

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ

КАФЕДРА ПСИХОЛОГИИ

ГАЛЕЦКАЯ НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА

ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ ДЕЛОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ У
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ЖИЗНЕСТОЙКОСТИ

Дипломник



(Галецкая Н. В.)

Руководитель



(Титова О. И.)

Консультанты:

Кафедра информатики

()

Нормоконтроль



(Колпакова Т. В.)

Допускается к защите
Зав.кафедрой 

« 20 » 02 _____ 2020 г.

Красноярск 2020

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ

КАФЕДРА ПСИХОЛОГИИ

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой



Е.В. Наумова

подпись

И.О. Фамилия

«06» 11

20 19 г.

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу

Студенту Галецкой Наталье Викторовне
специальности (направления) 37.03.01 Психология

1. Тема работы Гендерные различия делового взаимодействия у предпринимателей с разным уровнем жизнестойкости

Утверждена: приказом по институту от 26.11 2019 № 158-УО на заседании выпускающей кафедры психологии от «06» 11 2019 г., протокол № 3

2. Срок сдачи работы 10.02.2020

3. Содержание пояснительной записки I - теоретический анализ феномена „гендер“, деловое взаимодействие, предпринимательство, „жизнестойкость“; эмпирическое исследование лидерных особенностей делового взаимодействия предпринимателей с учетом уровня жизнестойкости.

4. Консультанты по разделам работы _____

5. График выполнения сентябрь - октябрь - подготовка теоретической части; ноябрь - декабрь - проведение эмпирического исследования; январь - завершение работы над текстом

Дата выдачи задания «06» 11 2019 г.

Руководитель выпускной
квалификационной работы



подпись

Титова О.И.

И.О. Фамилия

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа 60 с., таблиц 15, рисунков 5, источников 36, приложений 2.

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ДЕЛОВОЕ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ, ГЕНДЕРНАЯ ПСИХОЛОГИЯ, ЖИЗНЕСТОЙКОСТЬ**

Цель работы - изучение особенностей гендерных различий делового взаимодействия у предпринимателей с разным уровнем жизнестойкости.

Проведено изучение характера делового взаимодействия предпринимателей с учетом их гендерной принадлежности и уровня жизнестойкости. С этой целью разработан опросник, методика оценки качеств и предпочтений предпринимателей. Выявлены особенности гендерных различий деловых взаимоотношений, свойственные предпринимателям с разным уровнем жизнестойкости.

Достоверность полученных в исследовании данных оценена с помощью процедуры корреляционного анализа.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
I ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ДЕЛОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ	8
1.1 Психологическая характеристика предпринимательства	8
1.2 Гендер как социально-психологическое явление	13
1.3 Отношение к деловому взаимодействию как предмет психологического исследования	19
1.4 Феномен жизнестойкости	24
II ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ГЕНДЕРНЫХ РАЗЛИЧИЙ ДЕЛОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ЖИЗНЕСТОЙКОСТИ	30
2.1. Методика и организация исследования	30
2.2. Анализ результатов	31
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	53
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	56
Приложение	

ВВЕДЕНИЕ

Предпринимательство в России пока еще недостаточно глубоко и полно изучено в силу своего относительно недавнего появления в экономике. Но это явление, оказывающее такое значительное влияние на общественную и экономическую жизнь страны, не может не привлекать внимание исследователей, которые уже давно пришли к выводу, что предпринимательство не ограничено только экономической сферой, оно выступает также как социальное и психологическое явление. В последние десятилетия в психологии появилась отдельная отрасль – психология предпринимательства. Основной ее задачей как науки является изучение психологических особенностей, определяющих эффективность данного вида экономической деятельности.

В последние десятилетия традиционное распределение социальных ролей между мужчинами и женщинами устаревает и видоизменяется. При этом многие психологические аспекты гендерного поведения остаются малоизученными, и это в полной мере относится, в том числе, и к гендерным особенностям в деятельности и психологии предпринимателей.

Одной из психологических особенностей личности предпринимателя является необходимость выдерживать и эффективно преодолевать стрессовые ситуации в условиях повышенной конкуренции, постоянно изменяющегося законодательства и налогообложения, нестабильности мировых финансовых систем, санкций и прочих стресс-факторов. Поэтому интересно было бы рассмотреть такой психологический аспект личности предпринимателя как жизнестойкость в зависимости от гендерных моделей поведения в деловом взаимодействии партнеров.

