поведения, формированием копинг-процесса, и последовательностями предпочтаемых стратегий совладания.

Н.Р. Салиховой было проведено исследование с целью изучения совладающего поведения как многоактной структуры, в котором приняли участие подростки. Участникам предлагалось описать свое поведение в трех ситуациях: стресс в экстремальной ситуации, стресс во время экзамена, стресс в сфере межличностных отношений. Было обнаружено, что подростки способны образовывать последовательности совладания, включающие в себя от одного до восьми актов, длина которых также зависит и от типа стрессовой ситуации. Таким образом, имеет смысл дальнейшее изучение многоактности совладающего поведения.[42]

Обобщая, можно сказать, что в научной психологической литературе представлено множество подходов к изучению совладающего поведения совладающего, эта тема актуальна и активно исследуется. В нашем исследовании мы придерживаемся понимания совладающего поведения с точки зрения процессуального подхода, предложенного *Р. Лазарусом*, с

позиций которого *совладающее поведение понимается как динамический процесс столкновения субъекта с внешним миром, характеристики которого определяются особенностями взаимодействия на различных стадиях развития этого процесса*. Совладающее поведение понимается не как единичный акт, выраженный в реализации определённой копинг стратегии, а как многоактная структура поведения, включающая в себя последовательность реакций и действий, направленных на решение различных задач, регуляцию эмоционального состояния, изменение текущей ситуации. Данное видение совладающего поведения представляется более реалистичным относительно индивида, активно вовлеченного в процесс деятельности, а также дает возможности для более детального анализа совладающего поведения.

1.1.2 Понятия «стресс», «стрессовая ситуация» и «трудная жизненная ситуация»

Рассмотрение совладающего поведения в рамках динамического подхода учитывает процесс взаимодействия личности со средой, разверчивающийся во времени. Необходимо составить представление о «среде» совладающего поведения, которая представляется нам как трудная жизненная ситуация, в которой у индивида возникает необходимость активизировать совладающее поведение. Таким образом, для исследования совладающего поведения и его особенностей необходимо понимание сути понятия «трудная жизненная ситуация», и понятий, с которыми она неразрывно связана: «стресс», «стрессовая ситуация».

Традиционно, относительно данного понятия у исследователей нет единого мнения, однако есть ряд определений, исчерпывающие описывающих суть вышеупомянутых терминов. В их основе лежит понимание сути стресса.

Ученым, положившим начало изучению стресса как адаптационного синдрома, стал Г. Селье, в 1936 г. предложивший свою теорию стресса. Г. Селье рассматривал физиологию стресса, реакцию организма и химические и

физиологические процессы, происходящие в теле во время кратковременных и долговременных влияний. Он определял стресс как неспецифический ответ организма на любое предъявление ему требования. Все внешние воздействия окружающей среды активируют приспособленческие функции организма, и это восстанавливает нормальное состояние организма. Как утверждал Селье, приспособленческие функции специфичны, они одинаковы для любого воздействия среды[44]. Однако, ученые продвинулись дальше в понимании стресса и адаптации, и понимание стресса изменилось.

Т. Л. Крюкова определяет стресс как «комплекс ответных реакций человека при столкновении с ситуацией, подвергающей опасности его благополучие. Эти отклики индивида могут протекать на физиологическом, когнитивном, эмоциональном и поведенческом уровнях»[29].

Абабков и Перре говорят о стрессе как о многозначном понятии, включающем в себя четыре основных значения:

- Стресс как событие, несущее дополнительную нагрузку. В этом случае стресс является ситуативным, раздражающим феноменом, который отягощает, усложняет течение событий.
- Стресс как реакция. Стресс может быть реакцией на определенное событие и в этом случае называется эмоциональной реакцией, связанной со стрессом (стрессовым переживанием).
- Стресс как промежуточная переменная. В этом случае стресс рассматривается в виде промежуточного процесса между раздражителем и реакцией на него.
- Стресс как трансактный процесс. Стресс может быть представлен процессом столкновения индивида с окружающим миром[1].

Р. Лазарус [67] считает, что «стресс развивается в том случае, когда требования, предъявляемые человеку, становятся для него испытанием или превосходят его возможности приспосабливаться». Развитие стресса, по его

мнению, зависит не только от внешних условий, но также от конституциональной уязвимости человека и от адекватности его механизмов когнитивной защиты. Особое значение для появления психологического стресса имеют оценка человеком ситуации, в которой он находится, переживание разочарования, конфликта или угрозы. По мнению Р. Лазаруса стресс начинается со специфической оценки ситуации, затем происходит оценка собственных ресурсов по его преодолению, а затем сравнение полученных оценок. На основе сравнения возникают эмоции относительно ситуации, а затем формируются реакции совладания. Стресс является процессом, происходящим на основе взаимодействия индивида с окружающим миром.

На основе понятия стресс сформировано представление о стрессовых ситуациях, а также о трудных жизненных ситуациях. В понимании М. Аргайла это стрессовая ситуация это ситуация, которая становится для человека, переживающего или воспринимающего ее, причиной стресса или тревоги. Такая ситуация заставляет человека чувствовать тревогу или дискомфорт либо потому, что он не знает, как поступить, либо потому, что ситуация заставляет его испытать чувства страха, смущения или неловкости.

[5]

Существуют различия во взаимодействии человека со стрессовыми ситуациями и обыденными ситуациями. Так как сама по себе стрессовая ситуация, а также субъективное восприятие такой ситуации оказывают существенное влияние на индивида, сила реагирования, а затем и переживаний после ситуации в значительной степени увеличивается. Степень воздействия стрессовой ситуации на индивида зависит от его субъективного восприятия ситуации, на которое влияют опыт, здоровье, физическое и эмоциональное состояние человека, его личные качества, социальное окружение, ценности и нормы, привычки и многое другое. Таким образом, объективные требования ситуации проходят через призму восприятия

человека, и, исходя из этого восприятия, происходит оценка сложности ситуации, а затем и реагирование.[15]

Н. Е. Водопьянова говорит о различиях стрессовой ситуации и стрессогенной ситуации. «Стрессогенная ситуация – это ситуация, содержащая некоторые объективные и субъективные характеристики с потенциальным риском (вероятностью) стресс–реагирования участников – субъектов данной ситуации». Стрессогенная ситуация – это ситуация, которая потенциально может являться стрессовой для человека. Стрессовой же Стрессогенная ситуация становится в результате субъективной оценки человека, основанной на его восприятии ситуации. То, насколько успешно человек сможет адаптироваться к ситуации и справиться с ней, зависит от личностных ресурсов стрессоустойчивости, субъективных характеристик восприятия и оценки, отношения к ситуации. На отношение к ситуации могут повлиять субъективная значимость ситуации (мотивацией достижения цели, эмоциональной привлекательностью и др.) и неопределенность ситуации (оценкой вероятности успешного развития, исхода и последствий данной ситуации).

Стressовая ситуация, по мнению Н.Е. Водопьяновой - «вид неординарной социально–психологической ситуации, которая содержит объективные повышенные требования к адаптационным потенциалам (ресурсам) человека, детерминирует изменения психического состояния человека и качество взаимодействия в системе «субъект–ситуация». Структурные и содержательные параметры стрессовой ситуации отличаются от привычных (оптимальных) и обуславливают повышение психической напряженности (эмоциональный или информационный стресс) – мобилизации адаптационных ресурсов у субъекта ситуации»[16].

Не менее значимым, однако, менее определенным, является понятие «трудная жизненная ситуация». На бытовом уровне кажется, что для каждого вполне очевидно, что такое трудная жизненная ситуация. Однако

опреационализация данного понятия оказалась непростой задачей для современных исследователей. Зачастую с понятием трудная жизненная ситуация ассоциируют понятия «экстремальная ситуация», «трудная ситуация», «критические поворотные события», «кризисная ситуация», «критическая ситуация», «травматические события», «напряженная ситуация». Все эти понятия обладают определенной спецификой. Так, исследователи, применяющие понятие "напряженная ситуация", делают акцент на состоянии человека в трудных обстоятельствах, подразумевая под этим состояние "повышенного функционирования организма и личности" [30]. Об "экстремальных ситуациях" говорят в тех случаях, когда "сложность задач превышает энергетическую мощность привычных реакций", когда речь идет об угрозе жизни и здоровью человека. С воздействием экстремального (травматического) стресса связаны ситуации катастрофы, насилия, боевых действий, стихийных бедствий.

Е.В. Битютской был проведен ряд исследований с целью определения понятия «трудная жизненная ситуация». Она дает следующее определение трудной жизненной ситуации (ТЖС) - это ситуация, требующая дополнительных (по сравнению с индивидуальным стандартом) усилий, что адекватно отражается в сознании субъекта. Она полагает, что при определении ТЖС важно учитывать два аспекта трудности: объективный и субъективный. Чтобы прояснить суть понимания «трудной жизненной ситуации» было проведено исследование субъективного представления и когнитивного оценивания ТСЖ. С помощью методики незаконченных предложений были выделены 10 критерии когнитивного оценивания ТЖС:

1. невозможность в достаточной мере управлять событиями (неподконтрольность ситуации)
2. неопределенность ситуации
3. необходимость быстрого реагирования на ее условия
4. затруднения в принятии решения относительно действий в ситуации
5. непреодолимость ситуации

6. высокие затраты ресурсов и недостаток опыта преодоления
 7. стрессогенность ситуации
 8. сложность прогнозирования и неожиданность ситуации
 9. наличие потерь
10. высокая значимость событий для субъекта

Также были сформированы факторы, позволяющие определить трудную жизненную ситуацию.

- 1) Общие признаки ТЖС (значимость, беспокойство, высокие затраты ресурсов, потери). Есть основания предположить, что эти признаки являются общими для всех ТЖС и характеризуют эти ситуации как категорию. Частотный анализ показал, что перечисленные критерии (за исключением параметра "потери") наиболее высоко оценивались испытуемыми.
1. Неподконтрольность ситуации (невозможность контроля и управления ситуацией, оценка ситуации как непреодолимой)
2. Неопределенность ситуации (неочевидность исхода ситуации, неопределенность, отсутствие понимания происходящего, сильные эмоциональные состояния).
3. Необходимость быстрого реагирования (динамические особенности реагирования на условия ситуации, необходимость предпринимать незамедлительные действия, быстро принимать решение, неожиданность событий)
4. Прогнозируемость ситуации (субъективные возможности прогнозирования возникновения и развития событий)
5. Затруднения в принятии решения (трудности принятия и выбора решения относительно дальнейших действий в ситуации).
6. Оценивание собственных ресурсов (оценка внутренних ресурсов субъекта как недостаточных для преодоления ситуации)

Таким образом, можно говорить о критериях когнитивного оценивания, присущих ТСЖ в большинстве случаев, таки как затрата ресурсов, значимость, беспокойство, и о тех, которые актуализируются в зависимости от содержания ситуации. [9]

В целом, трудная жизненная ситуация безусловно является ситуацией особого напряжения, выходящей за рамки повседневных ситуаций, требует актуализации ресурсов, вызывает эмоциональные реакции и активизирует совладающее поведения. Однако уровень трудности ситуации основывается не только на ее объективной трудности, но и на субъективной оценке ситуации человеком.

1.1.3. Ресурсы и их классификация в контексте совладающего поведения в трудной жизненной ситуации

Еще одним понятием, необходимым для формирования представления и дальнейшего изучения совладающего поведения является понятие «ресурсы». Ресурсы, это то, что может активизировать человек в трудной жизненной ситуации, чтобы преодолеть ее. Но что же на самом деле это такое?

В связи с повышающейся актуальностью рассмотрения совладания с трудными жизненными ситуациями с позиции ресурсного подхода (Н. Е. Водопьянова, 2009; Т.Л. Крюкова, 2005; Д.А. Леонтьев, 2010; Е.А. Петрова, 2008; Е.А. Сергиенко, 2009; С.А. Хазова, 2010; Hobfoll, 1988; Lazarus, 1984; Taylor, 1995; Maddi, 2001 и др.) имеет смысл затронуть суть понятия «ресурс». Ресурсный подход предполагает наличие у индивида определенных возможностей или же особенностей, обеспечивающих возможность преодоления трудной ситуации. Е.А. Петрова определяет ресурс совладающего поведения как совокупность (систему) личностных и средовых средств, ценностей, возможностей, которые имеются в наличии в

потенциальном состоянии и которые человек может осознанно использовать при необходимости в совладании с трудной жизненной ситуацией [38]. Одним из важнейших качеств ресурса является его «полезность», или же положительный эффект[32].

Термин ресурс пришел в науку из французского языка («ressource»), что переводиться как «вспомогательное средство». Данный термин широко употребим в разных отраслях науки и жизнедеятельности. В психологии же чаще всего говорят о человеческих ресурсах (имея в виду человеческий потенциал в обществе и социальных институтах), а также о ресурсах личности. Н.Е. Водопьянова дает следующее определение ресурсам: «Под ресурсами понимаются внутренние и внешние переменные, способствующие психологической устойчивости в стрессогенных ситуациях; это эмоциональные, мотивационно–волевые, когнитивные и поведенческие конструкты, которые человек актуализирует для адаптации к стрессогенным/стрессовым трудовым и жизненным ситуациям. Ресурсы человека как индивида, субъекта, личности и индивидуальности – средства (инструменты), используемые им для трансформации взаимодействия со стрессогенной ситуацией».

Личностные ресурсы:

- Активная мотивация преодоления, отношения к стрессам как к возможности приобрести личностный опыт и возможности личностного роста
- Сила «Я-концепции», самоуважение, самооценка, собственная значимость, «самодостаточность»;
- Активная жизненная установка;
- Позитивность и рациональность мышления
- Эмоционально-волевые качества
- Физические ресурсы

Информационные и инструментальные ресурсы

- Способность контролировать ситуацию
- Способность использовать метода или способы достижения желаемых целей (мастерство, способности, успешность)
- Способность к адаптации, интерактивные техники имения себя и окружающей ситуации, информационная активность и деятельность по преобразованию ситуации взаимодействия личности и стресс-ситуации;
- Способность к когнитивной структуризации и осмыслению ситуации

Материальные ресурсы

- Высокий уровень материального дохода и материальных условий
- Безопасность жизни
- Стабильность оплаты труда
- Хорошие «гигиенические» факторы труда и жизнедеятельности

На ранних стадиях стресса люди предпринимают попытки преодоления ситуации с помощью вложения имеющихся у них ресурсов. Если таковых оказывается недостаточно, следует эмоциональная реакция, такая как перевозбуждение, тревога или фрустрация. Исследования показали, что на стадии мобилизации ресурсов люди склонны применять проблемно-ориентированный копинг. В ситуации дефицита ресурсов активизируются психологические защиты и происходит накопление ресурсов. Потеря ресурсов в трудных жизненных и профессиональных ситуациях негативно отражается на физическом состоянии человека, а также его удовлетворенности жизнью. [16]

Б. Г. Ананьев отметил важность социального окружения для преодоления фрустрации в трудных и стрессовых ситуациях. Устойчивость человека повышается при наличии поддержки, моральной помощи, соучастия,

сочувствия других людей, солидарности группы [3]. И, наоборот, при нарушении социальных связей человек теряет силы, это создает для него трудную ситуацию. Социальная поддержка включает в себя эмоциональную поддержку, информационную поддержку, инструментальную (функциональную) поддержку, которая, по сути, является помощью. Поддержка выступает своего рода посредником между человеком и стрессовой ситуацией, она способна смягчить патогенное влияние стресса на физическое состояние человека. Хотя социальная поддержка является внешним ресурсом, ее особая специфика состоит в том, что для обладания данным внешним ресурсом человеку необходимо обладать готовностью и способностью обратиться за помощью и поддержкой. Готовность обратиться за поддержкой, умение это сделать и готовность принять поддержку является внутренним ресурсом, который во многом зависит от социальной активности человека, его включенность в социум и его связей, установленных с окружающими. «Круг общения», или же «сеть поддержки» позволяет активизировать ресурс поддержки в трудных ситуациях.

Развивая мысль Б. Г. Ананьева, В.А. Бодров говорит о значимости поддержки со стороны друзей, семьи и коллег. В ряде исследований говориться о том, что социальная поддержка содействует успешному преодолению стресса, вследствие чего люди, использующие данный ресурс, в большей степени ориентированы на решение проблемных задач. Было обнаружено что люди, получающие советы, сочувствие, доброжелательное отношение и одобрение в качестве поддержки социального окружения в сложной жизненной ситуации не отстраняются от нее, а оказывают активное противодействие.

В. А. Бодров предлагает классификацию ресурсов, согласно которой ресурсы подразделяются на личностные, социальные, психологические, профессиональные, физические и материальные.

- Личностные ресурсы включают черты и установки, которые влияют на поведение человека в стрессовых ситуациях. Как наиболее важные из них выделяют самоконтроль, самооценку, чувство собственного достоинства, "самоэффективность", оптимизм, чувство связи с миром, мотивацию и другие.
- Социальные ресурсы включают в себя уровень социальной и моральной поддержки, жизненные ценности, доверие (вера в себя, уверенность), межличностные отношения и т.д.
- Психологические ресурсы отражают когнитивные, психомоторные, эмоциональные, волевые и другие возможности человека, позволяющие решать проблемы и управлять эмоциональным состоянием.
- Профессиональные ресурсы - знания, навыки, умения, опыт, которыми обладает человек.
- Под физические ресурсы подразумевается психическое и физиологическое здоровье, состояние организма.
- Материальные ресурсы включают в себя финансовые, жилищные и другие условия жизни человека[10].

Подводя итоги, можно говорить о ресурсах как о внешних и внутренних «источниках», «вспомогательных средствах» для решения проблемы, выхода из трудной ситуации. Так или иначе, совладающее поведение и есть процесс оценки, поиска, добычи и применения ресурсов, которые, в том числе могут актуализироваться в трудной жизненной ситуации В широком понимании ресурс – все, что может пригодиться для решения проблемы, будь то чувство собственного достоинства или проходящий мимо прохожий.

1.2 Предпринимательская деятельность: социо-психологический анализ

Как упомянуто в предыдущей главе, стресс и стрессовые ситуации могут оказывать негативное воздействие на состояние человека, а также активировать адаптационные процессы, или же, более психологическим языком, совладающее поведение. Безусловно, люди в разной степени подвергаются воздействию стресса. Есть стресс, который присутствует у всех – изменение скорости жизни, необходимость постоянно обучаться и гибко реагировать, повышение изоляции за счет урбанизации и многое другое. Стресс, созванный экстремальными и трудными жизненными ситуациями трудно предсказать, поскольку они могут случиться с каждым, но это скорее выходящее за рамки привычной жизни явление. Однако, можно говорить о стрессе, сопряженном с деятельностью. Неоспоримо, в каждом виде деятельности есть свои трудности, однако есть деятельность, сопряженная со значительно более высоким уровнем напряжения. Такой деятельностью, безусловно, выступает предпринимательская деятельность. В предпринимательской деятельности повышается уровень ответственности – вся ответственность за принятые решения, финансовое благополучие, сотрудников, производство ложится на плечи предпринимателя. Все воздействия внешней среды и ее изменения первым делом коснутся предпринимателя, а не наемных работников. Изменения в законодательстве относительно предпринимательской деятельности, ситуации в экономике, курс валют, мода и общественный интерес – все это оказывает влияние на деятельность предпринимателя, он вынужден адаптироваться и перестраивать деятельность своего предприятия. Разумеется, все эти факторы делают деятельность предпринимателя гораздо более напряженной и требуют от него большей стрессоустойчивости и более эффективных механизмов и навыков совладания. Именно поэтому исследования предпринимателей с позиции совладающего поведения имеет большую актуальность.

2.3. Понятие предпринимательской деятельности и предпринимательства

Предпринимательство – особенный вид деятельности. В США и в Европе предпринимательство в разных масштабах процветает значительный период времени, однако в России это явление относительно новое, так как, в силу исторического, экономического и политического развития нашей страны, предпринимательство считалось запрещенным и осуждаемым видом деятельности. С распадом Советского Союза началось активное восстановления предпринимательства, большое число людей, оставшихся «за бортом» старой системы, или же просто находчивых, пробовало себя в предпринимательстве в 90е годы 20 века. С переходом России на рыночную экономическую систему, среда стала более благоприятной для развития предпринимательства, пропал панический ажиотаж, и, в настоящий момент, предпринимательство активно развивается.

Согласно данным Росстата, с 2010 по 2014 годы произошел рост численности индивидуального, малого и микро предпринимательства в России (Таблица1). Так, количество микро - и малых предприятий за 5 лет выросло на 28% - с 1644,3 тыс. в 2010 году до 2103,8 тыс. в 2014 году. Количество микропредприятий в 2014 году увеличилось почти на треть по сравнению с 2010 годом и достигло 1868,2 тыс. На 2014 год насчитывается 13,7 тыс. средних предприятий. В таблице 5 отражена динамика развития индивидуального предпринимательства[48].

Таблица1.

Численность занятых в сфере индивидуального предпринимательства, тыс. чел,
2010-2014гг.

Численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей				
2010	2011	2012	2013	2014
1914,3	2505,1	2602,3	2499,0	2413,8

Очень важно понимать, что именно считается бизнесом, и по каким критериям можно определить предприниматель (Таблица2). Официально критериями предпринимательства считаются количество человек, занятых на предприятии, и доход, получаемый предприятием[76].

Таблица2.

Критерии МСП, 2016г.

Категория субъектов МСП	Занятость на предприятии	Доход предприятия	Критерий независимости происхождения
Микро-предприятие	< 15 человек	< 120 млн. руб.	- Суммарная доля участия государства, субъектов РФ, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) не более 25%, за исключением суммарной доли участия, входящей в состав: <ul style="list-style-type: none">○ активов акционерных инвестиционных фондов;○ имущества закрытых паевых инвестиционных фондов;○ общего имущества инвестиционных товариществ.
Малое предприятие	16 - 100 человек	< 800 млн. руб.	
Среднее предприятие	101 - 250 человек	< 2 млрд. руб.	- Суммарная доля участия иностранных организаций, суммарная доля участия, принадлежащая одной или нескольким организациям, которые не являются субъектами МСП, не превышает 49 % каждой.

В соответствии с законодательством предпринимательство определяется как инициативная самостоятельная деятельность граждан, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность и направленная на получение прибыли или личного дохода. Таким образом, человек, зарегистрировавший свое предприятие, будь то индивидуальное, малое или среднее предприятие, может считаться предпринимателем. Однако стоит учитывать особенности Российского

общества и принимать во внимание бизнесы, функционирующие нелегально. Такое явление довольно распространено, очень часто взаимоотношения предпринимателей с государством складываются не самым наилучшим образом, однако, на наш взгляд, это совершенно не лишает владельцев этого бизнеса предпринимательских качеств, которые важны для нашего исследования.

Можно смело заявлять, что за последние годы уровень предпринимательства в России заметно возрос. Вместе с развитием предпринимательства возрастает и актуальность исследования предпринимательства. Данный феномен исследуется отечественными и зарубежными учеными с экономической, социальной и психологической точек зрения.

Разработано несколько концепций предпринимательства. Одна из них предложена австрийским экономистом Й. Шумпетером. Он описывает предпринимательство с позиции «предложения» и полагает, что деятельность предпринимателя заключается в осуществлении новых комбинаций, которые включают следующие виды: изготовление новых неизвестных потребителям благ; открытие новых способов производства и коммерческое использование уже существующих благ; освоение новых рынков сбыта и новых источников сырья; изменение структуры отрасли, например, создание своей или подрыв чужой отраслевой монополии[73].

Оппозиционным является взгляд И.Кирцнера, представителя новой австрийской школы экономики. Он определяет предпринимательскую деятельность, отталкиваясь от понятия «спрос». Он утверждает, что предприниматель обладает повышенной чуткостью к возможностям извлечения прибыли и заранее предвосхищает особенности, в том числе потребности, которые являются неудовлетворенными. Это позволяет ему получать прибыль от спекулятивных сделок [68]. Данные подходы

описывают сущность предпринимательской деятельности и ее положение в обществе и экономике.

Считается, что превалирующий в обществе тип предпринимателя индивидуален и соответствует характеристикам общества, так как формируется на основе культурного влияния, социальных особенностей, экономической ситуации и менталитета. Г.К.Гинс отмечает, что преобладающие типы предпринимателя и формы предпринимательства в стране формируются под влиянием общества[19].

В нашем исследовании мы под предпринимательской деятельностью мы будем понимать *самостоятельную деятельность индивида с целью получения прибыли, при которой индивид принимает на себя все риски и всю ответственность относительно данной деятельности. Индивид является «высшим звеном деятельности» (владельцем, руководителем, начальником, боссом), он работает на себя, а не на кого-то другого.*

2.4. Исследования личности предпринимателей

В России, а также за рубежом вопросы предпринимательства вызывают исследовательский интерес у ученых. За рубежом психологическим исследованием предпринимателей и предпринимательской деятельности занимались Дж. Баум, Р. Бэрон, Р. Брокхаус, К.Э. Вернерид, Р. Кирзнер, С. Шайн и др. Были проведены исследования по описанию личности и составлению портрета предпринимателя, в которых особое внимание было уделено социальным особенностям предпринимателей, таким как происхождение, образование, особенности семейного воспитания, опыт, предпочтаемые сферы деятельности (К. Грей, В. Зомбарт, М. Кетс де Брис, Р. Хизрич, М. Питерс и др)[20]. Однако стоит отметить, что проведенные за рубежом исследования в большей степени описывают особенности американского предпринимательства, а экономика США прошла отличный от

Российской путь развития, предпринимательства там – более давний феномен. Данные исследования обладают национальной спецификой, а социальный контекст – один из важнейших факторов формирования предпринимательства. Поэтому для понимания особенностей именно Российского предпринимательства, имеет смысл обратиться к отечественным исследователям. Его изучением в России занимались В. А. Бодров [10], Е. П. Ермолаева [22] А. Л. Журавлев и В. П. Позняков [23] А. Б. Купрейченко [31], В. В. Новиков и В. В. Марченко [37], О. И. Титова [49], Е. Б. Филинкова [54], А. Е. Чирикова [59].

В российской науке сформировались «любимые» темы в рамках исследования предпринимательства. Исследуются особенности предпринимательства в связи с типом бизнеса[39], типом населенного пункта[33], опыта предпринимательской деятельности, гендерные исследования предпринимателей[39], и, пожалуй, одной из самых популярных направлений является личностный портрет предпринимателя и предикторы его успешности. Большинство психологических исследований посвящено малому бизнесу, гораздо меньшее количество затрагивает средний бизнес. Крупный же бизнес редко выступает объектом исследования психологов, зачастую в таких исследованиях смешиваются понятия предприниматель и руководитель крупного бизнеса[59]. Однако существует предположение, основанное на практическом опыте и литературных данных, что наблюдаются значительные различия в функционировании алого, среднего и крупного бизнеса [23]. Это проявляется в способах управления и организации дела, масштабов привлекаемых ресурсов, способов становления отношений с властью, местным сообществом, бизнес-партнёрами, на основе чего можно полагать, что и психологические особенности предпринимателей разных типов бизнеса могут различаться. Были проведены исследования, которые показали различия мотивов и направленности личности у субъектов малого, среднего и крупного бизнеса различны. Однако есть характеристики, свойственные предпринимателем вне зависимости от уровня бизнеса:

ценностные ориентации, выступающие психологической основой включения в предпринимательство, их структура и количественная выраженность. Таким образом, есть основания полагать, что масштаб бизнеса поддерживается такими психологическими характеристиками личности, как мотивация и направленность. Исследователями были получены данные, свидетельствующие о том, что предприниматели малых городов, по сравнению с предпринимателями крупных городов, обладают меньшим психологическим потенциалом, для обеспечения эффективности их деятельности, при этом предприниматели крупных городов подвержены личностным изменениям большего соответствия их психологических особенностей требованиям осуществляющей ими деятельности[33].

В рамках психологического анализа личности предпринимателя были проведены исследования, позволяющие составить представление о характеристиках предпринимателей. Преимущественно изучаются параметры личностного потенциала, жизнестойкость, толерантность к неопределенности и ценностные ориентации[11], успешность. О.С. Дайнека в своих работах выделяет три группы свойств, входящие в портрет предпринимателя: мотивационно-волевые (склонность к риску, ответственность, стремление бороться и побеждать, потребность в самореализации и общественном признании, выраженность мотива достижения успеха), коммуникативные (талант координатора усилий сотрудников, способность и готовность к терпимости в общении с другими людьми и в то же время способность идти против течения.) и интеллектуальные (компетентность, комбинационный дар, развитое воображение, реальная фантазия, развитая интуиция, перспективное мышление)[20]. Конечно, данные характеристики описывают скорее идеального, нежели реального предпринимателя. Как наиболее важный, а точнее, необходимый, утверждается мотивационно-волевой блок (склонность к риску, ответственность, стремление бороться и побеждать, потребность в самореализации и общественном признании, выраженность мотива достижения успеха). Наличие у предпринимателя преобладания мотива

достижения успеха над мотивом избегания неудачи, склонности к риску, потребности и умения брать на себя ответственность О.С. Дайнека считает обязательными качествами предпринимателя, не зависимо от других характеристик, так как предприниматель – действующая натура[20].

Изучением ценностных ориентаций представителей малого бизнеса занималась Н.А. Журавлёва [24]. Было обнаружено, что доминирующей терминалной ценностью у предпринимателей в малом бизнесе является здоровье, на втором месте - ценность семьи, также ценными являются любовь, материальная обеспеченность, работа, свобода. Ведущими инструментальными ценностями являются твёрдая воля и предприимчивость, самоконтроль, образованность, честность, эффективность в делах. Было обнаружено, что в течение времени ценности, называемые как главные, меняются, и произошли некоторые перемены с 1990х по 2000е годы.

Важным направлением исследования предпринимателей является взаимосвязь успешности предпринимательской деятельности и личностных особенностей предпринимателя. В рамках таких исследований выделяют два подхода, один из которых предполагает, что успешность предпринимательской деятельности непосредственно связана с личность предпринимателя, а второй подход указывает на то, связь личности предпринимателя и успешности его деятельности опосредована промежуточными факторами. Е.В. Беловой была сформулирована модель личности успешного предпринимателя среднего бизнеса, которая конкретизирует теорию промежуточных факторов и ролевого подхода к изучению личности успешного предпринимателя. В состав данной модели вошли пять структурных компонентов: социально-экономический контекст деятельности предпринимателя; требования к предпринимательской деятельности; интегрированные характеристики личностных особенностей предпринимателя, ролевые предпочтения; успешность предпринимательской деятельности. Предполагается, что на основе данной модели удастся прогнозировать успешность предпринимательской деятельности[6].

Таким образом, исследования личности предпринимателей разнообразны и многогранны, на них основе можно сформировать представления об обобщённой среднестатистической личности предпринимателя. Не смотря на обширность исследований личностных особенностей предпринимателей, мало что известно об особенностях их совладающего поведения. Исследований совладающего поведения предпринимателей практические не существует, хотя тема эффективности совладающего поведения и ресурсов для успешного управления бизнесом очень остро стоит в мировом сообществе. Имеет смысл изучать совладающее поведение как способность к адаптации к изменяющимся условиям внешней среды, которым постоянно подвержены предприниматели. Именно знания об особенностях успешного совладания помогут повысить личностную эффективность предпринимателей.

3. Гендерный аспект в предпринимательской деятельности

Для некоторых исследователей особый интерес представляют особенности гендерных групп предпринимателей – предпринимателей-мужчин и предпринимателей-женщин. Интересным представляется как выявление гендерных различий, так и исследование каждой из групп по отдельности.

За рубежом были проведены гендерные исследования предпринимательства. В Греции проводилось исследование отношения к предпринимательской деятельности намерений предпринимательства у женщин и мужчин. Было обнаружено, что не наблюдается явных различий в отношении предпринимательской деятельности по гендерному признаку. Можно говорить о том, что существуют различия в личностных особенностях людей обоих полов, заинтересованных в предпринимательской деятельности[74]. В Объединённых Арабских Эмиратах было проведено исследование женского предпринимательства с точки зрения нарративного

подхода, был описан жизненный путь женщин-предпринимателей, описаны их лидерские качества и навыки, помогающие в предпринимательской деятельности в особых культурных условиях[63]. В рамках нарративного подхода были также исследованы японские женщины-предприниматели, было исследовано отношение к женскому предпринимательству в прессе. Результаты показывают, что женщины предпринимателе реже фигурируют в прессе, и отношение к ним указывает на «нетипичность» роли предпринимателя для женщины в Японии.[62] Данное исследование указывает на значимость проблемы женского предпринимательства в мире, и на актуальность изучения женского предпринимательства с психологической точки зрения, дабы способствовать улучшению отношения к женщинам-предпринимателям и развития уверенности женщин в своих предпринимательских возможностях.

Британские ученые исследовали гендерные предикторы успешности предпринимателей. С точки зрения экономики, мужские и женские предприятия эквивалентны по уровню успешности. Однако, стоит проблема о том, по каким параметрам можно предсказывать успешность предпринимательской деятельности. С этой точки зрения встает вопрос о личностных и психологических гендерных особенностях предпринимателей, обеспечивающих успешность их деятельности.

Личностные особенности мужчин и женщин-предпринимателей были исследованы американскими учеными с помощью «Пятифакторного опросника личности». Были обнаружены различия в показателях Экстроверсии и Нейротизма, также было выявлено, что оба эти фактора оказывают значительное влияние на познавательную адаптацию предпринимателей[60].

В современной отечественной психологии также существует интерес к гендерным особенностям предпринимателей. Исследование гендерных различий предпринимателей было проведено В.П. Позняковым. Ему удалось обнаружить, что между характеристиками предпринимателей женщин и предпринимателей мужчин существуют как сходства, так и различия. Сходным

является то, что и мужчины, и женщины-предприниматели, по сравнению с представителями других социальных групп, склонны более позитивно относиться к конкуренции, более высокие оценки характеристик своей деловой активности: собственных возможностей в достижении успеха, конкурентоспособности, успешности своей экономической деятельности. Также, для предпринимателей любого пола характерно преобладание активных стратегий поведения в конфликтных ситуациях, большая выраженность стилей межличностного взаимодействия, связанных с доминированием, независимостью и агрессивностью, и личностных особенностей, характеризуемых как типично мужские (маскулинные). Однако результаты указывают на то, что по своим социально-психологическим характеристикам предприниматели-женщины более похожи на предпринимателей-мужчин, нежели на типичный стереотип женщины, обладающей (фемининной) психологией. Но есть и качества, отличающие мужчин и женщин - предпринимателей. Для предпринимателей-мужчин характерно более позитивное отношение к риску и конкуренции, более высокие оценки собственных возможностей и собственной конкурентоспособности в экономической деятельности, а женщины-предприниматели в большей степени, чем мужчины, предпочитают социально ориентированные стили межличностного взаимодействия и стратегии поведения в конфликтных ситуациях[39].

О. Гефеле и О Милюкова отмечают, причиной напряженности деятельности предпринимателей могут стать заинтересованность выполняемой работой, личная ответственность за результаты своего труда, высокая личная причастность и пристрастность к своему долгу и к тем, кто работает рядом (партнерам, исполнителям). Ими были рассмотрены определенные личностные особенности женщин-предпринимателей. Было обнаружено, что для женщин-предпринимателей характерны многовариантность личностной структуры, повышенный психологический темпоритм, высокий уровень работоспособности, изменения в оценке психологического возраста. Было также отмечено, что на успешность

предпринимательской деятельности женщин оказывают влияние особенностей социализации, рассмотрены гендерные проблемы мотивации женщин-предпринимателей. Были выявлены значимые различия уровня субъективного контроля, мотивации к предпринимательской деятельности у женщин-предпринимателей и мужчин-предпринимателей малого бизнеса. [18]

Можно говорить о том, что личностные особенности предпринимателей, как женщин, так и мужчин могут выступать ресурсом для успешной предпринимательской деятельности. Имеет смысл рассмотрение личностных особенностей предпринимателей как ресурса совладающего поведения, успешность которого имеет большое значение для успешности деятельности. Есть основание полагать, что некоторые личностные качества предопределяют более эффективное совладания с трудными ситуациями, и способствует этому активизация личностных ресурсов, а также личностные качества, позволяющие активизировать внешние ресурсы.

В связи с темой и целью нашего исследования, особый интерес представляют личностные особенности женщин – предпринимателей. Считается, что предприниматель, как и руководитель – не традиционно женская роль, и в США, а также и в Европе, заниматься бизнесом и получать финансирование для женщин в разы труднее, чем для мужчин. В России это проблема стоит не так остро, но все равно она остается актуальной. Существует множество популярной и научно-популярной литературы о женщинах-предпринимателях и для них, однако, научных исследователей женщин-предпринимателей весьма немного. Изучением совладающего поведения женщин-предпринимателей занимается Т.А. Бергис.

Т.А. Бергис полагает, что особенности преодоления критических ситуаций женщинами, выбирающих нетрадиционную женскую роль предпринимателя, невозможно понять вне жизненного пути и реальных жизненных событий [7, 8]. Ею был исследован жизненный путь женщин-предпринимателей с позиции биографического подхода. Данный подход учитывает взаимодействие человека и среды, рассматривает жизнь как

процесс копинга и адаптации к изменяющимся условиям. Преодоление критических ситуаций обеспечивается мобилизацией личных ресурсов, которые проявляются в определенных формах (стратегиях) поведения и когнитивных действиях [10; 29]. Было обнаружено, что для пути предпринимателя женщины характерен более высокий суммарный «вес» событий (прошедших, будущих, радостных) по сравнению с женщинами, не вовлечённым в предпринимательскую деятельность, что свидетельствует о большей продуктивности воспроизведения образов жизни, событийной насыщенности, позитивной временной перспективе и более сложной жизненной истории. Для женщин-предпринимателе более значим прошлый опыт, о чем свидетельствует большая реализованность событий и их удаленность из жизни в прошлое. Их жизненный путь более насыщенный и разнообразный по виду и типам представленных событий, и для них наибольшую важность представляют события, связанные с изменением социальной среды, личностно-психологического типа, а также события, связанные с детьми, работой, учебой, браком, изменением места жительства. Для женщин-предпринимателей наиболее значимыми выступили две категории событий: позитивные события, связанные с созданием и развитием собственного бизнеса, с заботой о сохранении своего здоровья и красоты, улучшением материального положения в виде роста прибыли, приобретения недвижимости, а также негативные, эмоционально переживаемые, критические события, связанные со здоровьем и непредвиденными социальными изменениями. При этом для женщин, не связанных с предпринимательской деятельностью наиболее значимыми являются события связанные с потерей близких родственников, и улучшением жилищных условий[7].

Также, Т.А. Бергис было проведено исследование с целью проанализировать стратегии преодоления женщин-предпринимателей во взаимосвязи с особенностями их жизненного пути, личностными характеристиками, смысложизненными и карьерными ориентациями.

Исследование позволило обнаружить, что стратегии поведения в критических ситуациях являются характеристикой общей осмысленности жизни и соотносятся с наличием целей в будущем, продуктивностью и удовлетворенностью прошлым отрезком жизни. Была обнаружена взаимосвязь преодоления с особенностями жизненного пути, в частности, с продуктивностью восприятия событий жизни, с насыщенностью жизни прошедшими событиями и значительным преобладанием радостных, самооценка, общительность, экспрессивность, смелость в социальных контактах, тревожность связаны с выбором стратегии совладания. Кроме того, было обнаружено, что увеличению продуктивности преодоления и выбору более конструктивных стратегий способствуют события личностно-психологического типа, относящиеся к изменениям социальной среды (работа, учеба, изменение места жительства), которые преобладают у предпринимателей [8].

Резюмируя, можно заключить, что особенности женщин предприниматели изучены весьма поверхностно. Понимание о совладающем поведении женщин-предпринимателей можно составить лишь на основе единичных исследований. Актуально изучение совладающего поведения женщин-предпринимателей, а также извлечения их позитивного опыта и использование с целью повышения эффективности совладающего поведения работающих женщин в принципе.

ВЫВОДЫ

Подводя итоги теоретико-методологического анализа совладающего поведения и предпринимательской деятельности можно сделать следующие выводы:

1. В современной психологии существует разнообразие подходов к изучению совладающего поведения. Интересным является рассмотрение совладающего поведения с точки зрения процессуального подхода. Р. Лазарус и С. Фолкман определяют совладающее поведения как «...постоянно

изменяющиеся когнитивные и поведенческие усилия, прилагаемые человеком для того, чтобы справиться со специфическими внешними и/или внутренними требованиями, которые чрезмерно напрягают или превышают ресурсы человека» и предлагают рассматривать его как динамический процесс, в основе которого лежит когнитивная оценка изменяющейся окружающей среды [12]. Таким образом, имеет смысл рассматривать совладающее поведение не как единичный акт, выраженный в реализации определённой копинг стратегии, а как многоактной структуре поведения, включающей в себя последовательность реакций и действий, решающих различные задачи, направленные на регуляцию эмоционального состояния, разрешение текущей ситуации. [5].

2. Феномен женского предпринимательства относительно нов, и за рубежом, и в России проводились единичные исследования особенностей совладающего поведения женщин в бизнесе. Важно отметить, что изучение данного вопроса является весьма актуальным, так как понимание реакций в стрессовых ситуациях может внести вклад в развитие стрессоустойчивости и повышение конкурентоспособности женщин в бизнесе, и вообще работающих женщин. В настоящий момент проведены исследования стратегии преодоления в связи с личностными характеристиками, смысложизненными и карьерными ориентациями, особенностями жизненного пути женщин-предпринимателей[1].

3. Совладающее поведение женщин-предпринимателей исследовано весьма поверхностно. Личностные и социальные особенности женщин-предпринимателей не дают понимание совладающего поведения в динамике жизненных ситуаций. Поэтому, актуальным является исследовать совладающее поведение женщин-предпринимателей в рамках процессуального подхода, как многоактную структуру поведения. Также актуально исследования понимания трудной жизненной ситуации и ресурсов совладания женщин-предпринимателей как основополагающих характеристик совладающего поведения.

ГЛАВА 2. Организация эмпирического исследования особенностей совладающего поведения женщин-предпринимателей.

Проведенный анализ научной литературы, описывающий результаты исследований совладающего поведения, показал, что данная тема является широко исследуемой и актуальной в современной науке. При этом существующие теории зачастую противоречат друг другу и не дают однозначного ответа относительно сути совладающего поведения.

Наше исследование направлено на изучение особенностей совладающего поведения в целом, а также как динамической структуры. В данной работе для нас важно нашей сформировать и апробировать метод, направленный на наблюдения динамики совладающего поведения в рамках конкретной ситуации и с помощью него выявить особенности совладающего поведения женщин-предпринимателей.

2.1. Цель, задачи и организация исследования.

Цель: выявление и описание особенностей совладающего поведения у женщин-предпринимателей.

Для реализации поставленной цели на этапе эмпирического исследования, необходимо было решить следующие задачи:

- Разработать дизайн эмпирического исследования
- Разработать интервью для анализа для исследования совладающего поведения женщин-предпринимателей
- Сформулировать основания для классификации выявленных стратегий совладающего поведения
- Сравнить особенности совладающего поведения женщин-предпринимателей и женщин, не занимающихся предпринимательской деятельностью.

- Сравнить личностные особенности совладающего поведения женщин-предпринимателей и женщин, не занимающихся предпринимательской деятельностью.
- Выявить взаимосвязь особенностей совладающего поведения и личностных особенностей женщин-предпринимателей и женщин, не вовлеченных в предпринимательскую деятельность

Объект исследования: совладающее поведение

Предмет исследования: особенности совладающего поведения, характерные для женщин-предпринимателей в отличие от женщин, не вовлеченных в предпринимательскую деятельность

Гипотезы:

Наблюдаются различия в совладающем поведении у женщин-предпринимателей и женщин, не занимающихся предпринимательской деятельностью:

- Женщины-предприниматели проявляют большую гибкость при выборе стратегии совладающего поведения в зависимости от ситуации, что проявляется в способности изменять совладающее поведение в зависимости от ситуации, то есть формировать, уникальны сочетания актов разного класса и типа в последовательностях совладания для разных ситуаций.
- Женщины-предприниматели обладают большей вариативностью совладающего поведения, то есть используют большее количество классов актов совладания; и формируют более длинные последовательности стратегий совладающего поведения
- Женщины-предприниматели обладают более широким спектром ресурсов, активизируемых в процессе совладания

Процедура исследования состояла в следующем.

Исследование проводилось в период с 10.2016 по 04.2017. Женщинам предпринимателем было предложено поучаствовать в исследовании, которое состояло из двух частей. Первая часть подразумевала интервью длительностью от 25 до 45 мин, online или же при личной встрече, вторая – заполнение тестовых методик онлайн. После завершения сбора данных о предпринимателях были подобраны и приглашены поучаствовать в исследовании работающие женщины эквивалентного образования и семейного положения, не вовлеченные в предпринимательскую деятельность. Далее полученные данные были обработаны и интерпретированы.

2.2. Описание выборки исследования

В исследовании приняли участие 60 женщин: 30 женщин – предпринимателей (владеющих и управляющих собственным делом); а также 30 женщин, не занимающихся предпринимательской деятельностью эквивалентных по возрасту, уровню образования, семейному положению. Подробно состав участников исследования представлен в таблице.

Состав выборки женщин-предпринимателей

В состав выборки женщин-предпринимателей вошли женщины, ведущие *самостоятельную деятельность с целью получения прибыли, при которой они принимают на себя все риски и всю ответственность относительно данной деятельности*. Вошедшие в выборку женщины работают сами на себя, они являются непосредственными организаторами и руководителями своей деятельности и деятельности своего предприятия. В исследовании приняли участия предприниматели из Санкт-Петербурга, Москвы и Красноярска. Стаж предпринимательской деятельности участников от года до двадцати лет, сферы деятельности: недвижимость, медицина, психология, продажи, дизайн, сфера услуг и др. Важно отметить, что для вошедших в выборку женщин их бизнес является основной сферой деятельности и основным источником дохода, а не хобби или

дополнительным заработком.

:

Таблица3
Состав выборки

	Предприниматели	Не предприниматели
Количество	30	30
Возраст	23-56	24-60
Образование	76,7%- Высшее 10,0%- Неполное высшее 6,7% - Ученая степень 3,3% - Два высших образования 3,3% - Средне-специальное	77,4%- Высшее 9,7% - Ученая степень 6,5% - Средне-специальное 3,2%- Неполное высшее 3,2% - Два высших образования
Семейное положение	60% - Замужем 16,7% - Не замужем 13,3% - В гражданском браке 6,7% - В отношениях 3,3% - Разведена	45,2% - Замужем 16,1% - Не замужем 16,1% - В отношениях 12,9% - В гражданском браке 9,7% - Разведена
Наличие детей	50% - есть дети	52 % - есть дети

Ниже представлен подробный состав выборки

Возраст

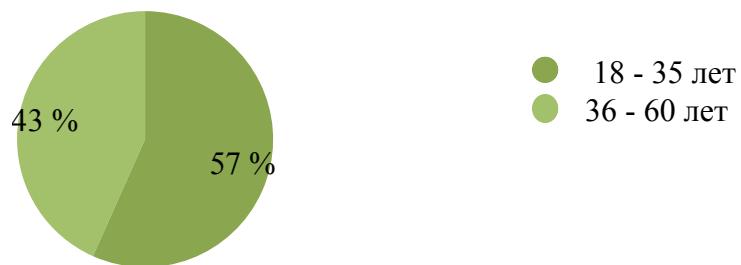


Рис 1. Состав выборки женщин-предпринимателей по возрасту

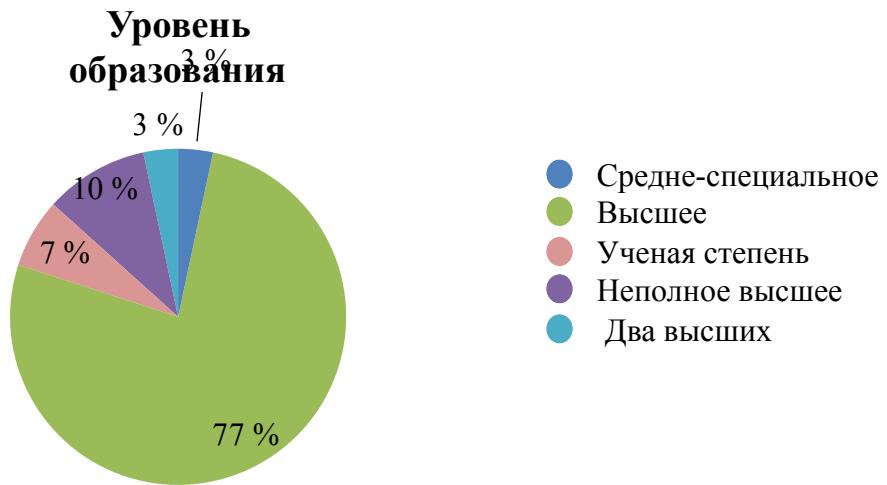


Рис 2. Состав выборки женщин-предпринимателей по уровню образования

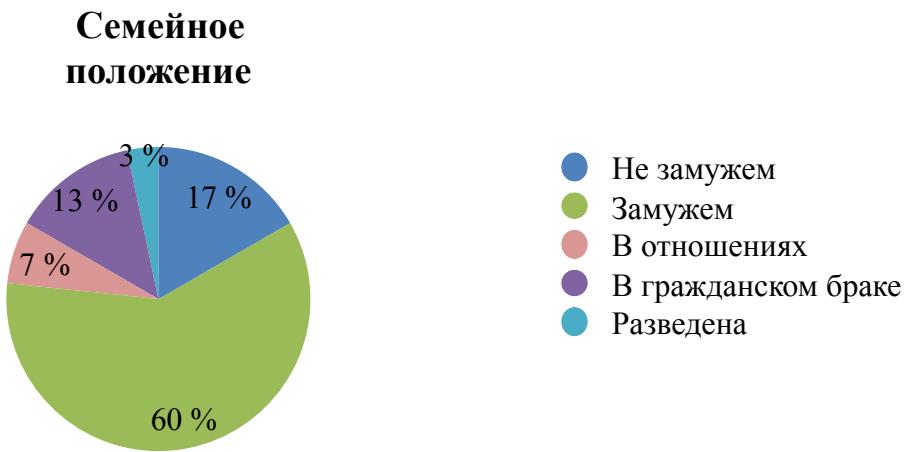


Рис 3. Состав выборки женщин-предпринимателей по семейному положению

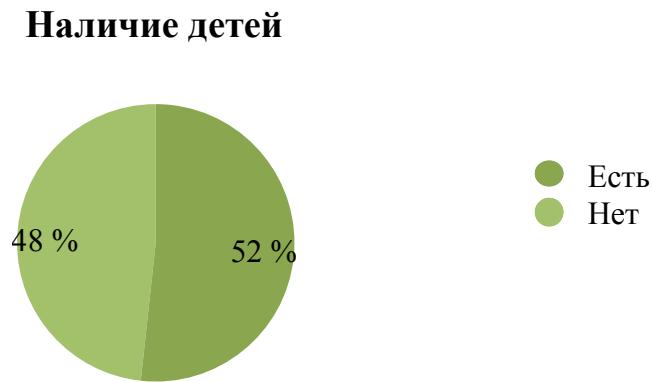


Рис 4. Состав выборки женщин-предпринимателей по наличию детей

Стаж предпринимател ьства

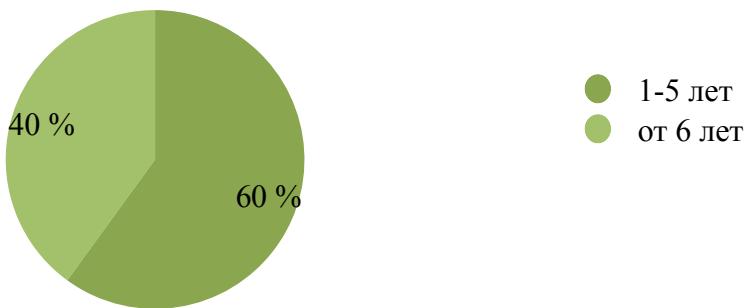


Рис 5. Состав выборки женщин-предпринимателей по стажу предпринимательства

Состав выборки работающих женщин, не вовлеченных в предпринимательскую деятельность

Во вторую часть общей выборки, выборку женщин «не предпринимателей», составили работающие женщины, не вовлеченные в предпринимательскую деятельность, проживающие в Санкт-Петербурге и других регионах России. Это женщины, занимающиеся наемным трудом, работающие на кого-то в разных профессиональных областях: преподаватели ВУЗов, юристы, бухгалтера, психологи, менеджеры, администраторы, и др.

Более подробное описание состава выборки приведено ниже:

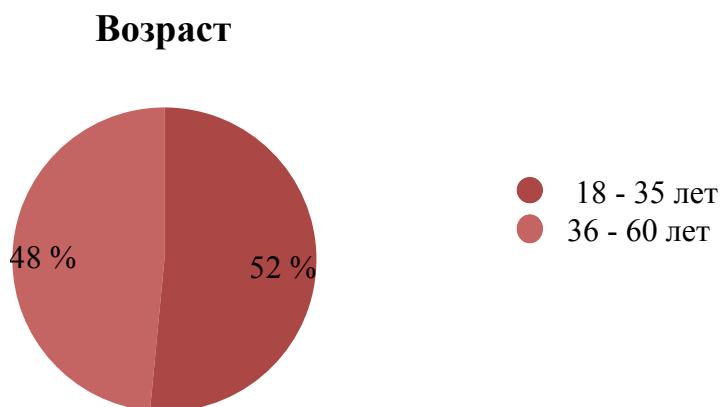


Рис 6. Состав выборки женщин не предпринимателей по возрасту

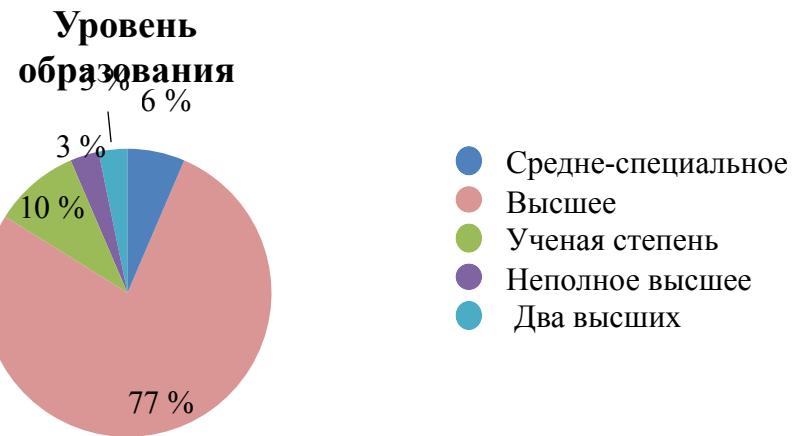


Рис 7. Состав выборки женщин не предпринимателей по уровню образования

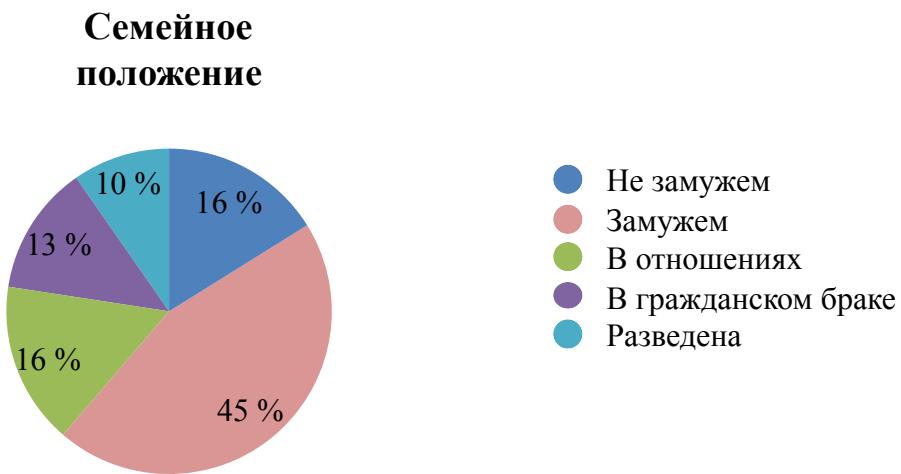


Рис 8. Состав выборки женщин не предпринимателей по семейному положению

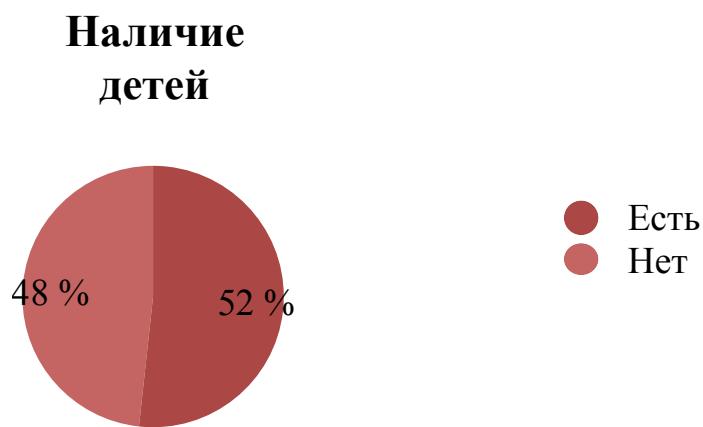


Рис 9. Состав выборки женщин-предпринимателей по наличию детей

Таким образом, общая выборка исследования подразделяется на две группы, эквивалентные по возрасту, уровню образования, семейному положению и наличию детей. Так как женщины из обеих выборок занимаются профессиональной деятельностью, основным различием между ними является вид деятельности: предприниматели работают на себя, а не предприниматели на кого-то другого. Такое формирование выборки позволяет исследовать различия между женщинами предпринимателями и женщинами, не вовлеченными в предпринимательскую деятельность, в чем и заключается задача нашего исследования.

2.3. Методы исследования

В современных исследованиях все чаще используются нестандартные для изучения совладающего поведения методики, например проективные методики [75], эксперименты и интервью. Тем не менее, в большинстве случаев все так же применяются анкеты и опросники, которые позволяют выявить одну доминирующую стратегию поведения, или же позволяют выявить репертуар стратегий поведения. Однако есть все основания полагать, что совладающее поведение – более сложный процесс, и для совладания с одной трудной жизненной ситуацией может применяться более чем одна стратегия. Согласно результатам исследований Н.Р. Салиховой [42], человек способен формировать последовательности копинг стратегий длинной от 1 до 8 элементов, включающие в себя различные виды копинга. Таким образом, имеет смысл обращать внимание не только на доминирующую стратегию поведения, но и на широту репертуара совладающего поведения (количество используемых стратегий поведения и длину последовательностей стратегий), а также гибкость совладающего поведения (способность изменять совладающее поведение в зависимости от ситуации).

Учитывая данные обстоятельства и результаты других исследований в дизайн исследования были включены такие методы как интервью, анализ жизненных ситуаций (кейсов) и психодиагностическое обследование. В

целом это позволило собрать сформировать разностороннее понимание особенностей совладающего поведения женщин-предпринимателей, рассмотреть их совладающее поведения с точки зрения многоактного процесса и выделить его состав, исследовать особенности представления женщин-предпринимателей о трудной жизненной ситуации и их ресурсный репертуар совладания. Также удалось определить взаимосвязи личностных особенностей с особенностями совладающего поведения и определить, какой вклад вносят личностные и социальные особенности в выраженность тех или иных характеристик совладающего поведения.

2.3.1. Диагностическое интервью

С целью более подробного изучения особенностей совладающего поведения нами было разработано авторское интервью, включающее в себя анализ жизненных ситуаций. Интервью – это процесс личного верbalного взаимодействия с целью получения информации, интересующей нас, оценки личности, консультации или воздействия на сознание и поведение личности [53]. Основные особенности данного метода заключаются в личном контакте между исследователем и респондентом. Нами было выбрано полуструктурированное интервью, так как для нас важно получить ответы на конкретные вопросы и сравнивать данные, полученные от испытуемых, что предусматривает структурированное интервью, а также необходимо учитывать детали и подробности опыта испытуемых, чтобы сформировать полную картину их совладающего поведения.

Целями данного интервью является:

1. Выявление субъективных представлений испытуемых о понятии «трудная жизненная ситуация», относительно которой рассматривается совладающее поведение
2. Выявление самооценки совладающего поведения испытуемых
3. Выявление спектра ресурсов, активизируемых в процессе совладания

Интервью включало в себя 25 вопросов, направленных на выявление особенностей профессионального опыта и мотивации в выборе данной деятельности, особенности мотивации к предпринимательской деятельности, понимание ТЖС, образа себя в ТЖС, особенностей вербальной регуляции, представления об эффективности совладания, а также ресурсы, активизируемые для совладания и личный опыт переживания ТЖС. Так как трудная жизненная ситуация для многих людей является напряженной темой, в процессе интервью порядок вопросов мог быть скорректирован относительно эмоционального состояния испытуемого, могли быть заданы дополнительные вопросы или опущены менее значимые аспекты.

Первый блок вопросов был посвящен исследованию особенностей профессионального опыта, мотивации в выборе данной деятельности, особенности мотивации к предпринимательской деятельности(или ее отсутствию),

Далее следовал блок вопросов, направленных на выявление понимания ТЖС и представления себя в ТЖС и верbalной саморегуляции.

Далее следовал блок анализа жизненных ситуаций, описанный ниже.

После этого следовал блок исследования личного опыта совладания, представления об эффективности совладания, и необходимых ресурсов совладания. (Подробный текст интервью описан в Приложении Б)

Полученные данные были записаны на диктофон, затем расшифрованы и внесены в бланк обработки данных. В связи с колоссальным объемом полученных данных, нами были выделены данные, имеющие наибольшее значение для понимания совладающего поведения. Полученные данные были обработаны с помощью контент-анализа, которые помог выделить смысловое единицы ответов. Данные относительно сходных аспектов были сгруппированы для предпринимателей и женщин, не вовлеченных в предпринимательскую деятельность, и затем классифицированы на основе схожих смысловых единиц. Далее был проведен сравнительный контент анализ между группами.