Поэтому целью данной работы является изучение гендерных различий делового взаимодействия у предпринимателей с разным уровнем жизнестойкости.

Объект исследования: особенности делового взаимодействия предпринимателей с разным уровнем жизнестойкости и разной гендерной принадлежностью.

Предмет исследования: взаимосвязь гендерных различий делового взаимодействия и уровня жизнестойкости предпринимателей.

Гипотеза: существуют гендерные различия в деловом взаимодействии предпринимателей с разным уровнем жизнестойкости.

Задачи:

1. Проанализировать подходы к понятию предпринимательства с точки зрения психологии и социологии.
2. Рассмотреть понятие гендера как социально-психологического явления.
3. Охарактеризовать понятие жизнестойкости и рассмотреть его факторы.
4. Провести эмпирическое исследование гендерных различий в деловом взаимодействии предпринимателей с разным уровнем жизнестойкости.

Методологическая основа исследования:

- социально - психологические положения отечественных ученых (Н. И. Абубикирова, А. В. Воронова, А. Л. Журавлев, Т. П. Емельянова, Ю. М. Забродин, В. В. Новиков, Б. Д. Парыгин, Е. С. Кузьмин, Шорохова Е.В. , А. Ф. Филиппов, А. В. Карпов, Ю. П. Поваренков);

- положения психологии предпринимательства (В. П. Позняков, Титова О. И., А. Л. Журавлев, Т. С. Вавакина, А. Е. Чирикова, В. В. Новиков, А. В. Карпов, В. В. Козлов).

Научная новизна исследования состоит в углублении и развитии представлений о взаимосвязи и взаимодействии экономических и социально-психологических явлений.

В ходе эмпирического исследования использованы:

- методика «Жизнестойкость» (автор Сальваторе Мадди, в адаптации Леонтьева Д. А.);

- методика «Гендерный стиль лидерства менеджеров» (авторы А. Кэнн и Зигфрид Д., модификация Т. В. Бендас);

- «Социально-психологический опросник делового взаимодействия» (автор О. И. Титова).

Для статистической оценки полученных эмпирических данных применялись методы математической обработки данных и процедура корреляционного анализа.

Практическая ценность работы. Полученные результаты позволяют местным органам власти, предпринимательским структурам (Союзу предпринимателей, министерству экономики и торговли, Торгово-промышленной Палате, Муниципальному Фонду развития предпринимательства) разработать программу взаимодействия с бизнес-слоем в различных сферах народного хозяйства. Практическая значимость исследования определяется также возможностью его использования в подготовке студентов высших и средних специальных учебных заведений, специализирующихся в области психологии предпринимательства, психологии личности, экономики, менеджмента, а также в практической работе по консультированию предпринимателей, при отборе персонала в коммерческие фирмы, в работе департамента труда и занятости, городских и районных центров профконсультирования. Конкретный эмпирический материал, полученный в ходе данного исследования, может послужить основой для разработки тренинговых программ по развитию личностного потенциала предпринимателей.

I ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ДЕЛОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

1.1 Психологическая характеристика предпринимательства

По современному российскому законодательству под предпринимательской деятельностью понимается «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом - продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» [1]. Специфичным для предпринимательской деятельности является то, что ее субъект исходит из наличных ресурсов и из предполагаемых возможностей их развития с целью получения прибыли.

Современные теории и концепции, существующие в психологии, экономике, социологии и других областях научного знания, не могут пока еще точно ответить о том, что же такое феномен предпринимательства. Проводимые в психологической науке исследования предпринимательства имеют тенденцию к постепенному расширению спектра исследовательских изысканий. В западной психологии в сферу исследования попали: мотивация достижения, ценностные ориентации, локус контроля субъектов предпринимательской деятельности, принятие решений в ситуации риска и неопределенности.

Современные исследования российских ученых позволяют составить более или менее общее представление о личности и деятельности предпринимателя. С психологической точки предпринимательство - это процесс реализации личного замысла, идеи, приумножения богатства,

связанный с определенным, иногда значительным, риском, полным посвящением себя созданию собственного дела, поиском путей предложения своим потенциальным клиентам нового товара или услуги [2]. При этом основополагающим признаком предпринимательства выступает деятельность его субъектов, связанная со свободой и самостоятельностью финансовых решений, выражающейся в личном риске и личной ответственности. Выявлено существование в предпринимательской деятельности исполнительского и проекторочного элементов и целого комплекса аспектов, раскрывающих ее специфику [25, 26, 27, 28].