2.3.2. Анализ жизненных ситуаций (кейсов)

Нами были подобраны и описаны ситуации, традиционно считающиеся трудными жизненными ситуациями, то есть ситуациями особого напряжения, выходящими за рамки повседневных ситуаций, требующих активизации ресурсов, вызывающими эмоциональные реакции и активизирующими совладающее поведение.. Испытуемым предлагалось познакомиться с описанием ситуации и предположить (раскрыть подробно) свою реакцию в данной ситуации, учитывая не только первичную реакцию, но и все последующие за ней действия, пока испытуемый не сочтет данную ситуацию разрешенной. Испытуемым было предложено четыре ситуации из разных сфер жизни: Экстремальная ситуация, Ситуация межличностных отношений, Профессиональная ситуация, Ситуация выбора в соответствующем порядке (Текст приведён в Приложении А). После прочтения каждой ситуации был задан вопрос «Как бы вы реагировали в данной ситуации(на месте героя данной ситуации)?», после получении ответа задавался вопрос: «А после этого?», до тех пор, пока испытуемый не отвечал «Все», «И все», или же «Продолжу жить дальше», что свидетельствует о завершении совладающего поведения в данной ситуации. Из полученных ответов были выделенные акты совладания (смысловые единицы, обозначающие одну реакцию или действие). Все данные реакции были определены как последовательность совладания, количество реакций в последовательности была посчитана для определения длины последовательностей, а также репертуара совладания. Такая процедура была проделана для каждой из четырех ситуаций.

После завершения описания реакции в ситуации испытуемым предлагалось ответить, что помогло бы им справиться в такой ситуации. Полученные ответы были определены как ресурсы совладания и в дальнейшем проанализированы и классифицированы.

Полученные ответы были записаны на диктофон, в дальнейшем расшифрованы и обработаны. Полученные акты были описаны и классифицированы, классификация была проведена также и тремя

независимыми экспертами. На основе данных был проведен сравнительный анализ между группами, и по ситуациям.

Целью применения данного метода является:

1. Выявления репертуара совладающего поведения испытуемых (количество используемых стратегий совладающего поведения и длину последовательностей копинг-стратегий)
2. Выявление гибкости совладающего поведения (способность изменять совладающее поведение в зависимости от ситуации).

Разработанные нами методы (интервью и кейсы) позволяют рассмотреть как состав совладающего поведения, так и развитие совладающего поведение в динамике. Поэтому важным является рассмотрение и каждого акта совладания в отдельности, и последовательности актов в комплексе, как стратегии совладания.

2.3.3. Психодиагностическое исследование индивидуальных особенностей.

Важной частью нашего исследования является использование стандартизованных методов исследования. Не смотря на то, что стандартные методики исследования совладающего поведения ограничены в своих возможностях, они, тем не менее, подтвердили свою надежность в ряде исследований [64, 65]. Интересным для нас представляется соотнесение результатов, полученных с помощью психодиагностических методик и методов, разработанных нами.

Методика "Копинг-поведение в стрессовых ситуациях"(CISS)

Для изучения копинг-поведения человека в стрессовых, трудных жизненных ситуациях в нашем исследовании была использована методика "Копинг-поведение в стрессовых ситуациях"(CISS). Методика CISS была разработана одним из ведущих канадских специалистов в сфере психологии

здоровья и клинической психологии Н.С. Эндером в соавторстве с Д.А. Паркером в 1990 г. Считается, что CISS надежно измеряет три основных стиля совладания: стиль, ориентированный на решение задачи, проблемы (проблемно-ориентированный стиль, или копинг), эмоционально-ориентированный стиль и стиль, ориентированный на избегание (данные нами сокращения - ПОК, ЭОК и КОИ)[].

Описание методики

Методика состоит из 48 утверждений, которые группируются в три фактора. Каждый из трех факторов представлен шкалой из шестнадцати вопросов, третий фактор — избегание — имеет две субшкалы: отвлечение и социальное отвлечение.

Проблемно-ориентированный копинг (ПОК) - активная поведенческая стратегия, при которой человек старается использовать все имеющиеся у него личностные ресурсы для поиска возможных способов эффективного разрешения проблемы.

Эмоционально-ориентированный копинг (ЭОК) – стратегия, при которой человек погружается в свои эмоции: переживание, самообвинение, грусть, злость, или же наоборот, застывает. Решения, принятые для преодоления ситуации, при такой стратегии часто основаны на эмоциональных импульсах и направленны на снятия повышенного эмоционального напряжения.

Копинг, ориентированный на избегание (КОИ) - это поведенческая стратегия, при которой человек старается избежать контакта с окружающей его действительностью, уйти от решения проблем, заменить проблему каким-либо действием.

- **КОИ Субшкала «Отвлечение»** - замещение решения проблемы другим видом активности – просмотром телевизора, едой, сном.
- **КОИ Субшкала «Социальное отвлечение»** - решение проблемы с помощью других людей, поиском и использованием социальной деятельности.

Полученные результаты были обработаны следующим образом:

Были суммированы баллы (от 1 до 5), набранные по вопросам для какого из копингов.

- Для «Проблемно-ориентированного копинга(ПОК)», суммируются следующие 16 пунктов: 1, 2, 6, 10, 15, 21, 24, 26, 27, 36, 39, 41, 42, 43, 46, 47.
- Для «Эмоционально-ориентированного копинга(ЭОК)», суммируются следующие 16 пунктов: 5, 7, 8, 13, 14, 16, 17, 19, 22, 25, 28, 30, 33, 34, 38, 45.
- Для «Копинга, ориентированного на **избегание(КОИ)**», суммируются следующие 16 пунктов: 3, 4, 9, 11, 12, 18, 20, 23, 29, 31, 32, 35, 37, 40, 44, 48.
- «Проблемно-ориентированного копинга(ПОК)» 8 пунктов, относящихся к избеганию: 9, 11, 12, 18, 20, 40, 44, 48.
- «Субшкала **«Социальное отвлечение»** может быть подсчитана из следующих 5 пунктов, относящихся к избеганию: 4, 29, 31, 35, 37[53].

С опорой на данный ключ были получены показатели по каждому копингу. Обработка данных была произведена в электронном виде с помощью программы «Microsoft Excel».

Безусловно, особенности совладающее поведения находятся в тесной связи с особенностями личности, формируясь и развиваясь в процессе жизни бок о бок. Одной из задач нашего исследования является выявление взаимосвязей совладающего поведения женщин-предпринимателей и не предпринимателей с их личностными особенностями. Понимание личностной обусловленности совладающего поведение может внести значительный вклад в понимание его функционирования и сущности. С целью исследования личностных особенностей нами были применены следующие методы:

«Пятифакторный опросник личности» (Р. МакКрае и П. Коста);

Для изучения личностных особенностей был использован личностный опросник NEO PI, разработанный американскими психологами П. Коста и Р. МакКрей в 1992 году на основе модели классификации личности “пятифакторная модель” (“большая пятерка”, «Big Five»). Данная модель основана на оценке пяти универсальных черт: “нейротизм”, ”экстраверсия”, “открытость опыту”, “согласие” и “сознательность”. Была использована версия опросника 5PFQ, составленная Хиджиро Теййном в адаптации А.Б. Хромова.

Описание методики

Опросник состоит из 75-и вопросов (двух противоположных по значению высказываний), каждое из которых выявляет важные свойства личности и особенности поведения человека в некоторых жизненных ситуациях. Испытуемому предлагается выбрать наиболее подходящую для описания его личности высказывания из двух предложенных, а затем оценить степень его соответствия по шкале от 2 до 0(или же от 0 до -2). Для оценки каждого из 5 факторов предлагается 15 вопросов с альтернативным выбором, в каждом из факторов выделяют 5 компонентов, на каждый из которых приходится по 3 вопроса.

Описание шкал

1. **“Экстраверсия - интроверсия”** – показывает направленность человека внутрь или вовне. Первичными компонентами фактора являются: активность - пассивность, доминирование подчиненность, общительность - замкнутость, поиск новых впечатлений - избегание новых впечатлений.
2. **«Привязанность – отделенность»** - данный фактор направлен на оценку взаимодействия с людьми – на сколько человек включен во взаимодействие, расположен к сотрудничеству, доверчив, конформен. Или

же он, наоборот, проявляет отстраненность и самостоятельность. Компонентами второго фактора являются: теплота - равнодушие, сотрудничество - соперничество, доверчивость - подозрительность, понимание - непонимание, уважение других - самоуважение.

3. **“Контролирование - естественность”** – фактор, оценивающий волевую регуляцию поведения. Он позволяет определить, контролирует ли себя человек, проявляет ли целеустремленность, прилагает ли волевые усилия, настойчивость, или же следует за своими природными импульсами, плывет по течению. Фактор включает в себя компоненты: аккуратность - неаккуратность, настойчивость - отсутствие настойчивости, ответственность - безответственность, самоконтроль - импульсивность, предусмотрительность - беспечность.
4. **«Эмоциональность – эмоциональная сдержанность»** - оценивает характеристики аффективной сферы личности. Определяется, на сколько человек остро реагирует, склонен к тревожности или депрессиям, контролирует свои эмоциональные порывы. Компонентами четвертого фактора являются: тревожность - беззаботность, напряженность - расслабленность, депрессивность эмоциональная комфортность, самокритичность - самодостаточность, эмоциональная лабильность - эмоциональная стабильность.
5. **«Игровость – практичность»** оценивает соприкосновение человека с «реальным» миром и миром фантазий и образов. В какой степени склонен индивид к следованию канона и «разумному» поведению с одной стороны и к фантазированию и новизне с другой. Первичными компонентами этого фактора являются: любопытство - консерватизм, мечтательность - реалистичность, артистичность - неартистичность, сензитивность - низкая чувствительность, пластичность - ригидность[56].

Полученные результаты были обработаны следующим образом:

Были суммированы баллы (от 1 до 5), набранные по вопросам, направленным на выявления первичных факторов (3 шт.). Затем были суммированы баллы первичных факторов (5 шт), и получены показатели по вторичным факторам. Далее оценки были переведены в процентное значение для более достоверного соотношения с результатами других методик. Обработка данных была произведена в электронном виде с помощью программы «Microsoft Excel». Состав факторов и ключ к обработке приведены в Приложении В. При интерпретации баллов первое слово из диады соответствовала высокой выраженности показателя, а второе – низкой.

Методика «Задачи Лачинса».

Для исследования особенностей мышления, а именно ригидности мышления, использовалась методика, предложенная А. Лачинсом в эксперименте А. и Э. Лачинс в 40-е гг. XX в. [71]. Данная методика позволяет оценить способность индивида изменять способы умственного и моторного реагирования при внешнем сходстве стимула, устойчивость к формированию определенной установке[52]

Описание методики

Методика включает в себя 10 арифметических задач, для решения которых необходимо совершить операции с тремя сосудами жидкости. Первые пять задач, направленны на формирование установки, решаются по формуле ($B-A-2C$). Следующие задачи имеют два решения: аналогичное первым, или же более простое - ($A\pm C$). Одна задача решается только более простым способом[52].

Таким образом, для исследования особенностей совладающего поведения и личностных особенностей женщин-предпринимателей нами были применены качественные и количественные методы, позволяющие взглянуть на совладающее поведения с различных точек зрения и составить более полное представление о данном феномене.

Для обработки данных полученные ответы испытуемых были оценены по следующей шкале: 0 – задача не решена, 1-задача решена правильно, 2 – задача решена более легким способом. Затем была посчитана сумма баллов, а также оценено решение задач «с подвохом», в которые можно было решить легким способом. На основе этого каждому испытуемого был присужден ранг: 1 – высокая лабильность, 2 – средняя лабильность, 3 – низкая лабильность.

2.4. Математико-статистические и качественные методы обработки данных

В силу особенности применяемого набора методов, для обработки и анализа данных необходимо обратиться как статистическим, так и к качественным данным.

Качественный анализ данных

Для анализа качественных данных были применены следующие методы:

1. Контент – анализ

Контент-анализ возник в 20-30-е годы XX века в США, данный метод направлен на анализ продуктов человеческой деятельности. Контент - анализ предполагает рассмотрение любого документа как сообщения и выделение в нём системы опорных понятий (категорий анализа), отыскание их индикаторов - единиц анализа (это могут быть слова, суждения, явления и т.д.), статистическую обработку данных [56].

Методом контент-анализа были обработаны данные, полученные с помощью интервью и анализа кейсов. При анализе интервью в качестве единиц анализа были выделены слова и фразы, несущие основную смысловую нагрузку при определении совладающего поведения. Были выделены фразы, которыми испытуемые характеризуют трудную жизненную ситуацию, а также свое поведение и самоощущение в ней.

Для обработки результатов анализа кейсов была применена следующая процедура. Для каждой жизненной ситуации была выделена последовательность актов совладания. Одним актом считалась смысловая единица (слово или фраза), обозначающее одно действие (одну реакцию). Далее действия были классифицированы по двум параметрам. Во-первых, на основе теории В.Н. Мясищева были выделены реакции трех типов: поведенческие (непосредственные физические действия, реальное взаимодействие, видимое и материальное); когнитивные (мыслительные действия, размышления, анализ или планирование, внутренний или частично внутренний процесс); эмоциональные (проживание эмоций, а также эмоциональная регуляция)[33].

В качестве основания второй классификации была применена шкала стратегий совладания, предложенных в методики Р. Лазаруса WCQ: «Планомерное решение проблемы», «Обращение за поддержкой к социальному окружению», «Позитивная переоценка», «Противостояние» («устрою скандал»), «Самоконтроль», «Самообвинение», «Фантазирование», «Дистанцирование», «Уход», куда был добавлен дополнительный класс «Эмоциональное реагирование».

Безусловно, ошибочно было бы обойти вниманием тот факт, что особенностью метода контент-анализа, как, впрочем, качественных данных в целом, является его субъективность. Для повышения объективности оценки полученных данных полученные нами классификации были проанализированы тремя экспертами. С помощью методов статистического анализа была выявлена сопряженность полученных оценок, и каждому акту совладания были приписаны класс по двум вышеприведённым параметрам. Акты, оценённые экспертами неоднозначно, были исключены из дальнейшего количественного анализа.

На основное данных, полученных с помощью психодиагностических методик, а также количественных данных, полученных с помощью интервью, был проведен математико-статистический анализ.

Математико-статистические методы обработки данных

1. Анализ достоверности различий женщин-предпринимателей и не предпринимателей был проведен с помощью непараметрического критерия U Манна-Уитни для независимых выборок.
2. Корреляционный анализ данных был проведен с помощью коэффициента ранговой корреляции Спирмена.
3. Сопряженность экспертных оценок для классификации данных качественных методов был применен критерий χ^2
4. Для выявления вклада независимых переменных в зависимые показатели был применен линейный регрессионный анализ, метод пошаговое сравнение.[36].

На основании вышеприведённых методов сбора, обработки и анализа данных были получены качественные и количественные результаты. Были выявлены некоторые особенности совладающего поведения и личностные особенности женщин-предпринимателей, а также женщин, не вовлеченных в предпринимательскую деятельность. Подробное описание и интерпретация результатов приведено в третьей главе.

ГЛАВА 3. Изучение совладающего поведения женщин-предпринимателей

3.1 Особенности совладающего поведения женщин-предпринимателей в сравнении с женщинами не предпринимателями

При изучении особенностей совладающего поведения женщин-предпринимателей и женщин не предпринимателей нами были использованы две ключевые методики – психодиагностический опросник "Копинг-поведение в стрессовых ситуациях"(CISS), а также метод анализа конкретных ситуаций (кейс-технология). Были исследованы показатели совладающего поведения у женщин-предпринимателей и не предпринимателей, затем проведен сравнительный анализ с целью выявления различий между предпринимателями и не предпринимателями. Такой анализ позволил определить, какие особенности совладающего характерны для женщин, занимающихся предпринимательской деятельностью и подтвердить основную гипотезу исследования.

3.1.1 Совладающее поведение женщин-предпринимателей

На основе психодиагностической методики исследования совладающего поведения "Копинг-поведение в стрессовых ситуациях"(CISS) нами были получены следующие результаты.

Наиболее выраженным показателем у женщин-предпринимателей является «Проблемно-ориентированный копинг (ПОК)», в среднем этот показатель выражен на 78,1% из 100 возможных, что является высоким уровнем выраженности. В выборки выраженность данного показателя варьируется от 55 до 95 процентов, что в очередной раз свидетельствует о высокой выраженности данного показателя. Выраженность данного показателя говорит о том, что основным способом выхода из стрессовой ситуации является непосредственно преобразования данной ситуации, применения анализа происходящего, планирования, совершения действий направленных на решение существующей проблемы доступными для

индивидуа способами. В целом, «Проблемно-ориентированный копинг» является конструктивным видом копинга», так как он подразумевает реальное влияние на стрессор с целью его устраниния, однако действия, спланированные и предпринятые индивидом, не всегда могут приводить к наиболее успешному разрешению ситуации. Тем не менее, выраженность этого показателя указывает на активную позицию по отношению у внешнему миру, а также на способность брать на себя ответственность за его изменения.

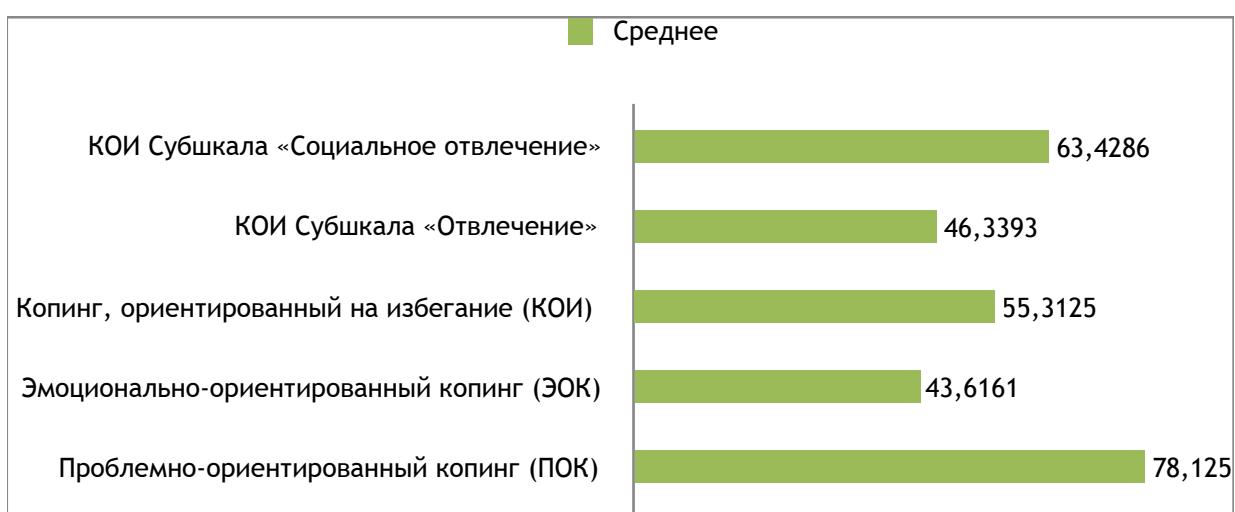


Рис.10 Выраженность показателей методики "Копинг-поведение в стрессовых ситуациях"(CISS) у женщин-предпринимателей

Следующим по уровню выраженности является показатель «Копинг, ориентированный на избегание (КОИ)», в среднем выраженный на уровне 55,3%(в диапазоне от 33 до 78 процентов), что является средним уровнем выраженности. Субшкалы данного копинга, являющиеся его частями, однако обладающие специфической направленностью избегания, выражены на следующем уровне: «Субшкала «Социальное отвлечение»» - 63,4%, «Субшкала «Отвлечение»» - 46,3 %. Данные показатели говорят о склонности женщин-предпринимателей отвлекаться от стрессовой ситуации, избегая взаимодействия с источником стресса. Наиболее предпочтаемым способом избегание является обращение к социальному окружению за помощью, поддержкой или компанией. Также характерно отвлечение на

постороннюю деятельность, такую как хобби или сорт, а также влияние на состояние своего организма через употребление алкоголя, еду или сон.

Наименее выраженным является показатель «Эмоционально ориентированный копинг (ЭОК)», выраженный на 43,6%, с разбросом от 42 до 65 процентов. Данный тип копинга направлен на эмоциональное реагирование на ситуацию, ее переживание и совладание с эмоциональным состоянием, ставшим следствием стресса. Низкая выраженность данного показателя указывает на то, что женщины-предприниматели не очень склонны эмоционально реагировать, переживать, злиться или расстраиваться в трудных жизненных ситуациях, они придают меньше значения эмоциям, для них проще управлять своим состоянием и действовать, не смотря на него.



Рис.11 Выраженность показателей методики "Копинг-поведение в стрессовых ситуациях"(CISS) у женщин не предпринимателей

Таким образом, для женщин-предпринимателей наиболее характерно в стрессовой ситуации предпринимать действия для ее решения, или же отвлекаться от нее, преимущественно на взаимодействие с окружающими, избегая прямого взаимодействия, что может являться способом восполнения и накопления ресурсов для преодоления ситуации.

Наиболее выраженным показателем у женщин не предпринимателей, так же, как и у предпринимателей, является «Проблемно-ориентированный

копинг (ПОК)», в среднем этот показатель выражен на высоком уровне (75,7%). В выборки выраженность данного показателя варьируется от 50 до 88 процентов. Для женщин, не вовлеченных в предпринимательскую деятельность, характерно предпринимать действия для влияния на ситуацию, чтобы найти решение проблемы. Это может быть объяснено тем, что женщины не предприниматели, не менее, являются работающими женщинами, что говорит о их активности и способности действовать самостоятельно и влиять на ситуацию. Решение проблемы, как таковое, является логичным способом совладание со стрессом, поэтому высокая выраженность данных показателей и предпринимателей, и у не предпринимателей может быть объяснено стремлением взрослых, активных, образованных людей управлять своей жизнью.

Следующим по уровню выраженности является показатель «Копинг, ориентированный на избегание (КОИ)», в среднем выраженный на уровне 58,4% (в диапазоне от 34 до 75 процентов). Копинг выражен на среднем уровне. Субшкала «Субшкала «Социальное отвлечение»» выражена на высоком уровне 64,6%, «Субшкала «Отвлечение»» - на среднем (51,6 %). Для женщин-предпринимателей, по всей видимости, характерным является отвлечение от стрессовой ситуации на общение или же социальное взаимодействие. И тоже важно получать поддержку и помочь, чувствовать себя причастными. В некоторых случаях, для избегания стрессовой ситуации, не предприниматели употребляют алкоголь, едят, сидят, или же отвлекаются на постороннюю деятельность.

Наименее выраженным, однако, весьма весомым, является «Эмоционально-ориентированный копинг (ЭОК)», выраженный на 53,0%, с разбросом от 31 до 81 процентов. Средний уровень выраженности данного копинга говорит о склонности женщин не предпринимателей к эмоциональному реагированию на ситуацию, переживаниям относительно ситуации, самообвинению или злости. Для них характерно в стрессовых ситуациях действовать исходя из своего эмоционального состояния,

прикладывать усилия для выхода из него, придавать эмоциональной оценке важное значение.

Для женщин не предпринимателей характерно применять «Проблемно-ориентированных копинг», хотя «Эмоционально-ориентированный копинг» и «Копинг, ориентированный на избегание» также используются.

По результатам анализа результатов данной методики мы обнаружили, что в среднем, все три копинга достаточно выражены, чтобы говорить об их применения в стрессовых ситуациях. Основываясь на этих данным, имеет смысл говорить о принципах, по которым выбирается тот или иной копинг, и о том, как они могут совмещаться в рамках решения одной проблемы.

При сравнении показателей методики "Копинг-поведение в стрессовых ситуациях"(CISS) женщин-предпринимателей и женщин-предпринимателей были обнаружены достоверно значимые различия, представленные в Таблице№4.

Было обнаружено, что показатели выраженности «Эмоционально-ориентированный копинг (ЭОК)» достоверно различаются у женщин-предпринимателей и не предпринимателей на уровне $p < 0,005$. У женщин-предпринимателей показатель «ЭОК» выражен в значительной степени меньше, чем у женщин, не вовлеченных в предпринимательскую деятельность.

Таблица4

Достоверные различия выраженности показателей методики "Копинг-поведение в стрессовых ситуациях"(CISS) у женщин-предпринимателей не предпринимателей

Показатель	Предприниматели	Не предприниматели	U	p
Эмоционально-ориентированный копинг (ЭОК)	23,25	36,10	245,0	,004

Можно говорить о том, что для предпринимателей менее характерно в стрессовых ситуациях погружаться в свои эмоции, такие как грусть, злость, обида или разочарования. Их решения в меньшей степени основаны на стремлении снизить высокое эмоциональное напряжение, вызванное стрессовой ситуацией. Для не предпринимателей эмоциональные переживания характерны в большей степени, их решения и действия в большей степени будут строиться на эмоциональных импульсах. Такое различие может быть объяснено насыщенностью предпринимательской деятельности стрессовыми ситуациями, в которой приходится принимать значимые решения и нести всю ответственность за их последствия самостоятельно.

3.1.2 Совладающее поведение женщин-предпринимателей с точки зрения многоактной структуры

Следующим методом, применённым для анализа совладающего поведения женщин-предпринимателей и не предпринимателей, стал метод анализа конкретных ситуаций (кейс-технология). Участникам исследования предлагалось послушать описание ситуации, традиционно считающейся трудной жизненной ситуацией, а затем предположить свою реакцию в данной ситуации и описать ее наиболее полно. Испытуемым было предложено четыре ситуации из разных сфер жизни: экстремальная ситуация, ситуация межличностных отношений, профессиональная ситуация, ситуация выбора. Из полученных ответов были выделенные акты совладания (смысловые единицы, обозначающие одну реакцию или действие). Данные акты были описаны и классифицированы. Были получены следующие результаты.

В среднем, длина последовательности совладания (комбинации актов совладания, расположенных в определенном порядке и составляющие стратегию поведения в конкретной ситуации) у женщин-предпринимателей

составила 5 актов. Минимальное количество актов в последовательности составило 2 акта, а максимальное – 11.

Среднее количество актов в последовательности совладания женщин не предпринимателей также составило 5, минимальное – 2, а максимальное 12. Данные представлены в Таблице.5

Таблица5

Количество актов совладание в последовательности совладания у женщин-предпринимателей и не предпринимателей

	Предприниматели	Не предприниматели
Среднее	5	5
Максимум	11	12
Минимум	2	2
Мода	5	6

В среднем, женщинах-предпринимателях и не предпринимателям свойственно формировать схожие по длине последовательности актов совладания. Однако имеет смысл рассматривать длину актов в связи с ситуацией, так как субъективная оценка каждой ситуации и ситуации и совладающее поведение в ней могут различаться. Анализ длины последовательностей в зависимости от ситуации представлен далее в Главе 3.

Далее был проведен анализ содержания актов совладания. Поскольку совладающее поведение является сложным комплексным процессом, включающим в себя множество элементов [Лазарус], полученные акты были классифицированы по двум шкалам («Поведенческие», «Когнитивные», и «Эмоциональные») и по содержанию совладания..

Как известно, оценки, формируемые человеком субъективны, поэтому для повышения валидной результатов и снижения уровня субъективности оценки мы обратились к экспертным оценкам. Трем экспертами было предложено независимо произвести классификацию каждого из называемых актов по двум шкалам («Поведенческие», «Когнитивные», и «Эмоциональные») и по шкале смыслового содержания актов. Если все четыре ответа были идентичны, акт классифицировался согласно этой оценке. Если все оценки всех четырех экспертов различались, данная реакция была признана неопределенной и исключалась из анализа. Сопряженность для двух одинаковых и трех одинаковых полученных оценок была проверена с помощью критерия Хи-квадрат. Согласно данным, приведенным в Таблице 6, наблюдается сопряженность для случая, когда 3 из 4 оценок экспертов были идентичны. Для двух совпадений из 4 сопряженность не наблюдается, соответственно эти результаты также были исключены. На основе проведенной экспертной оценки можно говорить о валидной распределении актов совладания внутри выдвинутых классификаций.

Таблица 6

Сопряженность экспертных оценок актов совладания

	2 совпадения из 4	3 совпадения из 4
Хи-квадрат	0,500	,000 ^a
Асимптотическая значимость	0,799	1,000

Полученные акты были отнесены к «Поведенческому» «Когнитивному» или же эмоциональному типу реагирования. Было определено, какой процент от всего совладающего поведения составляют акты каждого из трех типов. В результате были получены данные, приведенные в Таблице 7

Таблица 7

Средняя выраженность Эмоциональных, Когнитивных и Поведенческих актов совладания у женщин-предпринимателей и не предпринимателей, %

	Предприниматели	Не предприниматели
Эмоциональный	17,69	26,32
Когнитивный	26,08	15,79
Поведенческий	56,23	57,89

У женщин-предпринимателей большая доля актов совладающего поведения (56,23%) приходится на поведенческие акты. Это говорить о том, что физические действия и поступки, вне зависимости от их конструктивности, направленности и значения превалируют в совладающем поведении женщин-предпринимателей. На втором месте по выраженности находятся когнитивные акты, составляющие 26,08% от всего совладающего поведения. Более четверти совладающего поведение предпринимателей происходит на когнитивном уровне. Анализ ситуации, платированные действий, мотивирующие или отвлекающие мысли, переоценка, а также многое другое является значимой частью совладающего поведения для предпринимателей. Наименьшую часть совладающего поведения составляют эмоциональные акты. Эмоциональная реакция, чувства, переживания – важная часть совладающего поведения, однако на нее приходится значительно меньший процент от всего совладающего поведения (17,69%).

У женщин не предпринимателей, так же, как и у предпринимателей, наибольшее количество актов совладания относится к поведенческим (57,89%). Скорее всего, можно говорить о том, что преобладания поведенческих актов в совладающем поведении в целом не является профессиональной особенностью. Вероятно, это может быть связано с наличием профессиональной деятельности в принципе, или же это может

быть обусловлено гендерными, возрастными, культурными различиями. Вторым по выраженности являются эмоциональные акты, они составляют 26, 32% от общего количества актов. Можно полагать, что в стрессовых ситуациях не предприниматели реагируют более эмоционально, у них больше времени уходит на переживание ситуации, они более склонны придавать значения чувствам, нежели мыслям и планам. Об этом можно судить из более низкого процента по сравнению с женщинами-предпринимателями когнитивных актов (15,96%). Вероятно, в стрессовой ситуации женщины, не вовлеченные в предпринимательскую деятельность более склонны принимать решения и действовать исходя из своего эмоционального состояния, нежели опираясь на наблюдения, логические рассуждения или анализ ситуации.

Анализируя совладающее поведение с точки зрения динамического подхода очень важно понимать, на каких уровнях проходит совладание и преобладание какого из них является доминирующим. Однако нельзя забывать, что смысл совладания, а точнее путь, который приводит к выходу из стрессовой ситуации, результату совладания, индивидуален. Люди могут видеть результат совладания по-разному, и находить вариативные пути его достижения. Поэтому, при изучении совладающего поведения нельзя упускать из виду смысловое содержание актов совладания: что именно человек делает, думает и чувствует, чтобы справиться с ситуацией тем или иным способом. Безусловно, комбинации актов, составленные каждой исследуемой нами женщиной, уникальны. Для понимания особенностей, характерных для предпринимательской деятельности, нам важно было взглянуть на смысловое содержание актов совладания более обобщенно. С этой целью, полученные с помощью контент-анализа данные были, классифицированы по параметру смыслового содержания. Данная классификация является самостоятельной, она не взаимосвязана с классификацией по типу реакции. Нельзя отнести какой-то конкретный класс к какому-то конкретному типу, акт из одного и того же класс по смысловому содержанию может относиться к любому из трех типов, и наоборот.