Предпринимательство весьма неоднородно по структуре, форме и содержанию. В работах Е. К. Марковой к основным психологическим чертам личности предпринимателя отнесены: внутреннее стремление к новаторству (преобразующей деятельности), инициативность, конкретный тип практического мышления, волевые качества личности, потребность в достижениях, самостоятельность, склонность к риску, приверженность делу, оптимистическая жизненная позиция, коммуникативные навыки, стрессоустойчивость [21]. Одним из ведущих ключевых признаков предпринимательской деятельности Е. К. Маркова выделяет наличие широкого спектра фрустрирующих ситуаций. Вне зависимости от выполняемой функции предприниматель непрерывно находится в стрессовых ситуациях, которые преодолевает, противодействуя другим экономическим субъектам, претендующим на его успех и ресурсы.

В рамках данной работы были изучены научные данные, существующие на сегодняшний день в психологической науке. Это теории об экономических, психологических и психолого-экономических аспектах явления предпринимательства, на основании которых можно сделать вывод, что предпринимательство - это вид экономической деятельности, ориентированной на создание инновационных товаров и услуг в условиях экономической свободы и соблюдения социальной ответственности при

наличии у субъекта этой деятельности соответствующих психологических качеств [3]. Попытки выделить нечто общее в личности и деятельности предпринимателя привели к появлению опыта построения их типологий. Так, в работе М. Вебера и В. Зомбарта исследователи описали типы предпринимательской активности, обусловленные индивидуально-психологическими особенностями предпринимателей: рациональный, авантюрный, предпринимательский и мещанский [35]. К настоящему времени уже накоплен определенный теоретико-эмпирический материал, раскрывающий психологическую сторону предпринимательства, позволяющий составить представление о психологических особенностях предпринимательской деятельности и личности его субъектов. Наряду выделением с индивидуальных черт, свойственных личности предпринимателя, имеются попытки выделить его типологические характеристики и по разным основаниям построить психологические портреты предпринимателей.

Предприниматели, по мнению ученых, готовы к риску, новизне, стремятся к успеху, свободе и независимости [30]. Деятельность предпринимателей ранее негативно воспринималась в обыденном сознании. Стремление к наибольшим финансовым достижениям, к самовыражению и необходимость любой ценой сохранить свой бизнес, - все это и многое другое рождает внутреннюю противоречивость предпринимательской деятельности. Данная противоречивость не может не рождать неоднозначное отношение к предпринимательству и его субъектам со стороны социума [35]. В российском обществе выделяются противоречия социально-психологического и психологического планов - позитивное восприятие предпринимательства и негативное отношение к его субъектам - предпринимателям [30]. Однако в современных условиях предпринимательская деятельность все чаще понимается как возможность решения многих социально-экономических и других проблем нашего общества.

Кроме этого, предпринимательство считают психолого-экономическим феноменом общества. Предпринимательский потенциал стал активно использоваться в экономике. Предприниматель способен создать организацию, новые рабочие места, скомбинировать производственные факторы, сформулировать и реализовать инновационное предложение товара или услуги. В современной науке существуют различные определения феномена предпринимательства, что связано с многообразными аспектами его толкования.

Как нам представляется, наиболее точное определение предпринимательства с точки зрения психологии и социологии было предложено Акперовым И. Г. и Масликовой Ж. В.: «предпринимательство - это вид экономической профессионально направленной деятельности, которая ориентирована на создание инновационных товаров и услуг при условии экономической свободы, следования основам социальной ответственности бизнеса и результативного использования психологического потенциала предпринимателя на перспективном социально-экономическом пространстве» [3, с. 25].

Личностные черты, обеспечивающие эффективную предпринимательскую деятельность, - это способность быстро принимать эффективные решения, умение рисковать, коммуникативные способности, агрессивность, интуиция, умение работать с людьми, психологическая устойчивость поведенческих и ценностных стратегий в различных ситуациях. Для психолога предприниматель является человеком с внутренним локусом контроля, движимым потребностью что-либо получить или чего-либо достичь, экспериментировать и добиваться цели или избегать подчинения власти [16].

На сегодняшний день в психологии предпринимательства выделяют две исследовательские традиции - психодинамическую и социодинамическую,

которые основаны на приоритете внутриличностных либо ситуационных факторов соответственно.

Психодинамический подход основан на выявлении внутриличностных черт и структур, присущих потенциальному предпринимателю, а также отличительных психологических особенностей предпринимателей по фактору «успешности-неуспешности».

Представители социодинамического подхода считают, что:

- важнейшую роль при становлении субъекта предпринимательства играют не индивидуально-психологические различия личности, а социальная среда;

- социальные роли, установки, поведенческие стратегии являются элементами организации структуры личности.

Большое внимание в социодинамическом подходе уделяется: детству предпринимателя; его социальному происхождению; социально-экономическому статусу семьи; уровню и характеру образования; типу культуры и субкультуры [15]. Однако личность самого предпринимателя главным образом влияет на эффективность его работы. Поэтому не только социально-экономические условия влияют на становление и динамику развития предпринимательства, но и сами предприниматели могут изменять эти условия. Действительно, никакие условия не помогут субъекту что-либо изменить, если он не состоялся как психологически зрелая, динамичная, постоянно развивающаяся личность.

Таким образом, в психологическом толковании феномена предпринимательства одни ученые делают акцент на особых психических свойствах и чертах характера, присущих предпринимателю, от которых зависит развитие их деловой деятельности, другие ученые отдают приоритет социально-экономической ситуации, существование внутри которой подвигает человека заниматься предпринимательской деятельностью и

становиться успешным предпринимателем, развивая важнейшие для этого знания, умения и навыки.

В настоящее время продолжается поиск, изучение и обоснование различных психологических аспектов предпринимательства и изучение взаимосвязей между ними.

1.2 Гендер как социально-психологическое явление

В современной психологической науке гендерное направление активно развивается. Тем не менее, до сих пор существует ряд фундаментальных проблем в определении теоретико-методологических основ гендерной психологии. Прежде всего, отсутствует единый подход к пониманию содержания термина «гендер» и его соотношения с биологическим полом, что наблюдается и в отечественной, и в западной науке. Так, по мнению Бендас Т. В. [2006], гендерная научная теория является неоднородной и существует, по крайней мере, три подхода к определению «гендера»:

- «гендер» как биодетерминированная категория;
- «гендер» как социально-биологическая категория;
- «гендер» как социально-культурная категория [4].

В нашей стране термин «гендер» для многих остается непривычным, что связано, возможно, с использованием иностранного слова. Примечательно, что в английском языке понятия, обозначающие биологический пол «sex» и социальный «gender» различны, в русском же языке есть только понятие пола, которое ассоциируется с биологией, а для обозначения социальных аспектов отдельного термина нет, и это вносит определенную путаницу в определение и использование понятий пол и гендер. На наш взгляд, корректно рассматривать пол как целостную систему, состоящую из

нескольких уровней, основные из которых - биологический пол и пол социальный, то есть гендер.

Сам термин «гендер» первоначально использовался только в качестве лексико-грамматической категории, обозначающей мужской, женский или средний род. В научный оборот понятие «гендер» ввел сексолог Джон Мани (1955 г.), который работал с такими явлениями, как гермафродитизм и транссексуализм. Введение понятия в область социальной психологии произошло благодаря Роберту Столлеру, американскому психоаналитику. Произошло это в 1960-х гг. Под «гендером» стали понимать социальный пол человека, то есть те аспекты личности, которые связаны с процессом социализации человека.

Социолог Энн Оукли сформулировала следующие определения пола и гендера: «Пол - это слово, которое относится к биологическим различиям между женщинами и мужчинами: видимые отличия в гениталиях, которые относятся к различию в репродуктивной функции. Однако «гендер» - вопрос культуры: он относится к социальной классификации «мужественности» и «женственности». Различие между «мужчиной» и «женщиной» с одной стороны, и «мужественностью» и «женственностью» с другой, делает возможным прояснить многое в споре о половых различиях» [9].

В настоящее время наблюдается тенденция к некоторому «размыванию» гендерных границ, что, на наш взгляд, является закономерным этапом развития современного либерального демократического общества. Изменения в социальных ролях мужчин и женщин не могло не сказаться на их психологических особенностях. Возможность получения равного образования и профессионального развития, отсутствие четкого распределения обязанностей в семье привело к смягчению жестких полоролевых установок в современном обществе. В исследованиях Белкина А. И. он рассматривает это как «сознательный гермафродитизм» в психологическом плане.