Вероятно, что некоторые соответствия классификаций существуют, однако изучение этого не являлось нашей целью.

В основу классификации по смысловому содержанию легли способы совладающего поведения, выделяемые Р. Лазарусом: «Планомерное решение проблемы», «Обращение за поддержкой к социальному окружению», «Позитивная переоценка», «Противостояние», «Самоконтроль», «Самообвинение», «Фантазирование», «Дистанцирование», «Уход», к которым был добавлен дополнительный класс «Эмоциональное реагирование», так были обнаружены акты, по классификации не подходящие не в одну из вышеприведённых девяти категорий. Полученные данные представлены на рисунке 12.



Рис 12. Распределение актов совладания по содержанию акта у женщин-предпринимателей

Наиболее выраженным показателем у женщин-предпринимателей является «Планомерное решение проблемы». На него приходится большая часть актов совладания, что составляет 54,97%. Менее половины актов совладания относится к другим классам. Наиболее выраженным является «Эмоциональное реагирование», которое составляет 15,38%, далее следует «Обращение за поддержкой к социальному окружению» (9,55%), также присутствуют «Дистанцирование»(6,63%), «Позитивная переоценка» (3,60%) и противостояние «Противостояние»3,30%. Менее чем 3% от всех актов

совладания приходятся на «Уход»(2,39%), «Самообвинение»(1,89%), «Самоконтроль»(1, 36%), и «Фантазирование»(0,92%). Получается, из актов совладающего поведения, применённого для совладания с трудной жизненной ситуацией, более половины относятся к категории «Планомерное решение проблемы». Это говорит о том, что реакции женщин-предпринимателей направлены на то, чтобы лучше понять проблему, увидеть ее причины и следствия, оценить свои возможности, рассмотреть варианты решения и совершать действия, адекватные ситуации, с цель ее разрешения. Полученные данные перекликаются с данными, полученными с помощью методики CISS, согласно которой наиболее выраженной копинг стратегией у женщин-предпринимателей является «Проблемно-ориентированный копинг». Таким образом, можно полагать, что решение проблемы действительно является самым предпочтаемым способом совладания. Однако интересным представление состава содержание оставшейся части совладающего поведения, менее выраженной, но не менее значимой. Второй по выраженности является «Эмоциональное реагирование», что говорит о том, что для женщин-предпринимателей характерно испытывать эмоциональную реакцию в стрессовой ситуации. Так же, выраженным являются «Дистанцирование» и «Позитивная переоценка», что может выступать способом выхода из эмоциональной реакции, например через снижение значимости переживаний или извлечение из ситуации позитивного опыта. В единичных случаях акты были отнесены к «Самообвинению», «Самоконтролю» и «Фантазированию», что означает, что для предпринимателей не свойственно винить себя в произошедшем, подавлять свои эмоции или же надеется на то, что ситуация разрешиться сама собой.

При анализе актов совладания женщин не предпринимателей были получены результаты, представленные на рисунке 13.

Здесь ситуация складывается аналогичным образом: более половины актов классифицированы как «Планомерное решение проблемы». Таким образом, «Планомерное решение проблемы» является наиболее выраженным

показателем и составляет 52,80%. Однако, у женщин-предпринимателей почти четверть актов относится к классу «Эмоциональное реагирование» (23,62%). У не предпринимателей выражена эмоциональная реакция в трудной жизненной ситуации. Опять же, полученные отсылают нас к вышеупомянутым результатам методики CISS, которая также показала большую выраженность эмоциональной реакции у женщин, не вовлеченных в предпринимательскую деятельность. «Обращение за поддержкой к социальному окружению» составляет 8,42%, что может говорить о выраженности у не предпринимателей потребности в помощи и поддержки окружения в трудной жизненной ситуации.



Рис 13. Распределение актов совладания по содержанию акта у женщин-предпринимателей

«Противостояние» составляет 4,31%, что может быть последствием высокой эмоциональности совладания - могут предприниматься действия для влияния ситуацию, основанные на эмоциональных реакциях. Остальные классы составили менее 3% от совладающего поведения у женщин не предпринимателей: «Дистанцирование», 2,82% «Самообвинение» 2,69%, «Уход» 2,00%, «Позитивная переоценка» 1,30%, «Фантазирование» 1,08%, «Самоконтроль» 0, 96%. Такое распределение может указывать на редкое применение актов, направленных на самостоятельное регулирование

эмоционального состояния женщинами, не вовлеченными в предпринимательскую деятельность в трудных жизненных ситуациях.

Был проведен сравнительный анализ актов совладающего поведения по смысловому содержанию у женщин-предпринимателей и не предпринимателей. Результаты представлены в Таблице8. Было обнаружены достоверные различия в выраженности показателей «Позитивная переоценка» и «Дистанцирование» у женщин-предпринимателей и не предпринимателей на уровне $p<0.05$. Наблюдаются различия в выраженности показателей «Позитивная переоценка» и «Дистанцирование» у женщин-предпринимателей и не предпринимателей. Полученные данные свидетельствуют о том, что женщины-предприниматели в большей степени склонны переоценивать полученный в трудной жизненной ситуации опыт, искать в ситуации положительные стороны и переосмыслять свои ценности. Для предпринимателей, в большей степени, чем для не предпринимателей, характерно дистанцироваться от ситуации – субъективно понижать уровень ее значимости, продолжать жить и функционировать, не смотря на трудности.

Таблица8

Количество актов совладания у женщин-предпринимателей в зависимости от ситуации

Показатель	Предприниматели	Не предприниматели	U	p
Позитивная переоценка	33,29	25,71	310,5	,033
Дистанцирование	34,47	24,53	276,5	,016

Рассматривая полученные результаты, можно говорить о том, что, не смотря на схожесть некоторых аспектов совладающего поседения у предпринимателей и не предпринимателей, например преобладание «Поведенческих» актов, и «Последовательного решения проблемы» среди прочих, можно говорить об особенностях совладающего поведения женщин-предпринимателей. В среднем, женщины-предприниматели в большей

степени применяют «Когнитивные» акты совладания, нежели «Эмоциональные»; для них характерно переосмыслять полученный опыт и находить в нем положительные стороны, а также абстрагироваться от ситуации и продолжать действовать привычным образом.

3.2. Ситуативные особенности совладающего поведения

Приведенные в предыдущем параграфе данные характеризуют совладающее поведение женщин-предпринимателей и женщин, не вовлеченных предпринимательскую деятельность в среднем. Однако нельзя упускать из виду влияние ситуации на поведение индивида, о чем говорил К. Левин [57]. Согласно его теории, поведение человека как минимум на половину определяется средовыми факторами, поэтому, что человек существует в непрерывной связи с внешним миром. Относительно совладающего поведения, данную точку зрения разделял Р. Лазарус, а также и другие исследователи. Важной частью процесса совладания является когнитивная оценка, и, безусловно, содержание ситуации оказывает влияние на присуждаемую ей оценку. Исходя из этого, при описании совладающего поведения женщин-предпринимателей важно учитывать ситуационные особенности и различия. Нами был проведен анализ совладающего поведения в зависимости от ситуации.

Было проанализировано количество актов в последовательности совладающего поведения у женщин-предпринимателей. Результаты представлены в Таблице 9

Таблица 9

Количество актов совладания у женщин-предпринимателей в зависимости от ситуации

	Экстремальная ситуация	Межличностные отношения	Профессиональная ситуация	Ситуация выбора
Среднее	7	5	5	4
Минимум	3	2	2	1

Максимум	11	9	9	8
Мода	6	5	3	3

В среднем, наибольшее количество актов совладание характерно для Экстремальной ситуации. Среднее количество актов в последовательности составило 7, в диапазоне от 3 до 11. Наиболее часто встречаются последовательности совладания, состоящие из 6 актов. Схожее распределение частот характерно для Ситуации межличностных отношений и профессиональной ситуации. Среднее количество актов в обеих ситуациях составило 5, в диапазоне от 2 до 9. Однако в Ситуации межличностных отношений наиболее часто встречаются последовательности совладания, состоящие из 5 стратегий, а в профессиональной ситуации – из 3. Наименьшее количество актов совладания в последовательности характерно для Ситуации выбора. Среднее количество актов – 4(1-8 актов), при этом чаще всего встречаются последовательности из 3 актов. Это может говорить о том, что наиболее проблематичной, с точки зрения совладания, ситуацией для женщин-предпринимателей является Экстремальная ситуация. Предпринимателям приходится прилагать большее количество усилий для преодоления данной трудной жизненной ситуации, находить более длинные и сложные пути решение. Однако это также может быть объяснено большей неточностью экстремальной ситуации. Трудные жизненные ситуации в работе и в отношениях, так или иначе, случаются практически каждым, что нельзя сказать об экстремальных ситуациях. Вероятно, длина реакции может быть обусловлена новизной ситуации и отсутствию каких-либо подходящих моделей для ее решения. Вероятно, в Ситуации выбора дело обстоит противоположным образом. Можно предположить, что выбор, даже в трудной ситуации, совершается на основе ценностей и убеждений. Меньшее количество актов совладание может быть обусловлено выраженным пониманием ценностей и приоритетов женщинами предпринимателями. Однако для более точного понимания данных различий необходимо более детально исследовать содержание актов.

Результаты, полученные при анализе количества актов совладания женщин, не вовлеченных в предпринимательскую деятельность, в зависимости от ситуации, представлены в Таблице 10

Таблица 10

Количество актов совладания у женщин не предпринимателей в зависимости от ситуации

	Экстремальная ситуация	Межличностные отношения	Профессиональная ситуация	Ситуация выбора
Среднее	6	4	4	4
Минимум	3	2	2	1
Максимум	12	8	8	7
Мода	3	6	3	4

Для не предпринимателей характерно аналогичное распределение количества актов в зависимости от ситуации, хотя и наблюдаются некоторые различия. Так же, как и для предпринимателей, наибольшее среднее количество актов наблюдается в экстремальной ситуации составляет 6, в диапазоне от 3 до 13. Однако наиболее часто встречаются последовательности совладания, состоящие из 3 актов, что короче, нежели у женщин-предпринимателей. Схожими между собой оказались Ситуация межличностных отношений и Профессиональная ситуация. Среднее количество актов в обеих ситуациях составило 4, в диапазоне от 2 до 8. Однако в Ситуации межличностных отношений наиболее часто встречаются последовательности совладания, состоящие из 6 актов, а в профессиональной ситуации – из 3. В ситуации выбора среднее количество актов составляет 4(1-7 актов), при этом чаще всего встречаются последовательности из 4 актов. Можно предположить, что наиболее затруднительной ситуацией для женщин не предпринимателей является Экстремальная ситуация, однако трудно говорить о наименее затруднительной.

Был проведен анализ типов актов совладания в зависимости от ситуации для женщин-предпринимателей (Таблица11). В Экстремальной

ситуации количество Поведенческих актов составило 59%, Когнитивных – 27% и 14% -Эмоциональных. В Ситуации межличностных отношений количество Поведенческих актов составило 54%, Когнитивных – 23% и 23% - Эмоциональных. В Профессиональной ситуации количество Поведенческих актов составило 75%, Когнитивных – 10% и 15% -Эмоциональных. В Ситуации выбора количество Поведенческих актов составило 55%, Когнитивных – 29% и 16% -Эмоциональных.

Таблица 11
Выраженности Эмоциональных, Когнитивных и Поведенческих актов совладания у женщин-предпринимателей в зависимости от ситуации, %

	Экстремальная ситуация	Межличностные отношения	Профессиональная ситуация	Ситуация выбора
Эмоциональный	14	23	10	16
Когнитивный	27	23	15	29
Поведенческий	59	54	75	55

Во всех четырех ситуация преобладают Поведенческие акты, однако стоит отметить, что в профессиональной ситуации в значительной степени (почти на 20%!) процентов увеличивается его выраженность по сравнению с другими ситуациями. Получается, что в Профессиональной трудной жизненной ситуации женщины-предприниматели склонны действовать, практически не уделяя внимания своим мыслям и чувствам. Когнитивные акты в Профессиональной ситуации выражены несколько больше, чем когнитивные, но такое распределение характерно для женщин-предпринимателей. Интересно, что в Ситуации межличностных отношений привычное распределение нарушается – наблюдается одинаковая выраженность Эмоционального и Когнитивного компонентов. Такое может быть объяснено тем, что межличностные отношения, особенно романтические, эмоционально насыщенная сфера жизни, которая в меньшей степени требует волевых решений и в большей понимания и сочувствия.

Вероятно, женщины-предприниматели, для которых характерно в большей степени ориентироваться на разум и логическое мышление, в неформальном взаимодействии склоны большее значение придавать своим чувствами и переживаниям.

Был проведен анализ типов актов совладания в зависимости от ситуации для женщин не предпринимателей. Полученные данные имеют некоторые особенности по сравнению с данными женщин-предпринимателей (Таблица 12).

Таблица 12.
Выраженности Эмоциональных, Когнитивных и Поведенческих актов совладания у женщин не предпринимателей в зависимости от ситуации, %

	Экстремальная ситуация	Межличностные отношения	Профессиональная ситуация	Ситуация выбора
Эмоциональный	26	17	15	16
Когнитивный	16	29	18	26
Поведенческий	58	55	67	57

Был проведен анализ типов актов совладания в зависимости от ситуации для женщин-предпринимателей. В Экстремальной ситуации количество Поведенческих актов составило 58%, Когнитивных – 16% и 26% - Эмоциональных. В Ситуации межличностных отношений количество Поведенческих актов составило 55%, Когнитивных – 29% и 17% - Эмоциональных. В Профессиональной ситуации количество Поведенческих актов составило 67%, Когнитивных – 18% и 15% -Эмоциональных. В Ситуации выбора количество Поведенческих актов составило 57%, Когнитивных – 26% и 16% -Эмоциональных.

Во всех ситуациях доминирует Поведенческий тип актов, однако в Профессиональной ситуации он выражен больше, чем в других ситуациях. Также важно отметить, что количество Эмоциональных и Когнитивных актов в данной ситуации схожее, Когнитивных актов лишь на 3% больше. Такое

распределение актов является отличным от среднего распределения актов по типам, характерного для женщин не предпринимателей. Получается, что в Профессиональной ситуации не предприниматели склонны применять больше Поведенческих актов, а также примерно равное между собой количество Эмоциональных и Когнитивных актов. Следовательно, при трудностях в профессиональной сфере предприниматели больше активизируют свою деятельность, однако действовать они могут и, исходя из логических рассуждений, и опираясь на эмоциональную реакцию. В Ситуации межличностного общения и в Ситуации выбора не предприниматели склонны в большей степени опираться на свои размышления и рассуждения, нежели на эмоциональные реакции, хотя они тоже присутствуют. В Экстремальной ситуации, однако, количество Эмоциональных актов преобладает над количеством Когнитивных. Можно предположить, что Эмоциональная ситуация является более новой и пугающей, и вызывает у женщин, не вовлеченных в предпринимательскую деятельность более количество эмоций, чем другие ситуации, где они могут анализировать и размышлять. Необычно, однако, что в Ситуации межличностных отношений Когнитивный компонент преобладает над Эмоциональным. Вероятно, что сфера межличностного взаимодействие для не предпринимателей является более значимой, решения, принимаемые в этой сфере, имеют больший вес, а значит подход к ним более основательный, в меньшей степени основанный на импульсах.

Таким образом, наблюдаются некоторые ситуативные особенности в выраженности типов актов совладания в зависимости от ситуации у женщин-предпринимателей и не предпринимателей.

Были проанализированы особенности смыслового содержания актов совладания в зависимости от ситуации у женщин-предпринимателей. Результаты представлены на рисунке 14.

В Экстремальной ситуации наиболее выраженным классом актов является «Планомерное решение проблемы» - 55,86%, на втором месте «Обращение за поддержкой» - 15,26%, на третьем - «Эмоциональное реагирование»(13,28%), далее следует «Дистанцирование» - 8,98%. Остальные 6 классов представлены не более чем на 3%: «Позитивная переоценка»(1,90%), «Противостояние»(0,49%), «Самоконтроль»(2,03%), «Самообвинение»(0,77%), «Фантазирование»(0,57%), «Уход, избегание» (0,86%). Чаще всего в экстремальной ситуации женщины-предприниматели планируют и совершают действия для решения проблемы, обращаются за поддержкой к окружению, проживают и обесценивают значимость происходящего.

В Ситуации межличностного общения наиболее выраженным классом актов является «Планомерное решение проблемы» - 31,56%, на втором месте «Эмоциональное реагирование»(22,48%), на третьем - «Противостояние»(12,68%), далее следует «Уход, избегание» (10,42%), «Дистанцирование» - 9,11%, «Позитивная переоценка»(5,69%), «Самоконтроль»(3,87%). ,«Обращение за поддержкой» и «Самообвинение» и менее чем на 3%, (2,20%) и (1,90%) соответственно. «Фантазирование» в Ситуации межличностных отношений женщинами предпринимателями не используется. В трудной жизненной ситуации в сфере личной жизни женщины-предприниматели чаще всего стараются разрешить проблему, однако у них это вызывает большое количество эмоциональных реакций. В этой ситуации предприниматели совершают совладающее действия, основанные на эмоциях, пытаются выйти из ситуации и отвлечься от нее, оценить ее как менее значимую или же увидеть в ней плюсы.

В Профессиональной ситуации наиболее выраженным классом актов является «Планомерное решение проблемы» - 70,30%, на втором месте «Обращение за поддержкой» - 13,15%, на третьем - «Эмоциональное реагирование»(7,02%), четвертое место разделили «Самообвинение» и «Уход, избегание» с показателем выраженности 5,74%, далее «Фантазирование»(2,35%) и «Позитивная переоценка»(1,43%).

«Противостояние», «Дистанцирование» и «Самоконтроль» в данной ситуации женщинами предпринимателями не используется. В профессиональной области предприниматели ориентированы на решение проблемы, однако готовы обращаться за поддержкой к окружению. Часть совладающего поведения составляет эмоциональная реакция, они также склонны признавать свою вину или пытаться отвлечься от ситуации.

В Ситуации выбора наиболее выраженным классом актов является «Планомерное решение проблемы» - 65,10%, на втором месте «Эмоциональное реагирование»(21,32%), на третьем - «Позитивная переоценка»(6,25%), далее «Дистанцирование»(4,70%) и «Обращение за поддержкой»(2,63). Такие классы актов совладания как «Противостояние», «Уход, избегание», «Самоконтроль», «Самообвинение», «Фантазирование» в Ситуации выбора женщинами предпринимателями не используется. В Ситуации выбора предприниматели склонные совершать направленные на разрешение ситуации действия, при этом они испытывают эмоции, хотя стараются найти в ситуации что-то полезное для себя, и продолжать жить, не смотря на нее.

Основываясь на полученных результатах, можно говорить о том, что совладающее поведение женщин-предпринимателей различается в зависимости от ситуации. Во всех ситуациях наиболее используемым классом актов является «Планомерное решение проблемы», однако ее преобладание в Ситуации межличностного общения весомо снижается. При этом увеличивается выраженность «Эмоционального реагирования», и, в отличие от трех других ситуаций, увеличивается доля «Противостояния». Можно полагать, что в личной жизни женщины-предприниматели реагируют гораздо более эмоционально, чем в других сферах, и склонные принимать решения и действовать на основе своих эмоциональных импульсов. Более высокая выраженность «Эмоционального реагирования» проявляется и в Ситуации выбора. Это может быть также обосновано тем, что ситуация выбора затрагивает межличностные и семейные отношения, что вызывает больше переживания. Также, болезнь и возможная смерть близкого человека,

описанная в ситуации, может вызывать более выраженные эмоциональные реакции, нежели профессиональная деятельность. При объяснении этого результата необходимо обращаться к субъективному пониманию ТЖС предпринимателями. Важно отметить, что в Экстремальной ситуации и Профессиональной ситуации уровень показателя «Обращение за поддержкой» выше, чем в двух других ситуациях. Это может означать, что в ситуации, когда нужно совершать оперативные действия для достижения определенного результата, женщины-предприниматели активизируют социальные ресурсы, и используют их для решения проблемы, что не так актуально в ситуациях, связанных с личной жизнью. Интересно, что Профессиональная ситуация – единственная ситуация, где показатель «Фантазирование» выражен больше, чем на 1%. Вероятно, это может указывать на позитивное отношение предпринимателей к своему профессиональному окружению и их надежду на благоприятное разрешение ситуации, где решение зависит от внешних обстоятельств.

Таким образом, можно говорить, что для каждой из ситуаций существуют свои особенности смыслового содержания актов. Женщины-предприниматели способны разрабатывать адекватные ситуации последовательности актов совладания.

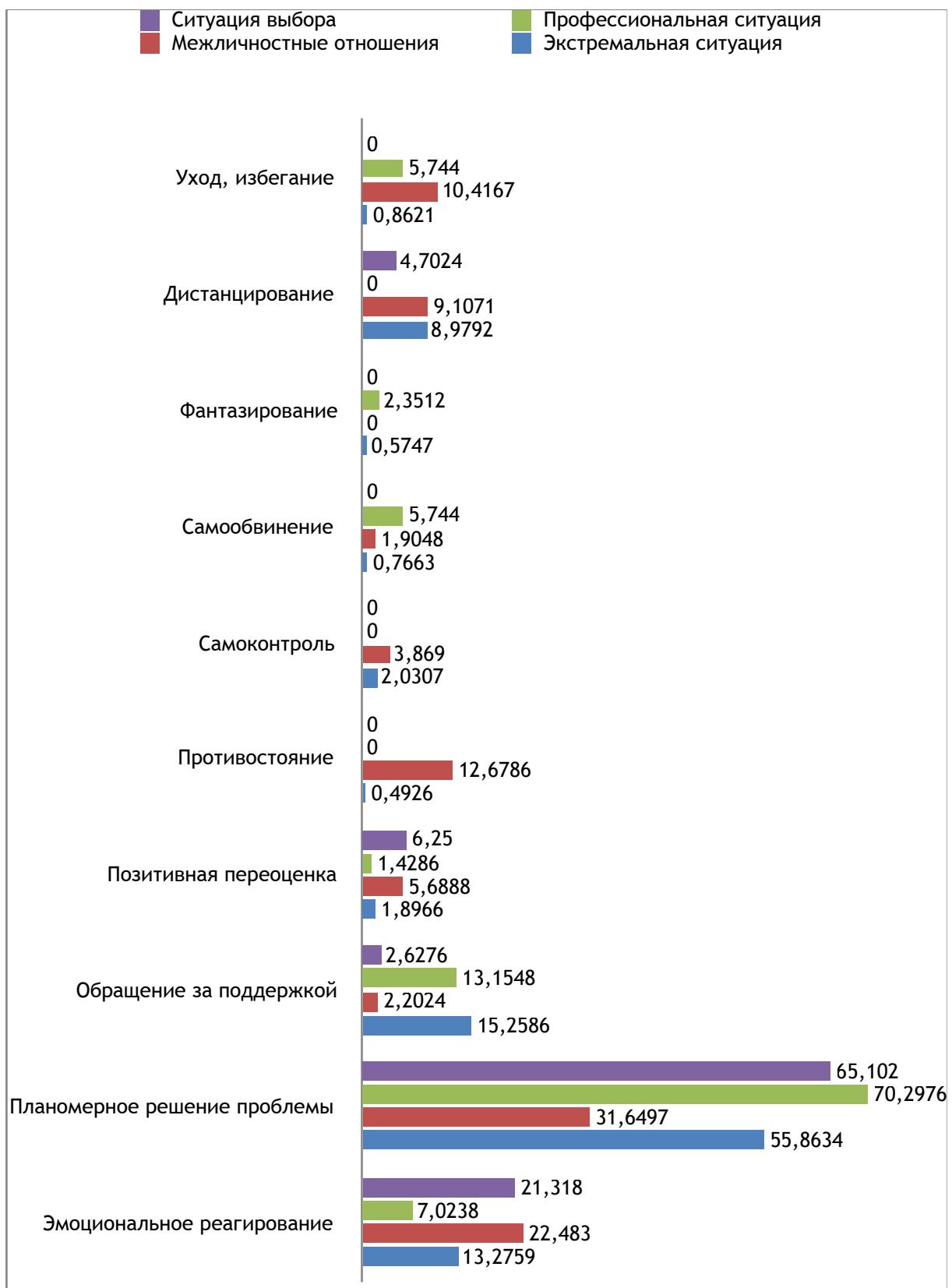


Рис 14. Ситуационное распределение актов совладания по содержанию акта у женщин-предпринимателей

Были проанализированы особенности смыслового содержания актов совладания в зависимости от ситуации у женщин не предпринимателей. Результаты представлены на рисунке 15.

В Экстремальной ситуации наиболее выраженным классом актов является «Планомерное решение проблемы» - 49,47%, на втором месте «Эмоциональное реагирование»(28,49%), на третьем - «Обращение за поддержкой» - 14,39%. Следующие классы представлены менее чем на 3%: «Дистанцирование» - 2,89%. «Позитивная переоценка»(1,85%), «Самоконтроль»(1,81%) «Фантазирование»(1,12%). В экстремальной ситуации женщинами не предпринимателями не используются акты, отнесенные к таким классам, как «Противостояние», «Самообвинение», «Уход, избегание». В Экстремальной ситуации не предприниматели чаще всего совершают действия для решения проблемы, у них выражена эмоциональная реакция, а также для них характерно обращаться за поддержкой к социальному окружению.

В Ситуации межличностного общения наиболее выраженным классом актов является «Эмоциональное реагирование»(28,07%) «Планомерное решение проблемы» (27,38%) в данной ситуации оказалось на втором месте, а на третьем «Противостояние»(23,89%). Далее следует «Уход, избегание» (10,42 %), «Обращение за поддержкой»(4,69) и «Самообвинение»(3,65 %) Менее чем на 3% выражены: «Дистанцирование»(2,08%), «Позитивная переоценка»(2,78%), «Самоконтроль»(0,83%). «Фантазирование» в Ситуации межличностных отношений у женщин не предпринимателей отсутствует. В личной сфере женщины не предприниматели примерно в равной степени переживают из-за ситуации, планируют и применяют действия для ее решения или же действуют, основываясь на своих эмоциях. Для них также свойственно отвлекаться от ситуации, избегать решения, обращаться за поддержкой и обвинять себя в произошедшем.

В Профессиональной ситуации наиболее выраженным классом актов является «Планомерное решение проблемы» - 64,02%, на втором месте - «Эмоциональное реагирование»(14,57%) «Самообвинение» (7,00%) на третьем. Далее «Обращение за поддержкой» - 6,90%, «Дистанцирование» (6,00%), «Уход, избегание»(1,00%) и «Самоконтроль» (0,50%). «Позитивная переоценка», «Противостояние» и «Дистанцирование» и «Фантазирование» в данной ситуации не предпринимателями не используется. В Профессиональной ситуации женщины, не вовлечённые в предпринимательскую деятельность, чаще всего решают возникшую проблему, переживаю из-за происходящего и обвиняют себя. Они также могут обращаться за помощью, оценивать ситуацию как менее значимую или избегать ее решения.

В Ситуации выбора наиболее выраженным классом актов является «Планомерное решение проблемы» - 69,93%, на втором месте «Эмоциональное реагирование»(19,65%), на третьем - Обращение за поддержкой»(4,86). Также присутствуют «Фантазирование»(3,13%) «Позитивная переоценка»(1,04%) и «Дистанцирование»(1,39%). Такие «Противостояние», «Уход, избегание», «Самоконтроль», «Самообвинение» в Ситуации выбора женщинами не предпринимателями не используется. В трудной ситуации, когда приходится делать выбор, не предприниматели стараются проанализировать ситуацию и решить ее, испытывают эмоции или запрашивают помощь у социального окружения.

Обобщая полученные данные, можно говорить о том, что есть некоторые различия в зависимости от ситуации. Во всех ситуациях наиболее используемыми классами являются «Планомерное решение проблемы», и «Эмоциональное реагирование», что указывает на эмоциональные переживания, испытываемые женщинами в трудных жизненных ситуациях, при этом не останавливающие их от действий для решения проблемы. Важно отметить, что в Ситуации межличностных отношений акты класс «Противостояния» занимают почти четверть всего совладающего поведения, хотя в других ситуациях отсутствуют вообще. Можно предполагать, что

личная жизнь является значимой сферой для женщин, не вовлеченных в предпринимательскую деятельность, и для них сложнее принимать осмысленные решения в такой эмоционально напряженной ситуации. В Ситуации межличностного общения не предпринимали склонны отвлекаться, избегать решения, хотя в других ситуациях для них это не свойственно. Это, также, может указывать на большую эмоциональную включенность в эту сферу жизни. Для не предпринимателей характерно обращаться за социальной поддержкой, однако наиболее ярко это проявляется в Экстремальной ситуации. Возможно, в ситуации, выходящей за рамки привычной повседневности, им труднее, чем в других, действовать самостоятельно, и окружение помогает им найти ресурсы для совладания.

Результаты указывают на то, что для женщин, не вовлеченных в предпринимательство, аналогично с предпринимателями, существуют особенности совладания для каждой из ситуаций. Они формируют разнообразные последовательности актов совладания, опираясь на содержание ситуации, хотя содержательное разнообразие несколько меньше, чем у предпринимателей.

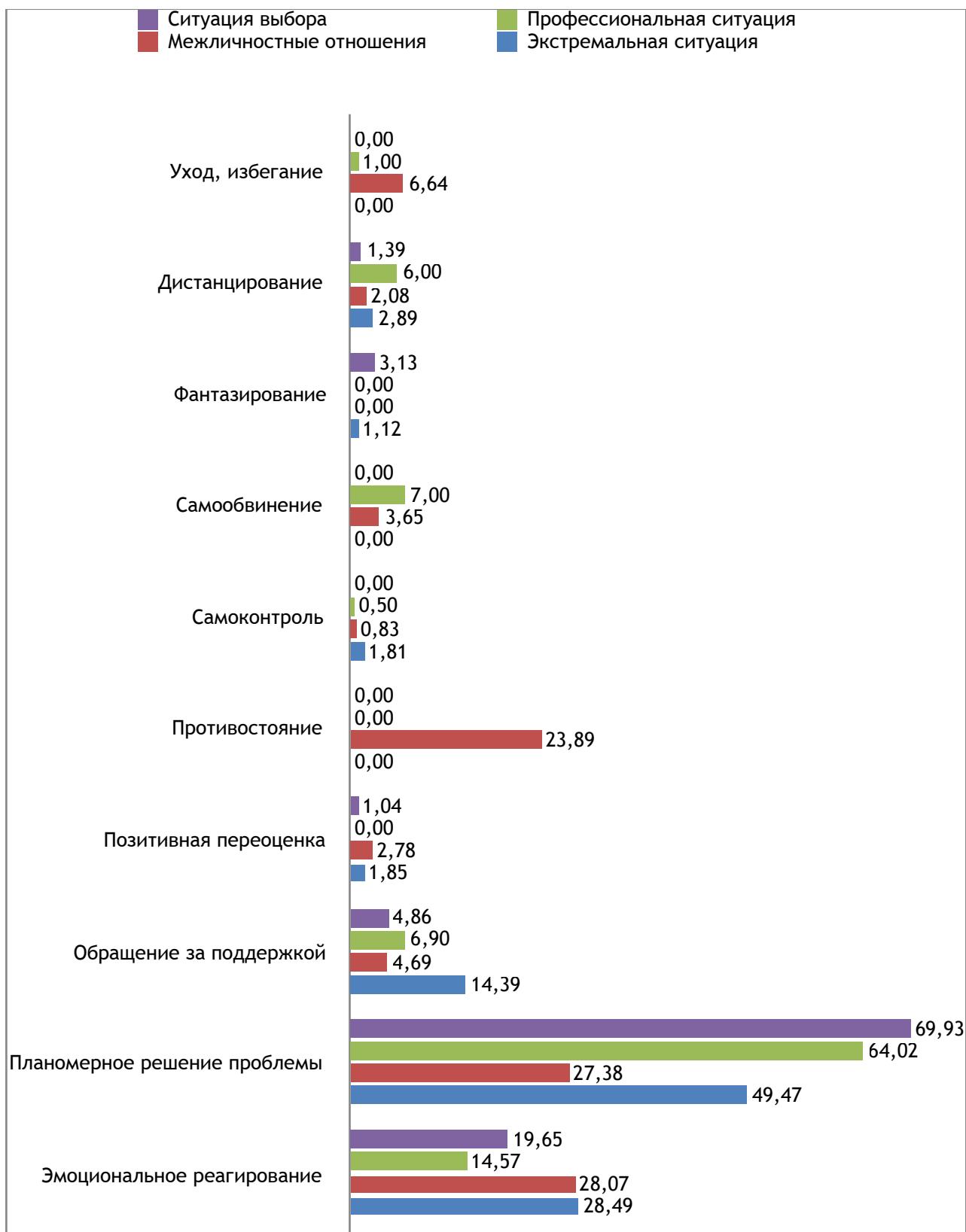


Рис 15. Ситуационное распределение актов совладания по содержанию акта у женщин не предпринимателей

С целью сравнения ситуационных различий был проведен сравнительный анализ актов совладания в зависимости от ситуации женщин-предпринимателей и не предпринимателей. Достоверно значимые различия представлены в Таблице 13

Таблица 13

Сравнительный анализ актов совладания у женщин-предпринимателей и не предпринимателей в зависимости от ситуации

Ситуация	Показатель	Предприниматели	Не предприниматели	U	p
Экстремальная ситуация	Количество актов	36,25	23,53	247,5	,004
	Эмоциональный	23,81	32,67	255,5	,036
	Когнитивный	32,79	22,65	238,0	,017
Межличностные отношения	Дистанцирование	30,34	24,44	284,5	,042
Профессиональная ситуация	Обращение за поддержкой	32,59	23,24	249,5	,009
	Фантазирование	29,93	26,00	324,0	,043
	Дистанцирование	25,00	31,11	294,0	,009

Были обнаружены достоверно значимые различия особенностей совладающего поведения в Экстремальной ситуации. Обнаружено, что количество актов совладания в экстремальной ситуации достоверно различается на уровне значимости $p < 0,005$. Для женщин-предпринимателей характерно образовывать более длинные последовательности актов совладания в Экстремальной ситуации. Были обнаружены различия в выраженности показателей «Эмоциональных» актов совладания. Обнаружено, что показатели выраженности «Эмоциональных» актов совладания достоверно различаются на уровне значимости $p < 0,05$. Были обнаружены различия в выраженности показателей «Когнитивных» актов совладания. Обнаружено, что показатели выраженности «Когнитивных»

актов совладания достоверно различаются на уровне значимости $p < 0,05$. Можно говорить о том, что женщины-предприниматели в Экстремальной ситуации используют больше «Когнитивных» актов, а женщины, не вовлеченные в предпринимательскую деятельность больше «Эмоциональных» актов.

Были обнаружены достоверно значимые различия в Ситуации межличностных отношений. Были обнаружены различия в выраженности показателей актов класса «Дистанцирование». Обнаружено, что показатели выраженности «Дистанцирования» достоверно различаются на уровне значимости $p < 0,05$. Для женщин-предпринимателей в большей степени, чем для не предпринимателей характерно дистанцироваться от ситуации, оценивать ее как менее значимую, меньше думать о ней.

Были обнаружены достоверно значимые различия в Профессиональной ситуации. Были обнаружены различия в выраженности показателей актов класса «Обращение за поддержкой к социальному окружению». Обнаружено, что показатели выраженности актов «Обращение за поддержкой к социальному окружению» достоверно различаются на уровне значимости $p < 0,01$. Были обнаружены различия в выраженности показателей актов класса «Фантазирование». Обнаружено, что показатели выраженности «Фантазирования» достоверно различаются на уровне значимости $p < 0,05$. Были обнаружены различия в выраженности показателей актов класса «Дистанцирование». Обнаружено, что показатели выраженности «Дистанцирования» достоверно различаются на уровне значимости $p < 0,01$. В ситуации, касающейся профессиональной деятельности для женщин-предпринимателей в большей степени, чем для не предпринимателей характерно обращаться за помощью и поддержкой к социальному окружению, экспертам в нужной области, друзьям или близким, а также наесятся на позитивное разрешение проблемы и благосклонность окружения. Для женщин, не вовлеченных в предпринимательскую деятельность, в

Профессиональной ситуации более характерно дистанцироваться от ситуации, придавать ей меньше значения.

Сферой интереса нашего исследования являются особенности совладающего поведения женщин-предпринимателей и женщин, не вовлеченных в предпринимательскую деятельность. Однако важно учитывать, что могут существовать другие факторы, влияющие совладающее поведение. Так как совладающее поведение – динамический процесс, при этом оно неразрывно связано с личностью человека, его опытом переживания стрессовых ситуаций и жизненного опыта в целом. Логично предполагать, что оно может развиваться и изменяться в процессе онтогенеза вместе с изменениями личности. Поэтому, важно возрастные учитывать особенности совладающего поведения. С этой целью нами был проведен сравнительный анализ совладающего поведения испытуемых, относящихся к разным возрастным группам – от 18 до 35(в нашем исследовании от 23 лет) и с 36 до 60 лет. Результаты представлены в Таблице 14

Таблица 14

Сравнительный анализ совладающего поведения испытуемых разного возраста

Показатель	18 - 35 лет	36 -60 лет	U	P
Количество актов(Сит. Выбора)	32,93	23,38	257,0	,025
Поведенческий	33,38	24,13	273,5	,035
Позитивная переоценка (Сит Выбора)	30,50	25,00	300,0	,019
Проблемно-ориентированный копинг (ПОК)	34,16	25,07	299,0	,042

Были обнаружены достоверно значимые различия в количестве актов совладания в Ситуации выбора. Обнаружено, что количество актов совладания в Ситуации выбора у женщин разного возраста достоверно различаются на уровне значимости $p < 0,05$. Женщины в возрасте от 18 до 35

лет образовываю более длинные последовательности актов совладания, нежели женщины в возрасте от 36 до 60 лет. Также, в Ситуации Выбора были обнаружены различия в выраженности показателей актов класса «Позитивная переоценка». Обнаружено, что показатели выраженности «Позитивная переоценка» достоверно различаются на уровне значимости $p < 0,05$. Женщины старшего возраста характеризует меньшая направленность на поиск позитивных сторон в ситуации выбора. Такое различие может быть объяснено особенностями ситуации, приведенной для анализа. Испытуемым предлагалось сделать выбор между карьерой и семейной ситуацией. Вероятно, более опытным женщинам проще сделать выбор в предложенной ситуации, так как их опыт позволяет им лучше понимать свои ценности и приоритеты. С другой стороны, считается, что в более зрелом возрасте профессиональная деятельность относительно стабилизируется, и есть возможность уделять больше времени семейной жизни. Помимо этого, более взрослые женщины с большей вероятностью имели опыт утраты близкого человека в прошлом, что могло отразиться на их представлении о совладании с такой ситуацией.

Были обнаружены различия в выраженности показателей актов типа «Поведенческий». Обнаружено, что показатели выраженности «Поведенческих» актов достоверно различаются на уровне значимости $p < 0,05$. Женщины в возрасте от 18 до 35 лет в большей степени, нежели женщины в возрасте от 36 до 60 лет, в трудной жизненной ситуации использую поведенческие акты совладания. Это может быть связано с тем, что женщины старшего возраста обладают жизненным опытом, который позволяет им не формировать новые пути решения проблем, которые могут быть ошибочны, а пользоваться старыми. Более молодые женщины, же имея меньше опыта, вынуждены искать путь решения незнакомой задачи. С другой стороны, различия могут быть связаны с большей активностью молодых женщин, их стремлением действовать, а в более зрелом возрасте может быть важнее проанализировать ситуацию, переосмыслить ее или прислушаться к

себе. Тоже объединение может быть применимо к обнаруженным различиям в выраженности показателя «Проблемно-ориентированный копинг (ПОК)». Обнаружено, что показатели выраженности «Поведенческих» актов достоверно различаются на уровне значимости $p < 0,05$. Для женщин от 36 до 60 лет менее свойственно применение проблемно-ориентированного копинга в стрессовых ситуациях.

Таким образом, основные возрастные отличия обнаружены для Ситуации выбора: женщины в возрасте от 18 до 35 лет образуют более длинные последовательности актов совладающего поведения, а также с большей вероятностью ищут положительные стороны в ситуации.

Обращаясь к особенностям совладающего поведения непосредственно женщин-предпринимателей, важно учесть возможность влияния стажа предпринимательской деятельности предпринимателей на их совладающее поведение. Нами был проведен сравнительный анализ совладающего поведения предпринимателей с разным стажем предпринимательской деятельности. Было выделено две группы: начинающие предприниматели, с опытом работы от 1 года до 5 лет, и опытные предприниматели, с опытом работы от 6 лет. Результаты представлены в Таблице 15

Таблица 15

Сравнительный анализ совладающего поведения предпринимателей с разным стажем предпринимательства

Показатель	1-5 лет	от 6 лет	U	P
Количество актов(Сит. Выбора)	17,50	9,10	36,000	,008
Количество актов(Проф. Сит)	17,42	9,25	37,500	,010
Количество актов(Среднее)	18,94	10,33	46,000	,008

Были обнаружены достоверно значимые различия в среднем количестве актов совладания, а также в количестве актов совладания в Профессиональной ситуации и в Ситуации выбора. Обнаружено, что среднее количество актов совладания в Ситуации выбора у предпринимателей с разным стажем предпринимательской деятельности достоверно различаются

на уровне значимости $p < 0,01$. Обнаружено, что количество актов совладания в Профессиональной ситуации достоверно различаются на уровне значимости $p < 0,05$. Обнаружено, что количество актов совладания в Ситуации выбора достоверно различаются на уровне значимости $p < 0,01$. Можно говорить о том, что для начинающих предпринимателей характерно образовывать последовательности актов совладания, которые по своей длине превосходят последовательности, образованные опытными предпринимателями. Различия в средней длине актов совладания могут быть объяснены возрастными различиями по данному параметру, описанными выше. О различиях в Профессиональной ситуации и Ситуации выбора можно сказать, что с одной стороны количество актов может быть определено способность видеть ситуацию вперед и планировать ее, а с другой стороны – решительность, которая позволяет быстрее, а, следовательно, за меньшее количество актов справиться с ситуацией. Для понимания сути различий имеет смысл обратиться к содержательному анализу актов совладания в каждой ситуации.

Можно заключить, что стаж предпринимательской деятельности в основном влияет на длину последовательности совладающего поведения, при этом отражается на типе и смысловом содержании актов совладания. Можно говорить о том, что описанные ранее содержательные отличия между предпринимателями и не предпринимателями определены самим фактом предпринимательской деятельностью, а не опытом работы в данной сфере.

Фактор	Среднее	σ
Экстраверсия - Интроверсия	44,3	11,6
Привязанность - Отделенность	47,2	9,5
Контролирование - Естественность	58,6	12,3
Эмоциональность - Сдержанность	41,3	7,9
Игровость - Практичность	41,3	7,9

3.3 Личностные особенности женщин-предпринимателей

При изучении совладающего поведения очень важно понимать, что может оказывать влияние на его особенности. Поэтому, имеет значение исследование личностных особенностей женщин-предпринимателей и женщин, не вовлеченных в предпринимательскую деятельность. Нами было проведено исследование особенностей личности женщин с помощью «Пятифакторного опросника личности» (Р. МакКрае и П. Коста). Были получены результаты, приведенные в таблицах №16 и №17

Таблица 16

Выраженность показателей методики «Пятифакторный опросник личности» у женщин-предпринимателей, %

В результате исследования было обнаружено, что для женщин-предпринимателей характерен средний уровень выраженности всех факторов. Однако стоит отметить, что наиболее высокие показатели женщины-предприниматели демонстрируют по фактору «Контролирование – Естественность»(58,6%). Это характеризует женщин-предпринимателей как людей, склонных к волевой регуляции поведения, для которых характерна настойчивость и высокая результативность в деятельности. Такие люди обычно контролируют свое эмоциональное состояния, для них важны нормы, ценности, общественные обязательства, зачастую даже в ущерб своим собственным. Женщины-предприниматели не обладают выраженной экстравертированностью или интровертированностью (выраженность

показателя 44,3%). Для них важно и общение с людьми и активная деятельность, и уединение и уединение и концентрация на чем-то одном. «Привязанность – Отделенность» у предпринимателей также выражена на среднем уровне. Они сохраняют баланс между одиночеством, и зависимостью, добродушием и холодностью. Они могут функционировать самостоятельно, независимо от других людей и при этом способны создавать близкие, доверительные отношения. На одинаковом уровне выражены показатели «Эмоциональность – Сдержанность» и «Игривость – Практичность»(41,3%). Предприниматели скорее эмоционально сдержаны, не склонны поддаваться тревогам и следовать за эмоциональными импульсами, хотя назвать их «железными леди» тоже было бы не правильно – они испытывают эмоции и проявляют их, однако способны это контролировать и проявлять адекватно ситуации. Для предпринимателей характерен скорее практический взгляд на вещи, они обычно реалистично смотрят на жизнь, для них важны материальные вещи. При этом они не лишены способности мечтать, любопытства и чувства юмора, они могут гибкими, и подстраиваться под изменения, адаптивно и рационально.

В Таблице 17 приведены результаты, полученные в ходе исследования личностных особенностей женщин не предпринимателей.

Таблица 17

Выраженность показателей методики «Пятифакторный опросник личности» у женщин не предпринимателей, %

Фактор	Среднее	σ
Экстраверсия - интроверсия	44,3	12,0
Привязанность - отделенность	46,1	12,6
Контролирование - естественность	53,8	11,8
Эмоциональность - сдержанность	46,5	11,8
Игривость – практичность	50,1	15,5

Для женщин, не вовлеченных в предпринимательскую деятельность, аналогично с предпринимателями, характерен средний уровень выраженности всех факторов. Наиболее выражеными также является «Контролирование – Естественность»(53,8%), что говорит о склонности и предпринимателей к волевой регуляции поведения, способных настоять на своем, при этом способных следовать за своими импульсами и действовать спонтанно. У не предпринимателей наблюдается средний уровень выраженности показателя «Игровость – Практичность»(50,1%). Они могут рационально смотреть на вещи и заботиться о материальной выгоде, а также развлекаться и фантазировать, вести себя беззаботно. Женщины, не вовлеченные в предпринимательскую скорее интровертированы (44,3%), у них выражена направленность внутрь себя, хотя есть и черты, свойственные экстравертам, они могут свободно общаться и вовлекаться в общественную деятельность. «Привязанность – Отделенность» и «Эмоциональность – сдержанность» у не предпринимателей выражены примерно на одном уровне (46,1 и 46,5% соответственно). Они могут действовать самостоятельно, без опоры на других, однако близость и поддержка окружающих является важной для них. У них средний уровень эмоциональности, они способны и проявлять, и сдерживать свои эмоции в зависимости от ситуации.

Таким образом, у женщин-предпринимателей и не предпринимателей наблюдается средний уровень выраженности показателей. Можно говорить о том, что предприниматели более склонны к контролю своего поведения, а женщины не предприниматели – проявлять игровость и спонтанность. Можно полагать, что средняя выраженность показателей свидетельствует о сбалансированности личностных черт женщин, принявших участие в исследовании, их способности проявлять гибкость и действовать адаптивно. С другой стороны, такие результаты могут быть вызваны усреднением результатов с разнообразными показателями.

С целью выявить, наблюдаются ли различия между личностными особенностями женщин-предпринимателей и не предпринимателей, нами был проведен сравнительный анализ. Результаты представлены в Таблице 18.

Таблица 18

Сравнительный анализ показателей методики «Пятифакторный опросник личности» у женщин-предпринимателей и не предпринимателей

Показатель	Предприниматели	Не предприниматели	U	p
Доминирование-Подчиненность	38,77	22,08	188,5	,000
Общительность – Замкнутость	25,27	34,27	301,5	,043
Настойчивость – Слабоволие	35,18	25,32	289,0	,027
Эмоциональная лабильность - Эмоциональная стабильность	25,36	34,19	304,0	,046
Пластичность – Ригидность	25,36	34,19	304,0	,046

Достоверных различий между основными факторами у предпринимателей и предпринимателей обнаружено не было, однако были обнаружены достоверные различия между некоторыми первичными компонентами факторов. Наблюдаются достоверные различия для компонентов фактора «Экстраверсия – Интроверсия» «Доминирование-Подчиненность» ($p < 0,000$) и «Общительность – Замкнутость» ($p < 0,05$). Женщины-предприниматели демонстрируют большее доминирования, они склонны проявлять лидерские качества, высказывать свое мнение, вести других за собой. С другой стороны, женщины, не вовлеченные в предпринимательскую деятельность склонны проявлять замкнутость, избегания контакта и общения с другими. Обнаружены достоверные различия для компонента фактора «Контролирование - Естественность» «Настойчивость - Слабоволие» ($p < 0,05$). Женщины-предприниматели в

большой степени склонны проявлять большую настойчивость, действовать для достижения желаемого и продолжать попытки, даже если потерпели неудачу. Наблюдаются достоверные различия для компонента фактора «Эмоциональность - Сдержанность» «Эмоциональная лабильность - Эмоциональная стабильность» ($p < 0,05$). Женщины-предприниматели склонны проявлять большую эмоциональную стабильность по сравнению с не предпринимателями. Они менее эмоционально чувствительны, их эмоциональные состояния реже меняются. Показатели компонента фактора «Игривость - Практичность» «Пластиность – Ригидность» достоверно различаются на уровне значимости у женщин-предпринимателей и не предпринимателей. Женщины-предприниматели более пластичны, им легче изменять привычные способы своего мышления и поведения, им проще адаптироваться под изменяющуюся ситуацию и находить новые способы решения проблемы.

Таким образом, для женщин-предпринимателей в большей степени, чем для женщин, не вовлеченных в предпринимательскую деятельность, характерны доминантность, настойчивость, общительность, эмоциональная стабильности и лабильность. Можно говорить о них как о целеустремлённых женщинах, способных искать новые возможности, активизировать социальные ресурсы и находить подход людям. Полученный личностный профиль предпринимателя соотноситься и со стереотипным представлением о личности предпринимателя, и с результатами ранее проведенных исследований[18].

3.4 Совладающее поведение в связи с личностными особенностями

3.4.1 Взаимосвязи совладающего поведении и личностных особенностей

В рамках изучения особенностей совладающего поведения имеет смысл понимать, какие личностные и социальные характеристики оказывают влияние на совладающее поведение. Лазарус говорил, что совладающее поведение определяется ситуацией и наличием ресурсов для решения разрешения данной ситуации. Личностные особенности, а также некоторые социальные особенности относятся к личностным ресурсам, наличие образования может выступать профессиональным или инструментальными ресурсам, семья – к социальным[16]. Таким образом, изучая взаимосвязи личностных и социальных особенностей и совладающего поведения, может определить, обладание или недостаток какими ресурсов сопряжён с демонстрируемым совладающим поведением.

Нами был проведен анализ взаимосвязей показателей методики «Копинг поведение в стрессовых ситуациях» (Рис 16).

Была обнаружена прямая корреляционная взаимосвязь показателя «Эмоционально-ориентированный копинг (ЭОК)» и показателя «Группа»($0,377$, $p < 0,005$). Можно говорить о том, что для женщин не предпринимателей в большей степени характерен копинг, направленный на регулирование эмоционального состояния, чем для женщин-предпринимателей. Полученные данные подтверждают результаты, полученные при сравнении средних значений по данному показателю. Наблюдается обратная корреляционная взаимосвязь показателя «Проблемно-ориентированный копинг (ПОК)» и показателя «Возрастная группа»(- $0,267$, $p < 0,05$). Можно полагать, что с возрастом уменьшается выраженность копинга, направленного на решение проблемы и изменение ситуации. Была обнаружена прямая корреляционная взаимосвязь показателя «Копинг, ориентированный на избегание (КОИ)» и показателя «Семейное положение»($0,267$, $p < 0,05$). Также, прямая корреляционная связь с показателем «Семейное положение» была обнаружена у показателя «КОИ Субшкала «Социальное отвлечение»» ($0,389$, $p < 0,005$). Можно полагать, что отношения с партнером влияют на проявления отвлечения, в особенности

обращения к социальному окружению. Вероятно, чем прочнее отношения и выше их формализованность, тем больше склонны женщины обращаться за поддержкой к своим близким, в том числе партнерам. Таким образом, мы в очередной раз обнаруживаем, что предпринимательство как вид деятельности взаимосвязан с эмоциональной реакцией в стрессовых ситуациях. Для женщин, состоящих в формальных или неформальных брачных отношениях, вне зависимости от вида деятельности, в большей степени свойственно в стрессовой ситуации прибегать к поддержке близких людей.



Рис. 16 Корреляционные взаимосвязи показателей методики CISS

Были исследованы взаимосвязи показателей, полученных при анализе и классификации актов совладания женщин с показателями психодиагностических методик (Рис 17). Была обнаружена обратная корреляционная взаимосвязь показателя «Количество актов совладания» и показателя «Группа» ($-0,350$, $p < 0,01$). Можно говорить о том, что для женщин не предпринимателей характерно формировать менее длинные

последовательности актов совладания, чем для женщин-предпринимателей. Наблюдается прямая корреляционная взаимосвязь показателя «Эмоциональный тип реагирования» и показателей «Наличие детей»(0,560, $p < 0,01$). У женщин, имеющих детей, наблюдается большее количество актов совладания эмоционального типа в последовательностях. Обнаружена обратная корреляционная взаимосвязь показателя «Эмоциональное реагирование» и показателя «Уровень образования»(-0,301, $p < 0,05$). У женщин с более высоким уровнем образования в меньшей степени выражено эмоциональное реагирование в трудных жизненных ситуациях. Наблюдается обратная корреляционная взаимосвязь показателя «Позитивная переоценка» и показателя «Группа»(-0,266, $p < 0,05$). Существует взаимосвязь предпринимательской деятельности и позитивной переоценки происходящего в трудной жизненной ситуации. У женщин-предпринимателей уровень выраженности показателя «Позитивная переоценка» выше, чем у женщин, не занимающихся предпринимательской деятельностью, что перекликается с данными, полученными в результате сравнения средних значений.

Были исследованы взаимосвязи совладающего поведения с личностными особенностями женщин (Таблица19).

Наблюдаются обратные корреляционные взаимосвязи показателя «Проблемно-ориентированный копинг (ПОК)» с показателями «Эмоциональная лабильность - Эмоциональная стабильность»(- 0,278, $p < 0,05$)» и «Пластичность - Ригидность»(- 0,278, $p < 0,05$)».

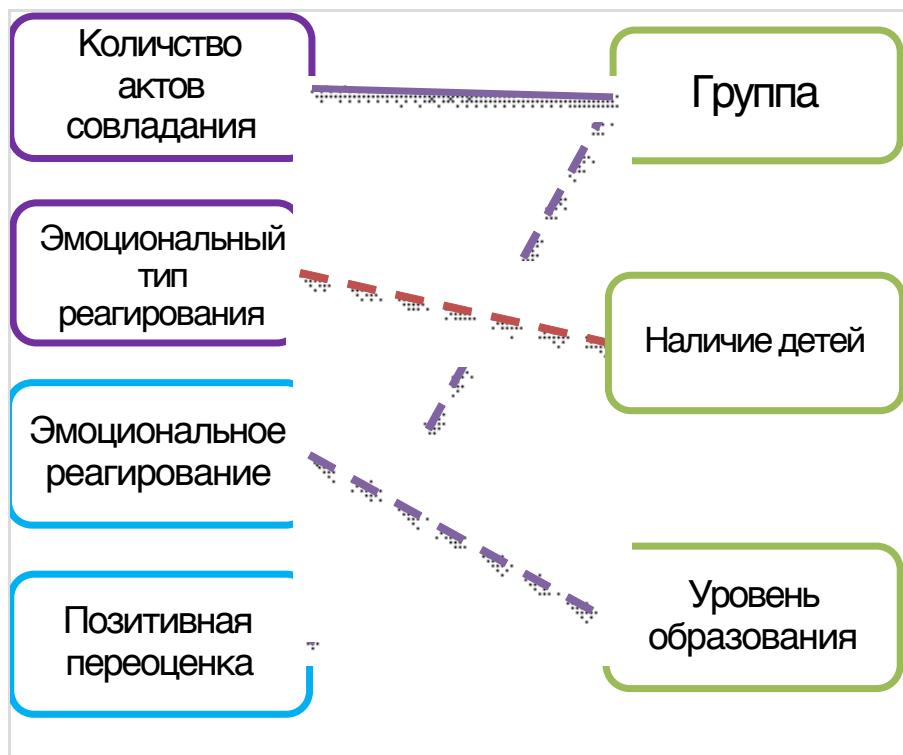


Рис. 17 Корреляционные взаимосвязи актов совладания у женщин-предпринимателей и не предпринимателей

Чем больше выражен проблемно-ориентированный копинг, там меньше проявляется эмоциональная лабильность и пластиичность. В трудной ситуации совершать действия для решения проблемы свойственно более эмоционально стабильным и ригидным людям. Наблюдается прямая корреляционная взаимосвязь показателя «Эмоционально-ориентированный копинг (ЭОК)» с показателем «Привлечение внимания - Избегание»(0,340, $p < 0,01$), также наблюдаются обратные корреляционные взаимосвязи с такими показателями, как «Контролирование - Естественность» (- 0,458, $p < 0,000$), «Аккуратность - Неаккуратность»(- 0,313, $p < 0,05$), «Настойчивость - Слабоволие»(- 0,435, $p < 0,001$), «Ответственность - Безответственность»(- 0,427, $p < 0,001$), «Самоконтроль – Импульсивность»(- 0,328, $p < 0,005$) и «Предусмотрительность - Беспечность»(- 0,283, $p < 0,05$).

Женщины, нуждающиеся во внимании окружающих в большей степени склонны в ТЖС реагировать эмоционально. Женщины, в склонные к контролированию себе и к эмоциональной регуляции, а именно к аккуратности, настойчивости, ответственности, предусмотрительности, в

меньшей степени склонны эмоционально реагировать и переживать в трудных жизненных ситуациях.

Таблица19

Сравнительный анализ показателей методики «Пятифакторный опросник личности» у женщин-предпринимателей и не предпринимателей

	Коэффициенты ранговой корреляции Спирмена и уровень значимости							
	ПОК		ЭОК		КОИ			
					Субшкала «Социальное отвлечение»		Субшкала «Отвлечение»	
	Ro	P	Ro	P	Ro	P	Ro	P
Эмоциональная лабильность - Эмоциональная стабильность	-,278	,033						
Пластичность - Ригидность	-,278	,033						
Привлечение внимания – Избегание			,340	,008				
Аккуратность – Неаккуратность			-,313	,016				
Настойчивость - Слабоволие			-,435	,001				
Ответственность – Безответственность			-,427	,001				
Самоконтроль – Импульсивность			-,382	,003				
Предусмотрительность – Беспечность			-,283	,030				
Контролирование – Естественность			-,485	,000				
Понимание - Непонимание					-,315	,015		
Уважение других – Самоуважение					-,341	,008		
Привязанность – Отделенность					-,284	,029		
Ригидность мышления							,355	,006

Обнаружены обратные корреляционные взаимосвязи выраженности показателя «КОИ Субшкала «Социальное отвлечение»» с выраженностью

показателей «Привязанность - Отделенность» (-0,268, $p < 0,05$), «Понимание - Непонимание»(- 0,315, $p < 0,05$) и «Уважение других - Самоуважение»(- 0,341, $p < 0,01$). Чем больше выражено стремление к уединению и ниже потребность в социальных связях, тем меньше в совладающем поведении проявляется обращение к социуму за помощью в сложных ситуациях. Выраженность показателя «КОИ Субшкала «Отвлечение»» прямо коррелирует с выраженной показателя «Ригидность мышления»(0,355, $p < 0,05$). Чем выше у женщин выражена лабильность мышления, тем меньше они склонны в трудной жизненной ситуации отвлекаться и избегать решения проблем.

Был проведен сравнительный анализ показателей выраженности типов актов совладания в совладающем поведении и личностных особенностей женщин. Результаты представлены в Таблице20

Наблюдаются обратные корреляционные взаимосвязи показателя «Общая сумма актов совладания» с показателями «Сензитивность - Нечувствительность»(- 0,273, $p < 0,05$), «Самокритика - Самодостаточность»(- 0,273, $p < 0,05$), «Ответственность - Безответственность»(-0,268, $p < 0,05$) и «Предусмотрительность - Беспечность»(- 0,398, $p < 0,005$), а также прямая корреляционная взаимосвязь с выраженной показателя «Понимание - Непонимание»(0,284, $p < 0,005$). Женщины, с такими выраженнымми качествами, как нечувствительность, безответственность, беспечность образуют более коротки последовательности актов совладания в ТЖС. При этом длина последовательности тем меньше, чем больше выражена самодостаточность. Длинные последовательности совладания характерны для женщин, склонных с пониманием относиться к другим людям, и направленным на общение. Вероятно, самодостаточные женщины быстрее и эффективнее могут справляться с трудностями, или же воспринимают их как менее значимые.

Таблица20

Сравнительный анализ показателей методики «Пятифакторный опросник личности» у женщин-предпринимателей и не предпринимателей

Коэффициенты ранговой корреляции Спирмена и уровень значимости						
	Общая сумма актов совладания		Эмоциональный тип реагирования		Когнитивный тип реагирования	
	Ro	P	Ro	P	Ro	P
Сензитивность - Нечувствительность	-,273	,042				
Самокритика - Самодостаточность	-,273	,042				
Понимание – Непонимание	,284	,034				
Ответственность – Безответственность	-,268	,046				
Предусмотрительность - Беспечность	-,398	,002				
Экстраверсия - Интроверсия			,692	,004		
Общительность - Замкнутость			,527	,044		
Эмоциональность - Сдержанность					-,618	,032
Депрессивность - Эмоциональная комфортность					-,805	,002
Игривость - Практичность					-,618	,032
Артистичность – Неартистичность					-,805	,002

Наблюдаются прямые корреляционные взаимосвязи показателя «Эмоциональный тип реагирования» с показателем «Экстраверсия - Интроверсия»(0,692, $p < 0,005$)» и «Общительность - Замкнутость»(0,692, $p < 0,005$). Для женщин, с более выраженной направленностью во вне, на окружающих, а также для общительных женщин характерно более эмоционально реагировать в трудных жизненных ситуациях. Наблюдаются

обратные корреляционные взаимосвязи выраженности показателя «Когнитивный тип реагирования» с такими показателями, как «Эмоциональность - Сдержанность» (- 0,618, $p < 0,000$), «Депрессивность - Эмоциональная комфортность»(-0,805, $p < 0,005$), «Игривость - Практичность»(- 0,618, $p < 0,05$) и «Артистичность – Неартистичность»(- 0,805, $p < 0,005$). Более выраженное когнитивное совладающее поведение проявляют женщины с выраженнойдержанностью, умением контролировать свои эмоции. Также «Когнитивность» совладания характерна для практических женщин, настроенных на достижение реального результата, для женщин, находящихся в ровном стабильном эмоциональном состоянии и неартистичных женщин.

Были обнаружены корреляционные взаимосвязи показателей классификации актов совладания по смысловому содержанию и личностными особенностями (Таблица21).

Наблюдаются обратные корреляционные взаимосвязи показателя «Обращение за поддержкой» с показателем «Общительность - Замкнутость»(- 0,350, $p < 0,000$). Наблюдается обратная корреляционная взаимосвязь показателя «Позитивная переоценка» с показателем «Общительность - Замкнутость»(0,350, $p < 0,05$). Чем больше выражена направленность человека на себя, и меньше общительность, тем больше человек склонен обращаться к окружению за поддержкой или же извлекать позитивный опыт из трудной ситуации. Также наблюдаются прямые корреляционные взаимосвязи показателя «Позитивная переоценка» с такими показателями, как «Контролирование - Естественность» (- 0,284, $p < 0,05$) и «Самоконтроль - Импульсивность» (0,424, $p < 0,005$). Чем больше человек склонен контролировать свои эмоции и ситуацию, тем больше он склонен видеть в ситуации положительные стороны. Обнаружена прямая корреляционная взаимосвязь выраженности показателя «Самоконтроль» с выраженностью показателя «Поиск впечатлений – Избегание» (0,268, $p <$

0,05)». Чем выше у человека выражена склонность к поиску новых впечатлений, тем больше он склонен контролировать свои эмоции в ТЖС.

Таблица21

Сравнительный анализ показателей методики «Пятифакторный опросник личности» у женщин-предпринимателей и не предпринимателей

	Коэффициенты ранговой корреляции Спирмена и уровень значимости					
	Обращение за поддержкой	Позитивная переоценка	Самоконтроль	Фантазирование	Дистанцирование	Уход/Избегание
	Ro		Ro		Ro	
Общительность - Замкнутость	-,350*	-,297*				
Контролирование - Естественность		,284*				
Самоконтроль – Импульсивность		,424**				
Поиск впечатлений – Избегание			,286*			
Экстраверсия – Интроверсия				,312*		
Аккуратность – Неаккуратность				-,325*		
Привлечение внимания – Избегание					-,279*	
Понимание - Непонимание						,287*
Ригидность Мышления						-,295*

Выраженность показателя «Фантазирование» прямо коррелирует с выраженной показателя «Экстраверсия - Интроверсия»(0,312, $p < 0,05$) и обратно коррелирует с выраженной показателей «Аккуратность –

Неаккуратность»(- 0,325, $p < 0,05$). Фантазирование на надежда на внешние обстоятельства в ТЖС в большей степени проявляется у экстравертов, а также у людей, небрежно относящихся к себе, своим вещам и окружающим. Обнаружены обратные корреляционные взаимосвязи выраженности показателя «Дистанцирование» с выраженностью показателя «Привлечение внимания – Избегание» (- 0,279, $p < 0,05$) и «Ригидность мышления» (- 0,295, $p < 0,05$). Чем больше человек избегает внимания окружающих, тем больше он склонен отдаляться от ситуации, смотреть со стороны, обесценивать ее. Также смотреть на ситуацию издалека характерно для людей с высокой лабильностью мышления. Вероятно, для них проще абстрагироваться и переключить внимание с негативных моментов жизни на другие. Существует прямая корреляционная взаимосвязь между выраженностью показателей «Уход/Избегание» и «Понимание – Непонимание»(0,287, $p < 0,05$). Избегать решения проблемы и отвлекаться от нее характерно для людей, склонных с понимание относиться к трудностям других людей.

Обобщая, можно заключить, что для самодостаточных, эмоционально благополучных, настойчивых женщин, способных контролировать свои эмоции и держать под контролем ситуацию, более свойственные конструктивные способы совладания, основанные на решении проблемы, или же более простому и философскому отношению к ней. Женщины, с выраженной направленностью на других, беспечные и импульсивные в большее значение уделяют эмоциональной реакции, переживаниям и обращением за помощью к другим. Безусловно, в ТЖС все, так или иначе, испытывают эмоции, но вопрос в том, что с эмоциями происходит дальше – они становятся базой для совладания, далеко не всегда конструктивного, или же находятся способы, позволяющие справится с эмоциями и действовать для решения проблемы адекватно ситуации. Личные качества человека могут определять это способ, а также эффективность совладания.

3.4.2 Исследование внешней валидности методики «Анализ жизненных ситуаций (кейсов)»

С целью исследования внутренней валидности нами был проведен корреляционный анализ показателей тестовых методик и авторских методик, изучающих совладающее поведение. Предполагалось, что наличие взаимосвязи между показателями, призванными оценивать совладающее поведение по аналогичным параметрам может свидетельствовать о способности авторских методик достоверно измерять совладающее поведение.

Были обнаружены взаимосвязей показателей методики «Копинг поведение в стрессовых ситуациях CISS» и показателей анализа актов совладания. Наблюдаются прямые корреляционные взаимосвязи показателя «Проблемно-ориентированный копинг (ПОК)» с показателями «Планомерное решение проблемы»($0,328, p < 0,05$) и «Самоконтроль»($0,306, p < 0,05$). Копинг, направленный на решение проблемы по выраженности у испытуемых соотносится с выраженнойностью актов совладания, направленных на решения проблемы, а также с выраженнойностью актов, отнесенных к классу самоконтроль, который направлен на сдерживание эмоций, следовательно, противопоставляется эмоциональному реагированию. Показатель «Эмоционально-ориентированный копинг (ЭОК)» обратно коррелирует с показателями «Позитивная переоценка»($-0,460, p < 0,001$) и «Дистанцирование»($-0,290, p < 0,05$). Большая выраженность переживаний и совладании с ними у испытуемых соотносится с меньшей выраженнойностью поиска положительных сторон в ситуации или же снижению ее эмоциональной значимости. Также, наблюдается обратная взаимосвязь выраженности показателей «Эмоционально-ориентированный копинг (ЭОК)» и «Когнитивный тип реагирования»($-0,635, p < 0,05$). Женщины, реагирующие эмоционально в стрессовых ситуациях в меньшей степени используют акты совладания когнитивного типа. Показатель

«Эмоциональный тип реагирования» обратно коррелирует с показателем «Планомерное решение проблемы» (- 0,800, $p < 0,000$). Чем меньше в последовательности совладания присутствует поведенческих актов, тем больше эмоциональных.

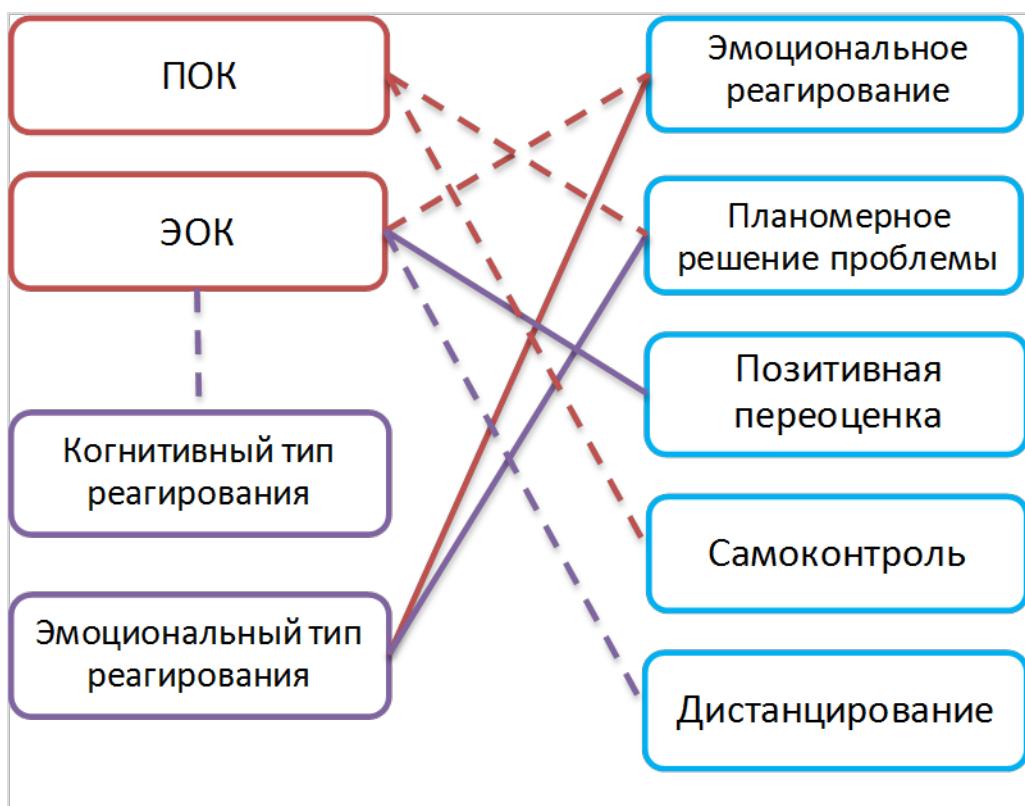


Рис. 18 Корреляционные взаимосвязи актов совладания

О способности авторской методики надёжно определять совладающее поведение свидетельствует наличие взаимосвязей между тремя такими показателями, как «Эмоционально-ориентированный копинг (ЭОК)», «Эмоциональный тип реагирования» и «Эмоциональная реакция» (Рис 19). Показатель выраженности «Эмоционально-ориентированный копинг(ЭОК)» образует прямую корреляционную взаимосвязь с показателем «Эмоциональный тип реагирования» ($0,551, p < 0,05$) и с показателем «Эмоциональная реакция» ($0,351, p < 0,01$).

Наблюдается прямая корреляционная взаимосвязь между показателями «Эмоциональный тип реагирования» и «Эмоциональная реакция» ($0,944, p <$

0,000). Обнаруженные взаимосвязи указывают на то, все три показателя, направленные на измерение уровня эмоциональной реакции в стрессовой ситуации и совладание с ней, взаимосвязаны друг с другом, что говорит о том, что с помощью разных шкал нами был получен аналогичный результат по данному параметру.

Полученные результаты логически соотносятся друг с другом: по схожим показателям наблюдается прямо взаимосвязанный уровень выраженности, а по противоречащим показателям – обратный. Это указывает на способность авторской методики достоверно определять совладающее поведение.

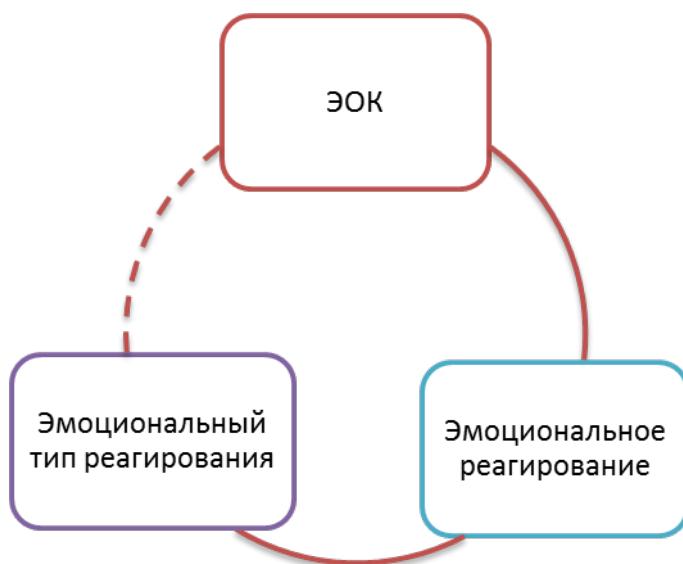


Рис. 19 Корреляционные взаимосвязи актов совладания

Были обнаружены корреляционные взаимосвязи между показателями классификации актов совладания по смысловому содержанию. Данные взаимосвязи могут указывать на типичную сопряжённость актов разных классов, о том, какие акты типично представлены в одной последовательности совладания, или же скорее исключают друг друга (Рис 20). Наблюдаются обратные корреляционные взаимосвязи показателя «Планомерное решение проблемы» с показателями «Эмоциональное реагирование» (- 0,551, $p < 0,000$), «Самоконтроль» (- 0,288, $p < 0,05$), «Самообвинение» (- 0,298, $p < 0,05$), «Дистанцирование» (- 0,362, $p < 0,01$),

«Позитивная переоценка»(-0,263, $p < 0,05$). Чем выше процент актов совладания, классифицируемых как «Планомерное решение проблемы» в последовательности, тем меньше в ней процент актов таких классов, как и «Эмоциональное реагирование», «Самоконтроль», «Самообвинение», «Дистанцирование», «Позитивная переоценка». Чем больше действий человек совершает для решения стоящей перед ним проблемы, тем меньше его реакций направлено на переживание эмоций и самообвинения, и тем меньше он предпринимает усилий для совладания с ним, например обесценивания ситуации или же поиска в ней положительного. Показатель «Позитивная переоценка» прямо коррелирует с показателями «Самообвинение»(0,354, $p < 0,01$) и «Дистанцирование»(0,336, $p < 0,05$). Чем чаще человек использует акты переоценки, тем чаще он использует и самообвинение и дистанцирование. Можно говорить о том, что человек, ищащий положительные стороны в ситуации, готов принять на себя ответственность за происходящее и извлечь опыт для самосовершенствования, он также не склонен придавать трудностям слишком много значения.

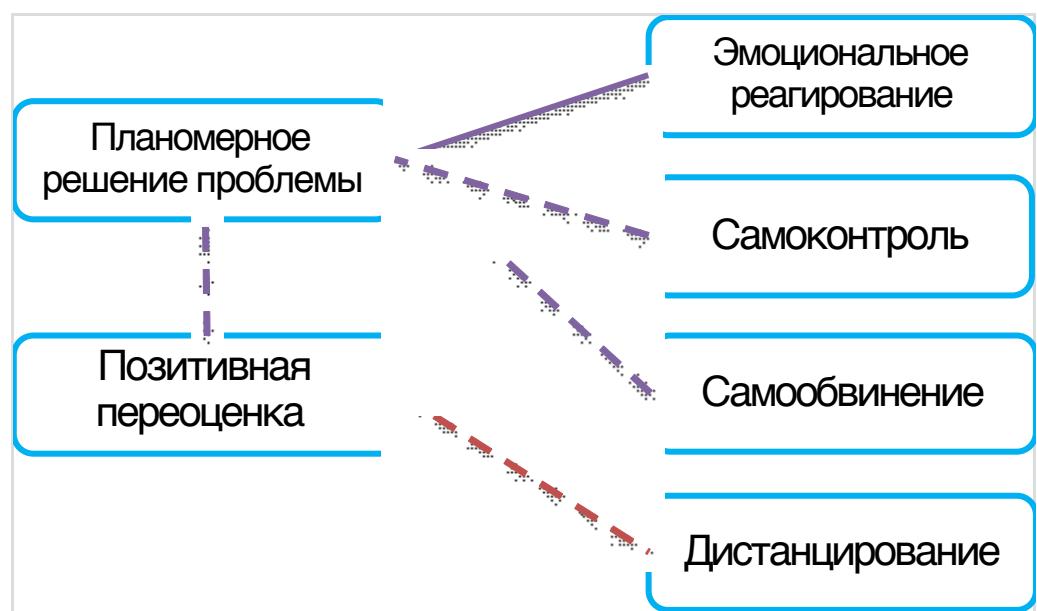


Рис. 20 Корреляционные взаимосвязи актов совладания

Обобщая, можно говорить о том, что обнаруженные взаимосвязи с легкостью поддаются логическому и методическому объяснению. Результаты, полученные с помощью авторских методик, соотносятся с результатами тестовых методик, внутри показатели авторских методик тоже соотносятся логичным образом. Полученные результаты свидетельствуют о правомерности использования выбранных методов.

3.4.3 Влияние личностных особенностей на совладающее поведение (регрессионный анализ)

С помощью корреляционного анализа нами было обнаружено, какие взаимосвязи существуют между особенностями совладающего поведения и личностными особенностями женщин. Однако встает вопрос о том, что из связанных совладающим поведение характеристик действительно влияет на его появление, формирует такой тип реагирования. С целью изучения влияния личностных и социальных особенностей на совладающее поведение женщина нами был проведен регрессионный анализ. В результате регрессионного анализа были получены следующие результаты:

Было обнаружено, что в выраженность показателя «Эмоционально-ориентированный копинг (ЭОК)» вносит вклад такой показатель как «Предпринимательская деятельность (Группа)» ($7,341, p < 0,005$) , а также выраженность показателя «Контролирование – Естественность» вносит отрицательный вклад ($-0,648, p < 0,000$). Обнаружено, что вид деятельности (предпринимательская или нет) вносит положительный вклад в выраженность показателя «Эмоционально-ориентированный копинг (ЭОК)». Можно предположить низкую выраженность эмоционально-ориентированного копинг у женщин, занимающихся предпринимательской деятельностью. Также, выраженность естественности и низкая склонность к

контролю эмоций является предиктором выраженности эмоционально ориентированного копинга (Таблица22, Рис.)

Таблица22

Вклад независимых переменных в переменную «Эмоционально-ориентированный копинг (ЭОК)»

Коэффициенты ^a				
Модель		Не стандартизованные коэффициенты		Знач.
		B	Стандартная Ошибка	
2	(Константа)	61,686	7,696	,000
	Контролирование – Естественность	-,433	,104	,000
	Предпринимательская деятельность	7,341	2,523	,005

a. Зависимая переменная: "Эмоционально-ориентированный копинг (ЭОК)"



Рис. 21 Вклад независимых переменных в переменную «Эмоционально-ориентированный копинг (ЭОК)»

На выраженность показателя «Проблемно-ориентированный копинг (ЭОК)» оказывает обратное влияние выраженность показателя «Привязанность - Отделенность» (- 0,353, $p < 0,022$) и «Контролирование – Естественность» (-0,648, $p < 0,000$). Также, выраженность показателя «Привязанность - Отделенность» оказывает обратное влияние на выраженность показателя «КОИ Субшкала «Социальное отвлечение» (- ,314, $p < 0,048$). Выраженность отделенности, обособленности от людей влияет на

выраженности таких проблемно ориентированного копинга и отвлечения на социальное окружение.

Отрицательный вклад в переменную «Копинг, ориентированный на избегание (КОИ)» вносит выраженность такого показателя, как показателя «Экстраверсия – Интроверсия» (-0,450, $p < 0,004$). Можно говорить о том, что опираясь на выраженность Экстраверсии можно предсказать более низкую выраженность показателя «Копинг, ориентированный на избегание (КОИ)»(Таблица23).

Отрицательный вклад в переменную «КОИ Субшкала «Отвлечение» вносит выраженность такого показателя, как показателя «Экстраверсия – Интроверсия» (-0, 516, $p < 0,007$). Можно говорить о том, что опираясь на выраженность Экстраверсии можно предсказать, также, более низкую выраженность показателя «КОИ Субшкала «Отвлечение» (Таблица24). Можно говорить о том, что выраженность интровертности предопределяет склонность к избеганию решения в стрессовых ситуациях, а именно отвлечение на внешние действия и занятия.

Таблица 23

Вклад независимых переменных в переменную «Копинг, ориентированный на избегание (КОИ)»

Коэффициенты ^a				
Модель		Нестандартизованные коэффициенты		Знач.
		B	Стандартная Ошибка	
1	(Константа)	64,376	7,966	,000
	Экстраверсия - Интроверсия	-,450	,142	,004

a. Зависимая переменная: "Копинг, ориентированный на избегание (КОИ)"

Таблица 24

Вклад независимых переменных в переменную «КОИ Субшкала «Отвлечение»

Коэффициенты ^a				
Модель		Нестандартизованные коэффициенты		Знач.
		В	Стандартная Ошибка	
1	(Константа)	69,345	7,974	,000
	Экстраверсия – Интроверсия	-,516	,174	,007

a. Зависимая переменная: "КОИ Субшкала "Отвлечение"

Положительный вклад в переменную «КОИ Субшкала «Социальное отвлечение» вносит выраженность такого показателя, как показателя «Семейное положение» (4,476, $p < 0,004$). Можно говорить о том, что опираясь на наличие отношений и семьи можно предсказать, также, более низкую выраженность показателя «КОИ Субшкала «Социальное отвлечение» (Таблица 25). Можно говорить о том, что наличие стабильных отношений с партнером предопределяет склонность к в стрессовых ситуациях отвлекаться на социальное отвлечение, можно предположить, в частности, обращаться за помощью и поддержкой к партеру и близким.

Таблица 25

Вклад независимых переменных в переменную «КОИ Субшкала «Социальное отвлечение»

Коэффициенты ^a				
Модель		Нестандартизованные коэффициенты		Знач.
		В	Стандартная Ошибка	
1	(Константа)	53,407	3,649	,000
	Семейное положение	4,476	1,433	,004

a. Зависимая переменная: "КОИ Субшкала "Социальное отвлечение"

Отрицательный вклад в переменную «Эмоциональный тип реагирования» вносит выраженность такого показателя, как показателя «Контролирование – Естественность» (-2,208, $p < 0,001$). Можно говорить о том, что опираясь на выраженность «Контролирования – Естественности»

можно предсказать, более низкую выраженность показателя «Эмоциональный тип реагирования» (Таблица 26). Получается, опираясь на выраженнуюность контролирования и волевой саморегуляции можно предполагать меньшее использование эмоциональных реакций в совладании, а при выраженной естественности – наоборот, высокую эмоциональность совладания.

Таблица 26
Влияние независимых переменных на переменную «Эмоциональный тип реагирования»

Коэффициенты ^a				
Модель		Нестандартизованные коэффициенты		Знач.
		В	Стандартная Ошибка	
2	(Константа)	214,436	27,786	,002
	Контролирование – Естественность	-2,208	,265	,001
	Уровень образования	-14,287	2,843	,007

a. Зависимая переменная: "Эмоциональный тип реагирования"

Также, отрицательный вклад в переменную «Эмоциональный тип реагирования» вносит «Уровень образования». Можно полагать, что низкий уровень образования вносит вклад в высокую выраженность эмоционального реагирования, а высокий уровень образования, наоборот, предсказывает меньшее количество эмоциональных реакций.

Отрицательный вклад в переменную «Когнитивный тип реагирования» вносит выраженность такого показателя, как показателя «Эмоциональность – Сдержанность» (-1,184, $p < 0,027$). Можно говорить о том, что опираясь на выраженнуюность «Эмоциональности – Сдержанности» можно предсказать, более низкую выраженность показателя «Когнитивный тип реагирования» (Таблица 27). Можно полагать, что низкий уровень эмоциональности вносит вклад в высокую выраженность когнитивного

реагирования, то есть, чем более сдержан человек в своих реакций, тем больше можно ожидать от него когнитивных реакций в ТЖС.

Таблица 27

Вклад независимых переменных в «Когнитивный тип реагирования»

Коэффициенты ^a				
Модель		Нестандартизованные коэффициенты		Знач.
		В	Стандартная Ошибка	
1	(Константа)	64,202	13,955	,010
	Эмоциональность – Сдержанность	-1,184	,345	,027
а. Зависимая переменная: "Когнитивный тип реагирования"				

Положительный вклад в переменную «Позитивная переоценка» вносит выраженность такого показателя, как «Контролирование – Естественность» (0,107, $p < 0,025$). Можно говорить о том, что опираясь на выраженную «Контролирования-Естественности» можно предсказать, высокую выраженную показателя «Позитивная переоценка» (Таблица 28). Люди, склонные контролировать свои эмоции в трудных жизненных ситуациях будут искать положительные стороны в трудных ситуациях.

Таблица 28

Вклад независимых переменных в переменную «Положительная переоценка»

Коэффициенты ^a				
Модель		Нестандартизованные коэффициенты		Знач.
		В	Стандартная Ошибка	
1	(Константа)	-3,500	2,660	,194
	Контролирование – Естественность	,107	,047	,025
а. Зависимая переменная: "Положительная переоценка"				

Отрицательный вклад в переменную «Дистанцирование» вносит выраженность такого показателя, как показателя «Предпринимательская деятельность(Группа)» (-3,601, $p < 0,042$). Можно говорить о том, что опираясь на наличие предпринимательской деятельности можно предсказать, более высокую выраженность показателя «Дистанцирование» (Таблица29). Можно полагать, что наличие предпринимательской деятельности вносит вклад в склонность человека придавать меньшее значение ситуации, отдаляться от нее, и жить не смотря на нее.

Таблица 29
Вклад независимых переменных в переменную «Дистанцирование»

Коэффициенты ^a				
Модель	Нестандартизованные коэффициенты		Стандартная Ошибка	Знач.
	B			
1 (Константа)	10,727		2,708	,000
	-3,601		1,723	,042
а. Зависимая переменная: "Дистанцирование"				

Подводя итог, важно отметить, что свойственные предпринимателям качества, такие как контролирование эмоций, эмоциональная сдержанность, лабильность мышления предопределяют выраженность таких показателей как преобладание когнитивного совладания, меньшая выраженность отвлечения, склонность к позитивной переоценки. Предпринимательская деятельность вносит отрицательный вклад в уровень эмоционального копинга и положительный в выраженность дистанцирования. Таким образом, можно говорить, что отчасти различия в совладающем поведении, обнаруженные нами при сравнительно анализе обосновываются личностными и социальными особенностями, а также ведением предпринимательской деятельности.

3.5 Качественный анализ особенностей совладающего поведения женщин-предпринимателей

Нами был проведен количественный анализ данных, позволяющий выявить основные особенности совладающего поведения и выраженность показателей, однако для составление более широкого понимания особенностей совладающего поведения женщин-предпринимателей необходимо обратиться к качественному анализу данных.

3.5.1 Качественный анализ особенностей совладающего поведения женщин-предпринимателей как многоактной структуры

Нами был проведен анализ совладающего поведения женщин-предпринимателей как многоактной структуры. Были рассмотрены гибкость и вариативность совладающего поведения, а также его содержательные особенности. Под вариативностью подразумевается общее количество классов актов используемых для совладания, репертуар совладающего поведения, то есть то, какие вариант совладания доступны для человека; гибкостью совладающего поведения подразумевалась способность изменять совладающее поведение в зависимости от ситуации, то есть формировать, уникальны сочетания актов разного класса и типа в последовательностях совладания для разных ситуаций.

Гипотезой нашего исследования выступало предположение о том, что женщины-предприниматели, в отличие от женщин, не вовлеченных в предпринимательскую деятельность, обладают большей гибкостью и вариативностью совладающего поведения. Они способны формировать разнообразные последовательности для каждой ситуации, и количество

используемых актов разного класса у них больше. Однако полученные результаты показали, что выдвинутая нами гипотеза не подтвердилась.

Женщины-предприниматели, как и женщины не предприниматели демонстрируют средний уровень вариативности, при этом распределение вариативности в выборках аналогично (См. Таблицу №30)

Таким образом, репертуар совладающего поведения большинства женщин включает 5 классов актов совладающего поведения, также часто встречаются репертуары, состоящие 2, 4 или 6 классов. У женщин-предпринимателей, и у не предпринимателей наиболее часто в репертуаре совладания входят такие классы, как «Планомерное решение проблемы», «Эмоциональное реагирование», «Поиск социальной поддержки», «Дистанцирование». Наименее часто в репертуаре входят «Самообвинение», «Самоконтроль» и «Фантазирование». Безусловно, к каждому классу могут быть отнесены акты разные по содержанию, так что нельзя сказать, что совладающее поведение состоит из комбинации 5 элементов, оно гораздо шире.

Таблица 30

Количество актов совладание в репертуаре совладающего поведения у женщин-предпринимателей и не предпринимателей

Кол-во актов в репертуаре	Предприниматели	Не предприниматели
2	13%	13%
3	3%	3%
4	24%	21%
5	40%	40%
6	10%	13%
7	7%	7%
8	3%	3%

Таким образом, репертуар совладающего поведения большинства женщин включает 5 классов актов совладающего поведения, также часто встречаются репертуары, состоящие 2, 4 или 6 классов. У женщин-предпринимателей, и у не предпринимателей наиболее часто в репертуар совладания входят такие классы, как «Планомерное решение проблемы», «Эмоциональное реагирование», «Поиск социальной поддержки», «Дистанцирование». Наименее часто в репертуар входят «Самообвинение», «Самоконтроль» и «Фантазирование». Безусловно, к каждому классу могут быть отнесены акты разные по содержанию, так что нельзя сказать, что совладающее поведение состоит из комбинации 5 элементов, оно гораздо шире.

Именно способность составлять разнообразные последовательности актов из имеющихся в репертуаре классов определяется как гибкость совладающего поведения. Гибкость измерялась нами путем сравнения четырех последовательностей, образованных для четырех предложенных ситуаций. Предполагалось, что у женщин-предпринимателей последовательности в разных ситуациях будут отличаться, а у не предпринимателей будут аналогичными. Оказалось, что и женщины-предприниматели, и женщины не предприниматели образуют разнообразные последовательности совладающего поведения для каждой ситуации. Лишь одна женщина из всех изученных нами во всех ситуациях пользовалась одной и той же моделью построения последовательностей. В нескольких случаях наблюдалась аналогичная модель для двух ситуациях. Однако можно сделать вывод о том, что гибкость совладающего поведения – черта, свойственная женщинам, а возможно и всем людям. Имеет смысл говорить о ситуативность поведения, так как схожесть между последовательностями внутри ситуации выше, чем внутри выборки.

Нами было проанализированы и смысловое содержание поведения. В целом, предприниматели и не предприниматели используют схожие по содержанию совладающие акты, особенно если речь идет о поведенческих

актах, которые и у тех и у других преобладают. В Экстремальной ситуации (ситуация пожара) прослеживаются две основных линии действий – обращение к пожарным или же проникновение и самостоятельное тушение. И то и другое действие может выступать в качестве решения проблемы, если она обдумано. Часто в такой ситуации стратегии включали такие элементы, как «звонить близким», «искать, где переночевать», «думать, что делать», оценивать убытки».

В ситуации межличностного общения часто встречались эмоциональные реакции: «буду полакать», «расстроюсь», «разозлюсь»; агрессивные действия «ударю его», «выгоню», «устрою скандал», «разорву все контакты», а также поиск поддержки («позвоню подруге», «поговорю с близкими»).

В профессиональной ситуации типичными реакциями для женщин были: «проверять», «исправлять ошибку», «вести переговоры», «обращаться к партнеру», «звонить/писать инвестору».

В ситуации выбора практически всегда женщинами звучивалось решение ехать к бабушке, многие также предпринимали попытки «договориться с начальством», «перенести экзамен», «сдать после». Лишь в редких случаях предпочтение отдавалось работе.

Выбранный нами метод позволяет нам увидеть одну важную особенность совладающего поведения: зачастую вариантов действий и решения проблемы не так уж и много, и многие из них не очевидны без изучения ситуации. Поэтому, реакции, попавшие в класс «Планомерное решение проблемы» весьма однообразны. Но отличительные особенности совладающего поведения разных людей заключаются в том, как они будут воспринимать ситуацию, строить план действий, насколько сильно будут эмоционально реагировать и как справляться с данными эмоциями.

Ранее нами было описано, что вопреки нашим ожиданием, состав последовательностей совладания во многом ситуативный, и большинство наших испытуемых, вне зависимости от рода занятий демонстрируют

разнообразные последовательности для разных ситуаций, имеет смысл обращать внимание не на порядок актов в цепи и их содержательные элементы, а на особенности, которые определяют репертуар совладания. Безусловно, по каким-то причинам в репертуар совладания предпринимателей и не предпринимателей входят те или иные классы актов, они чаще ведут себя определенным образом. Вероятно, то, какими возможностями реагирования обладает человек, определяется его личностными и социальными особенностями, а то, что из доступных ему реакций он будет применять, как именно он построит последовательность, зависит от ситуации. Это напоминает своего рода «Lego» совладающего повеления. Индивид может собрать дом, дворец или корабль, но использовать может лишь те детали, которые лежат у него в коробке. Это могут быть личностные качества, навыки, способ мышления, представления, установки и другое. Или же индивид может найти нужные ему детали конструкции в других источниках, например у друзей или в магазине, это будет активизацией ресурсов.

С целью изучить, что может определять репертуар совладающего поведение и предпочтение тех или иных классов совладания, нами были проанализированы представления о ТЖС, используемые ресурсы, особенности вербальной саморегуляции у женщин-предпринимателей и не предпринимателей.

3.5.2 Особенности понимания ТЖС женщинами предпринимателями

Нами был проведен контент анализ интервью. Нами были проанализированы высказывания, в которых участникам исследования (предпринимателям и не предпринимателям) предлагалось рассказать, что такая трудная жизненная ситуация для них, и по какому критерию они могут определить, что находятся в трудной жизненной ситуации. Полученные результаты были проанализированы и обобщены, на основе чего удалось

выделить несколько групп определений, обладающих схожими признаками. Полученные группы понятий приведены в Таблице

Чаще всего женщины предпринимателей определяют ТЖС как эмоционально наряженную ситуацию. В этой ситуации эмоциональный фон ухудшается, появляется волнение, напряжение, трудности в саморегуляции, ухудшается самочувствие. Ниже приведены фразы, вошедшие в эту группу определений:

- «Слабость, плохое физическое самочувствие»
- «Невыносимо плохо, некуда деться»
- «Даже маленькие трудности кажутся большими»
- «Чувствуешь давление извне, прессинг»
- «Я запарена, это напрягает»
- «Когда своим видом вызываешь жалость»
- «Когда я деморализована»
- «Переживаю, эмоционально реагирую»

Таким образом, ухудшение эмоционального состояния для женщин-предпринимателей выступает показателем трудности текущей ситуации и необходимости совладания.

Ситуацию, в которой предстоит принять важно решение, которое окажет серьёзное влияние на дальнейшую жизнь и повлечет за собой изменения и последствия женщины-предприниматели часто воспринимают как трудную жизненную ситуацию.

- «Надо принять решение, имеющее большой вес в твоей жизни»
- «Выбор между двумя равными альтернативами»

Предпринимателям кажется трудным совершать значимый выбор, которые может стать поворотным в жизни, например необходимость принятия решения о покупке доли бизнеса, переезде, сотрудничестве с партнером может быть ТЖС для предпринимателей.

Так же часто под трудной жизненной ситуацией подразумевается безвыходная ситуация, ситуация из которой не видно выхода, кажется, что ее невозможно решить.

- «Кажется, что выхода нет»
- «Не видишь выхода из ситуации»
- «Чувство безысходности»
- Заходишь в тупик, не можешь сама решить

Трудной жизненной ситуацией воспринимается такая ситуация, которая кажется нерешаемой, приходится прилагать усилия и активизировать ресурсы, чтобы увидеть выход и решить ее.

ТЖС может опереться предпринимателями как новая, неизвестная ситуация. Такая ситуация еще не случалась раньше, поэтому не понятно, как в ней действовать, требуется адаптация и понимание ситуации, построение новых схем действий для ее решения.

- «Стопор, не знаешь, куда идти, «Ералаш» в голове»
- «Не понимаешь, что делать»
- «Не готов к такой ситуации, нет плана действий»
- «Ситуация не похожа на те, с которыми раньше сталкивался»
- «Не психопатия повседневности»

Неизвестная ситуация, к которой женщина предприниматель была не готова, может вызывать ощущение трудности, непонимания, и необходимость активизировать совладающее поведение.

Примечательно, что некоторые женщины-предприниматели отмечают, что ТЖС эта та ситуация, которая оценивается человеком как сложная. Сложность ситуации субъективна, человек сам принимает решение, какую из множества ситуаций он будет считать сложной, а какую простой. С такой точки зрения ТЖС может быть любая ситуация, или же их вообще может не быть.

- «Та ситуация, которую ты оцениваешь как сложную, придаешь ей важность»
- «Любая ситуация, которую ты назначил трудной»
- «Важно, как ты реагируешь, а не ситуация»

Это указывает на способность предпринимателей управлять своими эмоциями и контролировать реакцию, что согласуется с выраженностью качества «Контролирование». Также, это может говорить о более позитивном взгляде предпринимателей на вещи, их способность воспринимать ситуации, кажущиеся безвыходными, как решаемые задачи.

Некоторыми предпринимателями как параметр сложности ситуации выделяется не подконтрольность ситуации. Трудной считается ситуация, на которую ты не можешь повлиять, которую трудно контролировать.

- «Не можешь влиять на ситуацию»
- «Все вышло из-под контроля»

Такое понимание ситуации вполне объяснимо склонностью предпринимателей к контролированию и доминированию. Когда нет возможности реализовывать данные качества, ситуация кажется трудной.

Также были выделены определения ТЖС, редко встречающиеся, однако показывающие особенности восприятия предпринимателей. Под трудной жизненной ситуацией может пониматься ситуация недостатка ресурсов («Надо открыть в себе ресурсы», «Требуется аккумуляция ресурсов»), ситуация, затрагивающая ценности человека («Риски, связанные с жизненными ценностями», «Ситуация, требующая пересмотра ценностей»), ситуация, в которое есть препятствие для осуществления цели или ситуация, с которой ты один на один. У предпринимателей есть представление о своих ресурсах, они способны оценить их, а также накопить и активизировать их для решения трудностей. Также, некоторые отмечают значимость своих ценностей и их реализации, а также значимость достижения целей.

Предприниматели, определяя смысл ТЖС, приводят примеры конкретных ситуаций, которые они считают трудными. Это ситуации, касающиеся личной жизни или финансов:

- Болезнь или трудности близких(5)
- Финансовая трудность, нет денег(2)
- Трудности в отношениях(2)
- Смерть или угроза смерти(2)

В целом, для большего количества предпринимателей трудными кажутся ситуации, связанные со здоровьем и жизнью близких, а также личными отношениями. Это говорить о ценности для них взаимоотношений с людьми, а также указывает на то, что ситуации связанные с финансами и работой предпринимателям в меньшей степени кажутся трудными.

Были проанализированы определения, которые дают трудной жизненной ситуации женщины, не занимающиеся предпринимательской деятельностью.

Для не предпринимателей, также как и для предпринимателей, самым показательным критерием ТЖС является негативная эмоциональная реакция, состояние напряжения. Не предприниматели выделяют следующие эмоциональные реакции в ТСЖ:

- «Отчаяние»
- «Страх, боль»
- «Тяжело, плохо»
- «Загоняешь себя в неприятные условия»
- «Хочется плакать и стонать, можно пнуть что-нибудь от обиды, огорчения, предательства»
- «Депрессия»
- «Оптимизм теряется, настроение портиться»
- «Высокая степень стресса»
- «Тяжело смириться и не обращать внимания на обстоятельства, все мысли только о ситуации»
- «Ситуация отличается от жизни чем-то тяжелым»

Женщины, не вовлеченные в предпринимательскую деятельность, испытывают широкий спектр эмоций в ситуациях, которые они считают трудными. Определенное эмоциональное состояние является для них критерием определение сложности ситуации.

Настолько же важным показателем трудности ситуации для не предпринимателей выступает ее неизвестность и новизна.

- «Ситуация, в которой не оказывался раньше»
- «Не могу найти решение сразу»
- «Не знаешь, как поступить»
- «Проблема, которая заставляет задуматься, что делать дальше»
- «Не понимаю, что делать»
- «Не заезженная, не ежедневная ситуация, надо остановиться и подумать»

Ситуация, в которой план действий не определен, которая выходит за рамки обыденных ситуаций вызывает у предпринимателей ощущение трудности.

Также, трудной воспринимается ситуация, в которой необходимо принять значимое решение или сделать выбор.

- «Тебе приходится решать больше, чем каждый день»
- «Сложный выбор»
- «Нужно принять решение, от которого что-то totally зависит»

ТСЖ зачастую определяется как ситуация, в которой необходимо принимать решения, либо в большом количестве, либо важные и сложные, имеющие большой вес в жизни.

Не предприниматели, в отличие от предпринимателей понимают под ТЖС ухудшение условий жизни. Когда уровень комфорта падает, или из жизни исчезает что-то важное, не предприниматели оценивают это как трудную жизненную ситуацию

- «Затруднено удовлетворение базовых потребностей»
- «Когда человек выбит из привычных условий жизни»
- «Изменение привычного хода жизни в негативную сторону»
- «Что-то разрушилось»

Для не предпринимателей трудными кажутся ситуации, когда нарушается их привычный ход жизни и становится хуже, тяжелее. Можно говорить о том, что не предприниматели ценят стабильность своей жизни, и выход за пределы привычности кажется для них трудным и опасным.

Для женщин, не вовлеченных в предпринимательскую деятельность, причастность и поддержка близких, поэтому нарушение контакта кажется для них трудным. Под ТСЖ они понимают ситуации, в которых ощущается необходимость в помощи других, причастности и поддержке.

- «Нуждаешься в помощи»
- «Ситуация, когда остаешься без поддержки и дома»
- «Не чувствую поддержки, в одиночестве»
- «Когда не к кому обратиться, когда нет средств, нет друзей, ничего нет»

Такое определения ТСЖ указывает на значимость социального окружения для женщин не предпринимателей, а также на более низкий уровень самостоятельности и независимости.

Трудной ситуацией считается ситуация недостатка ресурсов:

- «Недостаток ресурсов»
- «Нет инструментов для решения задачи»
- «Требуется сверхконцентрация»

Если в какой-либо ситуации не предприниматели чувствует недостаток ресурсов, или же потребность в особой активизации какого-либо ресурса, они склонные воспринимать такую ситуацию как трудную.

Также были выделены критерии, редко употребляемые для определения ТСЖ. Под трудной жизненной ситуацией может пониматься безвыходная ситуация («Ситуация ставит в тупик», «Не понимаешь, как жить и что дальше делать») и неподконтрольная ситуация («Упускаешь ситуацию из-под контроля»).

Не предприниматели, определяя смысл ТЖС, приводят примеры конкретных ситуаций, которые они считают трудными. Это ситуации, касающиеся личной жизни или финансов:

- Серьезные травмы илиувечья, инвалидность себя и близких (4)
- Нечем накормить детей (2)
- Трудности в отношениях (2)
- Сидишь дома без работы (2)
- Смерть илиугроза смерти близких (2)
- Нет клиентов (1)
- Трудно отстоять свои права (1)
- Нет средств (1)

В целом, не предприниматели приводят больше примеров конкретных ситуаций в определении ТЖС, чем не предприниматели. Для большего количества предпринимателей трубными кажутся ситуации, связанные со здоровьем и жизнью близких, а также личными отношениями, хотя финансовые ситуации, угроза остаться без денег и без работы для предпринимателей тоже является важным критерием трудностей.

Нами было проведено сравнение определений ТЖС, характерных для предпринимателей и не предпринимателей. Результаты наглядно представлены в Таблице 31

Таблица 31

Определения ТЖС женщин предпринимателей и не предпринимателей

Предприниматели		Не предприниматели	
Определения	Кол-во	Определения	Кол-во
Эмоционально напряженная ситуация	9	Эмоционально напряженная ситуация	10
Ситуация, в которой необходимо принять важное решение	7	Новая, неизвестная ситуация	10
Безвыходная ситуация	7	Ситуация, в которой необходимо принять важное решение	5
Новая, неизвестная ситуация	6	Ухудшение условий жизни	4
Субъективно сложная ситуация	4	Ситуация, в которой нужна посторонняя помощь	4
Неконтролируемая ситуация	3	Ситуация недостатка ресурсов	3
Ситуация недостатка ресурсов	2	Безвыходная ситуация	2
Ситуация, затрагивающая ценности	2	Неконтролируемая ситуация	1
Ситуация, в которое есть препятствие для осуществления цели	1	Конкретные ситуации	15
Ситуация, с которой ты один на один	1	Серьезные травмы илиувечья, инвалидность себя иблизких	4
Конкретные ситуации	11	Нечем накормить детей	2
Болезнь или трудности близких	5	Трудности в отношениях	2
Финансовая трудность, нет денег	2	Сидишь дома без работы,	2
Трудности в отношениях	2	Смерть или угроза смерти близких	2
Смерть или угроза смерти	2	Нет клиентов	1
		Трудно отстоять свои права	1
		Нет средств	1

В целом, женщины предприниматель выделяют большее количество критериев ТЖС, они более вариативны в определениях. Для женщин не предпринимателей более характерно приводить примеры ТЖС для определения, их определения в большей степени схожи между собой.

И для предпринимателей, и для не предпринимателей самым характерным критерием определения сложности ситуации является эмоционально напряженное состояние, вызванное ситуацией. Для предпринимателей в большей степени ТЖС характеризует необходимость принятия решения и ощущение безвыходности, у не предпринимателей трудности вызывает новизна и неизвестность ситуации.

У предпринимателей выделены такие группы определений, как «Субъективная трудность ситуации», «Ситуация, затрагивающая ценности», «Ситуация, в которое есть препятствие для осуществления цели» и «Ситуация, с которой ты один на один», которые не выделяются у не предпринимателей. Не предприниматели же относят к трудным ситуациям такие группы определений, как «Ухудшение условий жизни» и «Ситуация, в которой нужна посторонняя помощь», которые отсутствуют у предпринимателей.

Для предпринимателей трудными считаются в основном ситуации, связанные с жизнью и здоровьем близких, в то время как у не предпринимателей количество трудность таких ситуаций сопоставима с финансовыми трудностями.

Можно говорить о том, что у предпринимателей более высокий «проходной порог» трудности: под трудными они подразумевают скорее безвыходные ситуации и ситуации, на которые невозможно повлиять, а для не предпринимателей трудной кажется просто новая ситуация.

Можно говорить о большей независимости предпринимателей и их сознательности и самоконтроле: они говорят о субъективном выборе, который определяет трудность ситуации, таким образом, превознося силу воли над ситуативным фактором. Они также в большей степени озабочены своим личным благополучием, так как считают угрозу своим ценностям и целям трудной ситуацией. Они не используют для определения ТЖС негативные изменения и ухудшения жизни, ориентируясь скорее на

позитивное будущее, нежели не стабильное настоящее. Они, также, не считают свою потребность в помощи и чувство одиночества трудностью.

Таким образом, у предпринимателей существует понимание о ТЖС как о ситуации, вызывающей напряжение, из которой не сразу можно найти выход и которую трудно контролировать, которая угрожает личностному благополучию и затрудняет реализацию деятельности.

3.5.3 Особенности ресурсного репертуара у женщин-предпринимателей и не предпринимателей

Ввиду того, что совладающее поведение строится исходя из оценки ресурсов, и реализуется за счет их активизации, для нас важно исследовать, какие ресурсы женщины-предприниматели не предприниматели могут активизировать в трудных жизненных ситуациях.

Нами была использована классификация, описанная Н.Е. Водопьяновой, однако мы добавили в нее некоторые категории, основываясь на полученных результатах. Всего в нашу классификацию вошло 4 типа ресурсов:

1. Личностные ресурсы (активная мотивация преодоления, отношения к стрессам как к возможности приобрести личностный опыт и возможности личностного роста, сила «Я-концепции», самоуважение, самооценка, собственная значимость, «самодостаточность»; активная жизненная установка; позитивность и рациональность мышления; эмоционально-волевые качества; физические ресурсы; опыт).
2. Инструментальные ресурсы (способность контролировать ситуацию; способность использовать метода или способы достижения желаемых целей (мастерство, способности, успешность); способность к адаптации, интерактивные техники имения себя и окружающей ситуации,

информационная активность и деятельность по преобразованию ситуации взаимодействия личности и стресс-ситуации; способность к когнитивной структуризации и осмыслению ситуации; развлечения, изменения состояния)

3. Социальные ресурсы (помощь, моральная поддержка, наличие людей, экспертная помощь, отношения, их особенности, уровень доверия, влияние других людей, общество в целом)
4. Внешние ресурсы, к которым относятся материальные и средовые (время, природа; смена места, путешествия; внешние обстоятельства, предметы, алкоголь, еда; высокий уровень материального дохода и материальных условий; безопасность жизни; стабильность оплаты труда; хорошие «гигиенические» факторы труда и жизнедеятельности)

Нами были проанализированы ресурсы, которые женщины отмечали как важные, для того, чтобы справиться с одной из четырех жизненных ситуаций. В ходе интервью испытуемым был задан вопрос «Что помогло бы справиться с данной ситуацией?», полученные ответы были рассмотрены в качестве ресурсов.

В среднем, предприниматели и не предприниматели назвали одинаковое количество ресурсов (90 и 85). Безусловно, объем активизируемых в ТЖС ресурсов – субъективная характеристика, некоторые испытуемые используют преимущественно один тип ресурсов, некоторые обращаются к разным типам. Чтобы составить представление в целом о группах, мы рассмотрели общий объем ресурсов, названный предпринимателями и не предпринимателями.

Наибольшее количество ресурсов, используемых предпринимателями, относятся к личностным ресурсам (Таблица32). Чаще всего им помогаетправляться я с ситуацией спокойное отношение, собственные личностные качества, знание и понимание своих ценностей, а также уверенность в своем будущем, мотивация, внутренний настрой и самодостаточность. Для не

предпринимателей наиболее характерными личностными ресурсами выступают самоконтроль, спокойное отношение к ситуации, собственные установки, самодостаточность и уверенность в своих действиях. Предприниматели, в отличие от предпринимателей, выделяют такой ресурс как надежда, а предприниматели называют ресурсом свои установки, доверие к себе и контакт с собой, возбуждение и самоподдержку.

Таблица 32

Личностные ресурсы совладающего поведения у женщин-предпринимателей и не предпринимателей

Личностные ресурсы			
Предприниматели		Не предприниматели	
Спокойное отношение к ситуации	7	Самоконтроль	6
Личностные качества	6	Спокойное отношение к ситуации	5
Ценности	4	Самодостаточность	2
Уверенность в будущем	3	Установки	2
Внутренний настрой, мотивация	2	Уверенность в действиях	2
Самодостаточность	2	Внутренний настрой, мотивация	1
Самоконтроль	1	Доверие к себе	1
Уверенность в своих силах	1	Контакт с собой	1
Надежда	1	Уверенность в своих силах	1
		Возбуждение	1
		Самоподдержка	1
		Ценности	1
Сумма	27		24

В целом, у не предпринимателей выражен более широкий спектр ресурсов. Однако надо отметить, что на первом месте по употребляемости у предпринимателей спокойное отношение к ситуации, а у не предпринимателей – самоконтроль. Оба эти ресурса направлены на

совладания с переживанием, однако для предпринимателей важно сформировать у себя определённое отношение, что является позитивным элементом, а не предприниматели пытаются контролировать и подавить эмоции, что в некоторой степени несет негативный оттенок. В отличие от не предпринимателей, предприниматели в ТСЖ опираются на свои личные качества, а вот не предпринимателям это совсем не свойственно.

Достаточно большое количество используемых женщинами ресурсов относятся к инструментальным ресурсам (Таблица 33). Предприниматели чаще всего обращаются к таким ресурсам, как получение новых впечатлений, профессиональная деятельность и профессиональные навыки, уход из ситуации. В целом, набор инструментальных ресурсов достаточно разнообразен, большинство из них направлено на изменение ситуации, или управление своим состоянием. Для не предпринимателей также характерно разнообразие инструментальных ресурсов, однако самыми популярными являются действия для решения проблемы, концентрация на задаче, планирование, анализ ситуации. Занимательно, что женщины не предприниматели, в меньшей степени склонные к когнитивному реагированию, как ресурс называют когнитивные действия. Вероятно, это может быть объяснено недостатком этого в совладающем поведении, так что конативные действия выступают ресурсом, иногда недостающим. Наиболее характерными личностными ресурсами выступают самоконтроль, спокойное отношение к ситуации, собственные установки, самодостаточность и уверенность в своих действиях. Предприниматели, в отличие от предпринимателей, выделяют такой ресурс как надежда, а предприниматели называют ресурсом свои установки, доверие к себе и контакт с собой, возбуждение и самоподдержку.

Таблица 33

Инструментальные ресурсы совладающего поведения у женщин-предпринимателей
и не предпринимателей

Инструментальные ресурсы			
Предприниматели		Не предприниматели	
Новые эмоции	4	Концентрация на задаче	3
Профессиональная деятельность	3	Планирование	2
Профессиональные навыки	2	Действия для решения проблемы	4
Выход из ситуации	2	Увлечения	1
Анализ ситуации	1	Самоанализ	1
Концентрация на задаче	1	Расслабление	2
Слезы	1	Выход из ситуации	1
Работа над собой	1	Забота о других	1
Самовнушение	1	Анализ ситуации	2
Медитация	1	Заработка	1
Знания	1	Новые эмоции	1
Сон	1	Слезы	1
Принятие решения	1		
Увлечения	1		
Сбор информации	1		
Сумма	22		20

Наибольшее количество ресурсов, используемых не предпринимателями, относятся к социальным ресурсам, их количество таких ресурсов значительно превосходит количество оных у предпринимателей (Таблица34). Чаще всего, обращаясь к социуму, предприниматели опираются на близких людей, они ищут поддержки от окружающих. Иногда как ресурс выступают просто люди, не зависимо от их качеств, иногда ресурсом являются именно качества других людей. Предприниматели прибегают к помощи профессионалов. Для не предпринимателей также наиболее важным социальным ресурсом является близкие люди, они рассчитывают поддержку

и помочь других, для них важны профессиональные контакты. Иногда не предпринимателям помогает определенная деятельность в обществе, иногда просто понимание, что они не одни.

Таблица 34

Социальные ресурсы совладающего поведения у женщин-предпринимателей и не предпринимателей

Социальные ресурсы			
Предприниматели		Не предприниматели	
Близкие люди	6	Близкие люди	8
Поддержка	5	Психологическая помощь	2
Помощь	2	Поддержка	5
Профессионалы	2	Чувство причастности	1
Люди	3	Профессионалы	2
Разговор	1	Люди	1
Качества других людей	2	Профессиональные контакты	5
Командная работа	1	Развлекательное общение	2
Советы	1	Помощь	4
		Качества других людей	1
		Разговор	2
Сумма	23		33

Последней группой ресурсов внешние ресурсы. Предприниматели заметно чаще обращаются к данному виду ресурсов. Им помогают справиться с трудностями время, путешествия, употребления алкоголя, а также прочие внешние обстоятельства. Не предприниматели опираются преимущественно на время и деньги(Таблица35).

Таблица 35

Внешние ресурсы совладающего поведения у женщин-предпринимателей и не предпринимателей

Внешние ресурсы			
Предприниматели		Не предприниматели	
Время	5	Время	3
Путешествия	3	Деньги	2
Внешние обстоятельства	3	Внешние обстоятельства	1
Предметы	1	Безопасность	1
Алкоголь	3	Природа	1
Еда	1		
Деньги	2		
Сумма	18		8

Проанализировав полученные результаты можно заключить, что в целом распределение ресурсов у предпринимателей и не предпринимателей схоже, хотя можно отметить большую ориентацию предпринимателей на активизацию личностных и средовых ресурсов, в то время ресурсы предпринимателей имеют социальную направленность. Не всегда ресурсы, активизируемые предпринимателями, являются конструктивными, однако и их обращение к внешним ресурсам свидетельствует об их контакте с окружающей средой, готовности взаимодействовать с ней и искать в ней помощи. Предпочтение внешних ресурсов предпринимателями указывает и на их самодостаточность: в то время как не предприниматели значительно больше опираются на социальное окружение и помошь других, предприниматели ищут ресурсы для того, чтобы справится самостоятельно, опираясь на личные качества и предоставляемые средой возможности.

Женщины склонны активизировать большой объем ресурсов в ТЖС, однако есть ресурсы, вносящие наибольший вклад в решение проблемы, наличие которых определяет успешность совладания. Мы предложили женщинам рассказать, что, по их мнению, является самое главным для

успешного преодоления трудной жизненной ситуации. Результаты представлены в Таблице 36.

По мнению женщин-предпринимателей, решающее влияние на успешное совладание с ситуацией оказывают когнитивные навыки («Планирование», «Логическое мышление», «Взглянуть на ситуацию со стороны»), а также эмоциональное равновесие («Спокойствие», «Умение совладать со страхом») и определенное отношение к ситуации («Настрой», «Относиться менее критично»). Женщины, не вовлеченные в предпринимательскую деятельность, считают, что самое важное это личные особенности и навыки человека («Умение концентрироваться», «личностный ресурс, стрессоустойчивость»), эмоциональное равновесие («Будут ли задеты мои больные струны или нет», «Спокойное гармоничное состояние») и уверенность («Вера в себя», «Уверенность в своем решении»).

Таблица 36
Наиболее важные ресурсы совладающего поведения для женщин-предпринимателей и не предпринимателей

	Предприниматели	Не предприниматели
Когнитивные навыки	9	2
Эмоциональное равновесие	6	7
Отношение к ситуации	6	3
Уверенность	4	5
Личностные особенности	4	8
Поддержка окружения	3	3
Действия	3	
Влияние ситуации		1

Таким образом, в трудной жизненной ситуации предприниматели предпочитают опираться на свои когнитивные навыки и умение анализировать и планировать ситуацию, сохраняя эмоциональное равновесие. Женщины-предприниматели считают наиболее важными свои личностные особенности и навыки, и также придают значение эмоциональному равновесию и уверенности. Полученные данные могут послужить объяснением преобладанием у предпринимателей когнитивных актов совладания над эмоциональными, а также склонность к позитивной переоценке.

3.5.4 Особенности вербальной саморегуляции в ТЖС у женщин-предпринимателей и не предпринимателей

Когда человек оказывается в трудной ситуации, он сталкивается с необходимостью совладать с ней, совершать какие либо действия для ее решения. Как показали результаты нашего исследования, половину совладающего поведения женщин составляют мысли или действия, направленные на решение проблемы. При этом эмоциональная реакция у женщин тоже присутствует, пусть и в меньшей степени. В нашем исследовании нам было важно изучить, какие элементы совладания женщин-предпринимателей помогают им успешно выходить из трудных жизненных ситуаций иправляться со стрессом. В интервью женщинам предлагалось рассказать, какую фразу они чаще всего говорят себе (мысленно или вслух), оказываясь в трудных ситуациях. Как писал Л. С. Выготский, речь определяет мышление, и, соответственно, внутренняя речь формирует настрой, восприятие ситуации а, следовательно, и дальнейшее совладание. Поэтому для нас так важно понимать, есть ли отличия фраз, формирующих подход к трудным ситуациям у предпринимателей и не предпринимателей.

В результате анализа были выделены 4 категории, различающиеся по направленности фразы, программированию себя на разное восприятие и разные действия. Полученные фразы были распределены между этими категориями.

1. «Принятие ситуации». В эту категорию вошли высказывания, помогающие принять происходящее, осознать и оценить ситуацию, успокоиться и смириться с происходящим.

Самой часто используемой фразой этой категории у предпринимателей является фраза «Все пройдет, и это тоже»(4 раза), настраивающая на спокойное отношения к ситуации и указывающая на временность происходящего. Встречаются высказывания по типу «Спокойно, ...». У не предпринимателей также встречаются фразы, направленные на спокойное отношение.

2. «Позитивные ожидания». Категория включает высказывания, позволяющие увидеть позитивные моменты в происходящем, или же отражающие надежду на лучшее, уверенность в будущем, в своем успехе и благополучии.

Для формирования позитивных ожиданий предприниматели чаще всего используют простое высказывание «Все будет хорошо»(3 раза), также используются устойчивые выражения («Все, что не делается, все к лучшему», «Самая темная ночь всегда перед рассветом»). У не предпринимателей самой используемой позитивной фразой является «Все, что не делается, все к лучшему»(3 раза), используются метафоры («Если ты падаешь в пропасть, почему бы тебе не взлететь, в конце концов, что ты теряешь»).

3. «Позитивная мотивация». Высказывания данной категории ободряют человека, мотивируют на решения, отмечают личные сильные стороны, на

которые можно опереться. Типичными фразами данной категории являются «Рискуй!», «Ты можешь!», «У меня все получится!».

4. «Негативная мотивация». Данные высказывания мотивируют на решения, однако мотивация осуществляется через негативный посыл, осуждение своей слабости, обесценивание своих переживаний. В эту категорию вошли «приказы», грубое обращение с собой, интериоризированное давление общества.

Типичным представителем этой категории является фраза «Соберись, тряпка!», встречающаяся и у предпринимателей и у не предпринимателей. Не предприниматели также использую запрещающие фразы («Нельзя впадать в уныние»), фразы, обесценивающие трудность ситуации («На войне людям хуже, чем мне», «Это не предел»), а также фразу, указывающие на необходимость совладания («Делай что должен, а там будь что будет», «Терпи, это надо», «Делай что нужно», «Надо работать»).

Количество высказываний каждой категории у предпринимателей и не предпринимателей отражено в Таблице 37

Таблица 37

Категории вербальной регуляции совладающего поведения у женщин-предпринимателей и не предпринимателей

Категория высказывания	Предприниматели	Не предприниматели
Принятие ситуации	9	2
Позитивные ожидания	7	6
Позитивная мотивация	2	2
Негативная мотивация	2	8

Высказывания категории «Позитивные ожидания» и «Позитивная мотивация» встречаются у предпринимателей эквивалентно часто, и те, и другие часто говорят себе фразы, формирующие позитивный настрой и

ожидание благополучия в будущем, при этом гораздо реже мотивируют себя к успеху.

Однако противоположные результаты наблюдаются для категорий «Принятие ситуации» и «Негативная мотивация». Женщины, не вовлеченные в предпринимательскую деятельность, редко принимают существующие обстоятельства и стараются относиться к ним спокойно, зато часто мотивируют себя к решению, отмечая негативные стороны ситуации и свои недоставки. Интересно, что женщины, не вовлеченные в предпринимательскую деятельность, мотивируют себя, апеллируя к долгу, или же необходимости действовать или смиряться. Можно говорить, что мотиватором для них является чувство долга. Это указывает на большую нормативность, слияние с обществом, меньшую индивидуальность и самостоятельность предпринимателей. Мотивация через необходимость не характерна для предпринимателей.

Предприниматели чаще всего используют фразы, позволяющие принять ситуацию и спокойнее к ней относиться. Они настроены позитивно, не умаляют своих достоинств и нацелены на конструктивное решение. Такие особенности отношения к ТЖС могут объяснять значительно большую выраженную дистанцирования и позитивной переоценки в совладающем поведении предпринимателей. С принятием ситуации и позитивным настроем предпринимателем легче видеть плюсы даже в трудных ситуациях, а также абстрагироваться от них и продолжать жить дальше.

ВЫВОДЫ

По результатам проделанной работы были сделаны следующие выводы

1. Существуют разные подходы к пониманию совладающего поведения. Наиболее распространено представление о совладающем поведении как о сложном многогранном динамическом процессе. В наши исследования мы понимаем совладающее поведение как многоактную структуру поведения, включающую в себя последовательность реакций и действий, направленных на решение различных задач, регуляцию эмоционального состояния, изменение текущей ситуации. Значимым является изучение совладающего поведения предпринимателей, так как их деятельность отличается высоким уровнем напряженности и ответственности.
2. Разработанные нами методы для изучения совладающего поведения позволяют измерять совладающее поведение. Об этом свидетельствуют достоверно выраженные корреляционные взаимосвязи между показателями авторских методов и стандартизованных методов. Были обнаружены взаимосвязи таких показателей как «Эмоционально ориентированный копинг (ЭОК)», «Эмоциональный тип реагирования» и «Эмоциональное реагирование», а также показателей «Проблемно-ориентированный копинг (ПОК)» и «Планомерное решение проблемы». Высокая согласованность экспертных оценок по авторским методикам также свидетельствует о правомерности использования предложенных методов для изучения совладающего поведения.
3. Особенности совладающего поведения женщин-предпринимателей проявляются в следующем. Наиболее выраженным у предпринимателей является совладающее поведение, направленное на разрешение проблемы, о чем свидетельствует высокая выраженность таких показателей как «Проблемно-ориентированный копинг (ПОК)» и «Планомерное решение проблемы». Больше половины совладающего поведения предпринимателей составляют поведенческие акты совладания, четверть приходится на когнитивные акты и лишь малая доля на эмоциональные.

Так как высокая выраженность поведенческих актов характерна для всех женщин, можно говорить о когнитивной направленности совладающего поведения женщин-предпринимателей.

4. Различия в гибкости и вариативности совладающего поведения предпринимателей и не предпринимателей достоверно не проявились. Было обнаружено, что у всех принявших участие в исследовании женщин репертуар совладающего поведения аналогичен по объёму и составу: репертуар совладающего поведения большинства женщин включает 5 классов актов и состоит преимущественно из актов таких классов как «Планомерное решение проблемы», «Эмоциональное реагирование», «Поиск социальной поддержки», «Дистанцирование».
5. Имеет смысл говорить о ситуативности поведения, так как схожесть между последовательностями внутри ситуации выше, чем внутри выборки. Было обнаружено, что выраженность актов совладания разного типа у предпринимателей и не предпринимателей в каждой ситуации различается. То есть совладающее поведение ситуативно и последовательности совладания строятся для каждой конкретной ситуации на основе имеющегося репертуара совладания.
6. Различия в совладающем поведении женщин-предпринимателей и не предпринимателей в степени предпочтения определенных копингов: «Эмоционально-ориентированный копинг (ЭОК)», «Позитивная переоценка» и «Дистанцирование», а также в выраженности показателей в зависимости от ситуации. Для предпринимателей характерно реагировать менее эмоционально, анализировать и переосмыслять полученный опыт, выделяя в нем положительные стороны, а также абстрагироваться от ситуации и продолжать действовать привычным образом. В ситуации, касающейся профессиональной деятельности для женщин-предпринимателей в большей степени, чем для не предпринимателей характерно обращаться за помощью и поддержкой к социальному

окружению, экспертам в нужной области, друзьям или близким, а также наедятся на позитивное разрешение проблемы и благосклонность окружения.

7. Исследование личностных особенностей женщин-предпринимателей показало, что для женщин-предпринимателей в большей степени, чем для женщин, не вовлеченных в предпринимательскую деятельность, характерны доминантность, настойчивость, общительность, эмоциональная стабильности и лабильность. Можно говорить о них как о целеустремлённых женщинах, способных искать новые возможности, активизировать социальные ресурсы и находить подход людям. Также было обнаружены достоверные взаимосвязи их личностных особенностей с особенностями совладающего поведения. Предпринимательская деятельность и способность к волевой регуляции, характерная для предпринимателей, взаимосвязаны с высокой выраженностью позитивной переоценки, а когнитивный тип реагирования связан со сдержанностью и практичностью.
8. Некоторые личностные особенности вносят вклад в выражность характеристик совладающего поведения. Предпринимательская деятельность вносит вклад снижение выраженности «Эмоционально-ориентированного копига (ЭОК)», также на его снижение влияет «Контролирование». «Сдержанность» вносит вклад в «Когнитивный тип совладания»; «Контролирование» в выражность «Позитивной переоценки»; наличие семьи в «Социальное отвлечение». Способность к волевой регуляции и сдержанность в эмоциональных реакциях позволяют предпринимателям опираться на когнитивные способности и меньше переживать в трудных жизненных ситуациях.
9. Особенности восприятия трудной жизненной ситуации, вербальной саморегуляции и ресурсном репертуаре женщин-предпринимателей, которые во многом определяют совладающее поведение.

9.1. У предпринимателей существует понимание о трудной жизненной ситуации как о ситуации, вызывающей напряжение, из которой не сразу можно найти выход и которую трудно контролировать, которая угрожает личностному благополучию и затрудняет реализацию деятельности. Они говорят о субъективном выборе, который определяет трудность ситуации, таким образом, превознося силу воли над ситуативным фактором, при этом они не используют для определения ТЖС негативные изменения и ухудшения жизни, ориентируясь скорее на позитивное будущее, нежели на стабильное настоящее.

9.2. Ресурсы совладания предпринимателей характеризуются большей ориентацией на личностные и средовые ресурсы. Предпочтение внешних ресурсов предпринимателями указывает и на самодостаточность предпринимателей и их контакт с окружающей средой, готовность взаимодействовать с ней и искать в ней помощь. По мнению предпринимателей, самое главное для успешного совладания с трудной жизненной ситуации активизировать свои когнитивные навыки, умение анализировать и планировать ситуацию, сохраняя эмоциональное равновесие.

9.3. Для вербальной саморегуляции предприниматели чаще всего используют фразы, позволяющие принять ситуацию и спокойнее к ней относиться. Они настроены позитивно, не умаляют своих достоинств и нацелены на конструктивное решение. Такие особенности отношения к ТЖС могут объяснять большую выраженность дистанцирования и позитивной переоценки в совладающем поведении предпринимателей.

9.4. Резюмируя особенности совладающего поведения женщин-предпринимателей, можно отметить их когнитивную направленность, склонность к регуляции своего эмоционального состояния путем позитивной переоценки или же формирования спокойного отношения к ситуации. Такие особенности совладающего поведения формируются на

основе личностных особенностей предпринимателей, а также их восприятия трудных ситуаций и позитивному отношению к себе и своему будущему.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги проделанной работы, важно отметить значимость широту полученных результатов. Нам удалось разработать метод исследования, позволяющий изучить особенности совладающего поведения как многоактного процесса, исследовать ситуативные особенности совладающего поведения, его вариативность и гибкостью. Безусловно, применение разработанного метода в большей степени затратно и сложно, нежели применение стандартных психодиагностических методик для изучения совладающего поведения, однако качество полученных результатов, на наш взгляд, оправдывает вложения. Хотя выдвинутые нами гипотезы подтвердились лишь частично, нами были получены ценные результаты. Были обнаружены различия в совладающем поведении женщин-предпринимателей и не предпринимателей, однако они носят характер, отличный от ожидаемого.

Предполагалось, что женщины-предприниматели проявляют более вариативное совладающее поведение, чем женщины, не вовлеченные в предпринимательскую деятельность, и способны формировать более длинные последовательности актов совладания. Длина последовательностей и репертуар совладания у женщин разных видов деятельности аналогичный. Можно полгать, что вариативность совладания является женской гендерной особенностью. Также ожидалось, что женщины-предприниматели будут проявлять большую гибкость совладающего поведения, то есть формировать разнообразные последовательности актов совладания в зависимости от ситуации. Результаты исследования показали, что вне зависимости от вида деятельности женщины способны формировать разнообразные последовательности совладания, адекватные ситуации. На этом основании можно заключить, совладающее поведение ситуативно: женщины формируют индивидуальные последовательности совладания для каждой конкретной ситуации на основе своего репертуара совладания.

Показательным является то, что для женщин-предпринимателей свойственно менее эмоционально реагировать в трудных жизненных ситуациях. Они больше склонны к рассуждениям, когнитивной оценки, планированию или саморегуляции. Предприниматели обладают более позитивным взглядом на трудные ситуации: уровень сложности ситуации должен быть выше, чем у предпринимателей, чтобы предприниматели воспринимали ситуацию как трудную жизненную ситуацию. Большее количество ситуаций предприниматели воспринимают как задачи, требующие решения, а не как трудности. Они склонны настраивать себя на принятия ситуации и поиск выхода, в то время как не предприниматели запрещают себе проявление слабости при трудностях. Для предпринимателей характерно искать позитивные стороны в ситуации и извлекать из нее опыт, а также воспринимать ее как менее значимую и дистанцироваться. Примечательно, что предприниматели говорят о субъективности сложностей – человек сам выбирает, какая ситуация станет для него трудной. Позитивное отношение, анализ и когнитивная оценка, осознанность и ответственность за свою жизнь, готовность взаимодействовать со средой – ресурсы, позволяющие предпринимателям сохранять эмоциональное равновесие в условиях стрессогенной профессиональной деятельности.

Значимость проведенного исследования заключается еще и в том, что оно в очередной раз подчеркивает значимость позитивного мышления и эмоциональной устойчивости для эффективного совладания со стрессом. Излишние переживания могут негативно сказываться на психике и организме, о чем свидетельствуют многочисленные исследования психосоматических заболеваний. Результаты нашего исследования могут найти практическое применение в формировании программ повышения стрессоустойчивости, обучению навыком эмоциональной регуляции а также формированию позитивных установок по отношению к жизни. Внедрение таких обучений может позитивно сказаться на предпринимателях, а также

может позволить женщинам, заинтересованным в предпринимательской деятельности решиться на открытие своего дела и преуспеть. В рамках всемирной актуальности развития женского предпринимательства, формирование правильного отношения к трудным жизненным ситуациями может сыграть немаловажную роль.

В дальнейших исследованиях имеет смысл более детально изучить субъективные оценки ситуаций из разных сфер жизни предпринимателями и не предпринимателями, а также критерии успешности совладающего поведения, что позволит лучше понимать желаемый эффект совладающего поведения и принципы его формирования. Также следует обратить исследовательское внимание на изучение особенностей совладающего поведения в связи с успешность совладания и успешностью деятельности. Безусловно, актуальность приобретает разработка и стандартизация более гибкой и простой процедуры для исследования совладающего поведения как многоактной, ситуативной, динамичной системы.

В заключении важно сказать, что проведенное исследование имеет как практическую, так и научную ценность. Исследовательская деятельность в данном направлении может поднять представление о совладающем поведении и о личности женщин-предпринимателей на новый уровень.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абабков В.А., Перре М. Адаптация к стрессу - СПб.: Речь, 2004. — 165 с.
2. Аверин В.А. Психология личности: учебное пособие / В. А. Аверин. - 2-е изд. - СПб. : Изд- во Михайлова, 2001. 191 с.
3. Ананьев Б. Г .Избранные психологические труды: В 2-х т. Т. 1. – М., 1980.
4. Анциферова Л.И. Личность в трудных жизненных условиях // Психологический журнал. 1994. №1
5. Аргайл М, Фурнхэм А., Грэхэм Дж. А. Социальные ситуации. Гл. 12. Стressовые ситуации // Межличностное общение: Хрестоматия. - СПб. 2001. С. 220
6. Белова Е.В. Модель личности успешного предпринимателя среднего бизнеса // Научно-теоретический журнал «Ученые записки», № 9(79) – 2011. 33.
7. Бергис Т.А. Событийно-биографический подход в анализе жизненного пути (на примере женщин-предпринимателей // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2014. №4 ,4-17с
8. Бергис Т.А. Стратегии преодоления критических жизненных ситуаций женщинами-предпринимателями // Вестник РУДН, серия Психология и педагогика, 2011, № 3
9. Битюцкая Е.В. Трудная жизненная ситуация: критерии когнитивного оценивания // Психологическая наука и образование / Ред. В.В. Рубцов, А.А. Марголис. – 2007. №4 с. 87-93.
- 10.Бодров В. А. Психологический стресс: развитие и преодоление. – М.: ПЕР–СЭ, 2006.
- 11.Богомаз С.А., Каракулова О.В. Личностный и коммуникативный потенциалы инновационно-предпринимательски-ориентированных субъектов // Сибирский психологический журнал. 2010. № 37. С. 48–51.
- 12.Бурлачук Л.Ф., Коржова Е.Ю. Психология жизненных ситуаций. - М., 1998.

13. Вассерман Л.И., Ерышев О.Ф., Клубова Е.Б., Петрова Н.Н., Беспалько И.Г., Беребин М.А., Савельева М.И., Тауkenova Л.М., Штрахова А.В., Аристова Т.А., Осадчий И.М. Психологическая диагностика индекса жизненного стиля. Пособие для психологов и врачей – СПб: Санкт-Петербургский научно-исследовательский психоневрологический институт им. В.М. Бехтерева, 2005.
14. Вассерман Л.И., Щелкова О.Ю. Медицинская психодиагностика. - М.: Академия, 2003.
15. Водопьянова Н. Е. Психодиагностика стресса. — СПб.: Питер, 2009. 336 с.: ил. — (Серия «Практикум»).
16. Водопьянова Н.Е., Старченкова Е.С. «Синдром выгорания: диагностика и профилактика», М-СПб, "Питер", 2005
17. Галой Н. Ю. Субъективный образ жизненного пути женщин-предпринимательниц: Автореф. дисс. ... канд. псих. наук. — М., 2009
18. Гефеле о. Ф., Милюкова О. В. Гендерные различия мотивационной сферы предпринимателей малого бизнеса // Современная наука: теоретический и практический взгляд. Материалы VI Международной Научно-практической конференции. Научный редактор И.А. Рудакова. 2016. с 110-113.
19. Гинс К.Г. Предприниматель. М., 1992.
20. Дайнека О.С. Экономическая психология. - СПб.: Изд-во СПбГУ, 2000.
21. Дикая Л. Г. Психическая саморегуляция функционального состояния человека. – М.: Институт психологии РАН, 2003
22. Ермолаева, Е. П. Предпринимательство: самодиагностика и преодоление психологических барьеров. М.: Академия, 1996
23. Журавлев, А. Л., Позняков, В. П., Титова, О. И. Гендерные особенности конкуренции и партнерства // Наука — Культура — Общество. 2008 №4. с. 102–115.
24. Журавлёва Е.А. Динамика ценностных ориентаций личности в российском обществе. М.: Изд-во Ин-та психологии РАН, 2006.

- 25.Заславская Т.И. Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус // Общественные науки и современность. 1995. № 1. С. 17-32.
- 26.Завьялова Е.К., Порохова С.Т. Психология предпринимательства. — СПб.: Изд-во С.-Петербург. Ун-та, 2004.
- 27.Кондаков И.М. Психология. Иллюстрированный словарь. // И.М. Кондаков. – 2-е изд. доп. и перераб. – СПб. 2007, с. 197
- 28.Корсакова, Л.И. Копинг-поведение и защитные механизмы системы адаптации личности // Труды СГА. 2010. №8. с. 120–126.
- 29.Крюкова Т. Л. Психология совладающего поведения в разные периоды жизни: Автореф. дисс. ... док.псих. наук. – М., 2005
30. Куликов Л.В. Стресс и стрессоустойчивость личности // Теоретические и прикладные вопросы психологии. Вып. 1. Ч. 1 / Под ред. А. А. Крылова. – СПб.1995.
- 31.Купрейченко, А. Б. Отношение личности к соблюдению нравственных норм в зависимости от психологической дистанции (у менеджеров и предпринимателей) : дис. ... канд. психол. наук., 2001
- 32.Леонова И.Ю. Доверие к себе как личностный ресурс совладания с трудными жизненными ситуациями - Социальный мир человека. — Вып. 6: Материалы VI Международной научно– практической конференции «Человек и мир: миросозидание, конфликт и медиация в интеркультурном мире», 14–16 апреля 2016 г. / под ред. Н. И. Леонова. — Ижевск: ERGO, 2016. 368 с. (Серия «Язык социального»)
- 33.Муравьёва, В.В. Мацута, Ю.Н. Ерлыкова Ценностные ориентации предпринимателей малых и крупных городов // Сибирский психологический журнал 2013 г. №48
- 34.Мясищев В.Н. Психология отношений / Под редакцией А. А. Бодалева. - М., Воронеж, 1995. 356 с.
35. Нартова-Бочавер С.К. Копинг-поведение в системе понятий психологии личности // Психологический журнал. 1997. № 4.

36. Наследов А.Д. Математические методы психологического исследования. СПб.: Речь, 2004.
37. Новиков, В. В., Марченко, В. В. История возникновения и становления социальной психологии предпринимательства. Ярославль : МАПН ; ЯрГУ, 1998.
38. Петрова, Е. А. 9. Межпоколенные отношения как ресурс совладающего поведения: дис... канд. психол. н. — М., 2009. 249 с.
39. В. П. Позняков, Н. Н. Познякова, С. В. Тихомирова Социальная психология российского предпринимательства. Разработка информационно-исследовательской базы данных// Проблемы педагогики и психологии - 2012. №4
40. Попова Н.В. Мотивационно-ценностные характеристики личности в малом, среднем и крупном бизнесе
41. Ромек В. Г., Конторович В. А., Крукович Е. И.. Психологическая помощь в кризисных ситуациях - СПб.: Речь, 2004. 256 с.
42. Салихова Н.Р Совладающее поведение как последовательность копинг-стратегий// Психология стресса и совладающего поведения: ресурсы, здоровье, развитие : материалы IV Междунар. Науч. Конф. Кострома, 22–24 сент. 2016 г.: в 2 т. / отв. Ред.: Т. Л. Крюкова, М. В. Сапоровская, С. А. Хазова. – Кострома: КГУ им. Н. А. Некрасова, 2016. Т. 1. 407 с
43. Свенцицкий А. Л.. Интервью как метод социальной психологии. Автореферат дисс. Ленинград. 1966
44. Селье Г. Очерки об адаптационном синдроме. — М.: Медгиз, 1960. 255 с.,
45. Сибгатуллина И.Ф., Апакова Л.В. Особенности копинг-поведения в реализации интеллектуальной деятельности субъектами высшей школы // Прикладная психология. 2002. № 5, 6.

46. Сирота Н.А., Ялтонский В.М. Копинг-поведение и психопрофилактика психосоциальных расстройств у подростков // Обозрение психиатрии и медицинской психологии .1994. № 1.
47. Сметанова Ю.В. Личностный потенциал как ресурсная составляющая инновационно-предпринимательской направленности : автореф. дис. ... канд. психол. наук. Томск, 2012. 24 с.
48. Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в России. 2015. Росстат. - М., 2015. 96 с
49. Титова, О. И. Гендерные различия в отношениях российских предпринимателей к конкуренции и партнерству : дис. ... канд. психол. наук. М. 2007
50. Ташлыков В.А. Личностные механизмы совладания и защиты у больных неврозами в процессе психотерапии. Томск, 1990.
51. Туманов Е.Н. Помощь подростку в кризисной ситуации жизни. Саратов, 2002.
52. Тухтиева Н.Х. Изменение иррелевантных параметров задач лачинса как условие выбора новых способов решения // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2011. № 129. с. 98-102
53. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М., Изд-во Института Психотерапии. 2002. С.442-444
54. Филинкова, Е. Б. (2001) Социально-психологические характеристики предпринимателей с разным уровнем удовлетворенности предпринимательской деятельностью : дис. ... канд. психол. наук. М.
55. Фрейд А. Психология и защитные механизмы. - М.: «Педагогика-Пресс», 1993.
56. Хромов А.Б. Пятифакторный опросник личности: Учебно-методическое пособие Курган: Изд-во Курганского гос. университета, 2000. - 23 с.

57. Хьюлл Л., Зиглер Д Теории личности. – 3-е изд. - СПб.: Питер, 2008. 607с.: ил. – (Серия «Мастера Психологии»)
58. Чикер В.А. Методология и методы социально-психологических исследований. Учебное пособие.- СПб.: Изд-во С-Петерб. ун-та, 2010. 135с
59. Чирикова А.Е. Российские директора в поисках управленческой стратегии: социально-психологический анализ // Проблемы экономической психологии Т. 2 / отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. М.: Изд-во Ин-та психологии РАН, 2005. С. 229-266.
60. Bajwa, S.U. , Shahzad, K., Aslam, H. Exploring Big Five personality traits and gender as predictors of entrepreneurs' cognitive adaptability// Journal of Modelling in Management - Volume 12, Issue 1, 2017, Pages 143-161
61. Billings A. G., Moos R. H. Coping, stress and social resources among adults with unipolar depression // J. of Personal and Social Psychology. 1984. Vol. 46
62. Bobrowska, S., Conrad, H. Discourses of Female Entrepreneurship in the Japanese Business Press – 25 Years and Little Progress// Japanese Studies - 20 March 2017, Pages 1-22
63. Bodolica, V., Spraggon, M. Life on heels and making deals: A narrative approach to female entrepreneurial experiences in the UAE // Management Decision - Volume 53, Issue 5, 2015, P. 984-1004
64. Endler N, Parker J. Assessment of multidimensional coping: Task, emotion, and avoidance strategies// Psychological Assessment, Vol 6(1), Mar 1994, 50-60
65. Endler N, Parker J. Multidimensional assessment of coping: A critical evaluation // Journal of Personality and Social Psychology, Vol 58(5), May 1990, 844-854
66. Folkman S., Lazarus R. Manual for Ways Coping Questionnaire. Palo Alto, CA: Consulting Psychologist Press. 1988

67. Folkman S., Lazarus R.S. Coping and emotion // Monat A. and Richard S. Lazarus. Stress and Coping. N.-Y. 1991.
68. Kirzner L. M. Competition and Entrepreneurship. Chicago, 1973
69. Lazarus R. S., FolkmanS. Stress, appraisal, and coping. New York. Springer, 1984.
70. Lazarus R., FolkmanS. Manuel for Ways of Coping Questionnaire. Palo Alto, CA, 1988.
71. Luchins A. S. Mechanization in problem solving. In: Psychological Monographs 34, APA: Washington, 1942.
72. Perrez M., Reicherts M. Stress, Coping, and Health. A Situation-Behavior Approach. Theory, Methods, Applications. Seattle-Toronto-Bern-Göttingen: Hogrefe& Huber Publishers, 1992.
73. Shumpeter J.A. The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits. Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle. Cambridge, 1934.
74. Zampetakis, L.A. , Bakatsaki, M., Litos, C., Kafetsios, K.G., Moustakis, V. Gender-based differential item functioning in the application of the theory of planned behavior for the study of entrepreneurial intentions // Frontiers in Psychology - 8, 2017, Article number 451

Электронные ресурсы

75. Ветрова И.И. «Проективные методы в изучении совладающего поведения». URL: <https://interactive-plus.ru/e-articles/202/Action202-16649.pdf> (10.04.2017)
76. Ресурсный центр малого предпринимательства. URL: <http://rcsme.ru/ru/statistics> (10.04.2017)

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Анализ жизненных ситуаций (кейсов)

Содержание кейсов

1. Экстремальная ситуация

Представьте себе такую ситуацию: *Вы возвращаетесь домой поздно вечером после тяжёлого рабочего дня. Заходя в свой двор, Вы замечаете, что что-то не так: у парадной толпится народ, раздаются крики и плач, странный треск и грохот, из окна валит густой черный дым. Это пожар. Вы считаете этажи, и, судя по всему, горит Ваша квартира, в которой остались Ваши любимые вещи, одежда, документы, ценные бумаги и энная сумма денег.*

- Опишите, пожалуйста, свою реакцию.
- А дальше?
- Что поможет Вам справиться с этой жизненной ситуацией?

2. Ситуация межличностных отношений

Представьте себе такую ситуацию: *Мария живет вместе с Николаем уже 4 года. Она счастлива в этих отношениях, несмотря на периодические бытовые неурядицы. На новогодние праздники они планируют отправиться в путешествие в Париж, на которое они копили деньги довольно давно. Мария надеется, что в романтической парижской обстановке Николай сделает ей предложение. Накануне поездки Вася возвращается домой позднее, чем обычно, и без лишних церемоний сообщает: Я изменил тебе с твоей подругой Галей.*

- Предположите, пожалуйста, как бы вы реагировали в данной ситуации на месте Марии
- А после этого?
- Что поможет Вам справиться с этой жизненной ситуацией?

3. Профессиональная ситуация

1. Представьте себе такую ситуацию: *Вы с партнером по работе делаете совместный проект. Вы уже придумали план и провели презентацию проекта, он получил одобрение, однако для его запуска необходимо финансирование. Вы уже отправили свой проект на рассмотрение очень важному и влиятельному инвестору, чтобы получить необходимые деньги. Вы ожидаете положительного ответа, потому что идея выглядит*

замечательной и детально продумана. Вечером, придя домой, Вы включаете телевизор, цифры мелькают на экране и страшная мысль проносится у Вас в голове – в проекте ошибка! Кажется, составляя смету и предварительные расчеты, Вы допустили простую ошибку, которая не может остаться незамеченной инвесторами, но совершенно легко может стать фатальной для Вашего проекта. Мало того, что оплошность грозит Вам лишиться финансирования, все те средства, которые в это вложили Вы и Ваш партнер могут быть потеряны.

- Опишите, пожалуйста, свою реакцию.
- А дальше?
- Что поможет Вам справиться с этой жизненной ситуацией?

4. Ситуация выбора

Представьте себе такую ситуацию: Екатерина проходит стажировку с обучением в крупной известной компании. Впереди – один из самых важных этапов стажировки, а после этого экзамены, которые покажут, может ли она дальше работать в компании на должностях, о которой она давно мечтала. Катя очень старается, хорошо работает и готовиться к предстоящим экзаменам. Однажды рано утром Катю будет телефонный звонок – ей звонит мама и рыдает. Она говорит, что у Катиной любимой бабушки, с которой она провели детство и юность случился сердечный приступ. Бабушка находится в очень тяжелом состоянии и в любой момент может умереть, так что Кате немедленно следует лететь домой в другой город. На глаза Кати наворачиваются слезы – она боится за бабушку и хочет увидеть ее в последний раз, но экзамены на работе уже «на носу», и, уехав, она рискует упустить шанс получить работу своей мечты, который выпадает раз в жизни.

- Предположите, пожалуйста, как бы вы реагировали в данной ситуации на месте Екатерины
- А после этого?
- Что поможет Вам справиться с этой жизненной ситуацией?

Вопросы диагностического интервью

Блок 1. Вводные вопросы, профессиональный опыт, мотивация к деятельности

1. *Расскажите, пожалуйста, чем Вы занимаетесь в профессиональном плане.*
2. *Как давно Вы этим занимаетесь?*
3. *Как Вам в голову пришла идея открыть свое дело?/Почему вы выбрали именно эту профессию?*
4. *Удовлетворимы ли Вы тем, чем занимаетесь?*

Блок 2. Субъективные критерии сложной ситуации

5. Как вы считаете, а у Вас в жизни бывают сложные ситуации?
6. **Как Вам кажется, что такое сложная жизненная ситуация?**
7. Как Вы понимаете, что находитесь в сложной жизненной ситуации?
8. **Какой основной критерий трудной жизненной ситуации Вы могли бы назвать?**
9. Придумайте, пожалуйста, метафору или образ, которая наиболее красочно и точно описывает Вас в трудной жизненной ситуации?
10. По шкале от 1 до 10, где 1 – беззаботная жизнь, а 10 – бесконечная череда неурядиц, как бы Вы оценили свою жизнь?

Блок 3. Особенности совладающего поведения и личный опыт совладания

11. Как вы обычно реагируете в сложных жизненных ситуациях?
 - 11.1. *Что Вы обычно чувствуете?*
 - 11.2. *Что вы думаете?*
 - 11.3. *Что вы делаете?*
12. Можете привести пример конкретной сложной жизненной ситуации, которая случалась в Вашей жизни?
13. Как Вы реагировали в данной ситуации?
14. Как Вы считаете, удалось ли Вам с ней справиться?
15. *Что Вам помогло справиться с данной ситуацией? Что обычно помогаетправляться с такими ситуациями?*
16. Если рассматривать трудные жизненные ситуации в общем, то Вы скорее реагируете всегда одинаково или по-разному?
17. **Что Вы обычно говорите себе в трудных жизненных ситуациях?**
18. Как Вы считаете, от чего зависит Ваша реакция в сложной жизненной ситуации?

- 19.Как Вы считаете, от чего зависит Ваша успешность в трудной жизненной ситуации?
- 20.Что, по Вашему мнению, самое главное для того, чтобы справится с трудной жизненной ситуацией?**
- 21.Случалось ли такое, что Вы обращались за помощью в таких ситуациях?
- 21.1.Какую помощь Вы хотели получить?*
- 21.2.К кому Вы обращаетесь за помощью?*
- 21.3.Как часто?*
- 22.От чего зависит, будете ли Вы обращаться за помощью или нет?
- 23.Могли бы Вы сформулировать свою стратегию поведения в трудной жизненной ситуации?
- 24.Какой совет Вы могли бы дать человеку, который находится в трудной жизненной ситуацией?
- 25.Есть ли что-то, что Вам кажется важным добавить по данному вопросу?

Приложение В

«Пятифакторный опросник личности» (Р. МакКрае и П. Коста)

Вторичные и первичные компоненты

Номер	Фактор	Вопросы
1	Экстраверсия – Интроверсия	
1.1	активность – пассивность	1,6,11
1.2	доминирование-подчиненность	16,21,26
1.3	общительность – замкнутость	31,36,41
1.4	поиск впечатлений – избегание	46,51,56
1.5	привлечение внимания – избегание	61,66,71
2	Привязанность – Отделенность	
2.1	теплота – равнодушие	2,7,12
2.2	сотрудничество – соперничество	17,22,27
2.3	доверчивость – подозрительность	32,37,42
2.4	понимание – непонимание	47,52,57
2.5	уважение других – самоуважение	62,67,72
3	Контролирование - Естественность	
3.1	аккуратность – неаккуратность	3,8,13
3.2	настойчивость – слабоволие	18,23,28
3.3	ответственность - безответственность	33,38,43
3.4	самоконтроль – импульсивность	48,53,58
3.5	предусмотрительность - беспечность	63,68,73
4	Эмоциональность - Сдержанность	
4.1	тревожность – беззаботность	4,9,14
4.2	напряженность – расслабленность	19,24,29
4.3	депрессивность - эмоциональная комфортность	34,39,44
4.4	самокритика – самодостаточность	49,53,59
4.5	эмоциональная лабильность - эмоциональная стабильность	64,69,74
5	Игровость – Практичность	

5.1	любопытство – консерватизм	5,10,15
5.2	мечтательность – реалистичность	20,25,30
5.3	артистичность – неартистичность	35,40,45
5.4	сензитивность - нечувствительность	50,55,60
5.5	пластичность – ригидность	65,70,75