Важной ступенью в исследовании гендерных особенностей человека стало создание концепции андрогинии Сандрой Бем. В 1974 г. она предложила полоролевой опросник для определения того, как взрослый человек оценивает себя с точки зрения гендера.

Данные, полученные в результате исследований с использованием опросника С. Бем, подтверждают важную роль культуры в создании гендерных типов и то, что мужественность и женственность не противопоставлены друг другу, и человек может обладать одновременно и женственными, и мужественными чертами, то есть быть андрогинным, что не только не является патологией или личностной деформацией, а напротив, положительно влияет на его психологическое здоровье и состояние.

Сегодня выделение двух уровней пола - биологического и социального представляется уже необходимым, так как человек - это крайне сложная социально-биологическая система. Очевидно, что «биологический пол» и «гендер» - взаимовлияющие понятия, и мы не можем игнорировать объективные биологические факторы при анализе личностных особенностей человека, но и не принимать во внимание социальные, не заданные природой факторы также нельзя. Биологическое и социальное тесно переплетается в человеке, и это необходимо учитывать при изучении личности.

В целом, обобщая анализ литературы по данному вопросу, можно сделать вывод, что гендер - это социокультурный конструкт, обозначающий социальные аспекты взаимоотношений между полами.

В психологии и сексологии под этим термином понимают психологические и поведенческие характеристики, связанные с маскулинностью и фемининностью и отличающие мужчин от женщин.

Шон Берн и некоторые другие исследователи применяют понятие «гендер» в более узком смысле, обозначая им «социальный пол». При этом считается, что «гендер» - это «социально детерминированные роли, идентичности и сферы деятельности мужчин и женщин, зависящие не от

биологических половых различий, а от социальной организации общества». Они означают «нормативные предписания и ожидания, которые соответствующая культура предъявляет к «правильному» мужскому или женскому поведению и которые служат критерием оценки маскулинности/феминности ребенка и взрослого» [2].

Гендерная проблематика в психологии и психология пола различаются теоретическо-методологическими основаниями.

Во-первых, -это иные научные парадигмы изучения проблем пола и межполовых отношений.

Во-вторых, - различные модели психологического пола. Теоретико-методологическим основанием психологии пола является биодетерминистская парадигма, а гендерные исследования в психологии базируются на социально-конструктивистской парадигме. Ярким примером биодетерминистской концепции является теория В.А. Геодакяна [2].

Современные исследователи гендерных проблем в своих научных изысканиях опираются на теорию социального конструирования гендера. Теория социального конструкционизма К. Геггена - одна из современных социально-психологических концепций, получивших достойное признание в социальной психологии. В своих публикациях к этой теории обращаются такие известные отечественные психологи, как Воронова А. В. [9] и Андронникова О. О. [4].

Центральная идея этой теории заключается в том, что психология пола недооценивает значение социальной ситуации, в рамках которой осуществляется процесс познания человеком окружающего мира и утрачивается такой важный компонент когнитивного процесса, как конструирование социального мира. В рамках данной теории гендер обозначен как организованная модель социальных отношений между мужчинами и женщинами, создаваемая не только основными институтами общества, но и самими индивидуумами [4].

Важное отличие изучения гендерной психологии от традиционного подхода к изучению психологии пола выражается также в использовании совершенно иной модели психологического пола, применяемой для описания характеристик социального поведения мужчин и женщин: в традиционных исследованиях психологический пол индивида - это биполярный конструкт; в гендерно-ориентированных исследованиях психологический пол - это мультиполярный конструкт.

Так, например, на практике в современной Европе гендерная идентичность все больше нивелируется: с 2004 года в Великобритании «Закон о признании пола» (Gender Recognition Act) позволяет менять не только паспорт, но и свидетельство о рождении, если вдруг человек, сменив пол, захочет задним числом исправить ошибку в своих документах. В Австралии уже разрешили в паспорте указывать третий вариант - не мужской и не женский, а неопределенный, обозначенный как «х». В Британии сейчас рассматривается схожее предложение. Налицо признание права человека юридически соответствовать своей гендерной идентичности.

В зарубежной научной литературе смысловое содержание понятия «психологический пол» находит отражение как раз в категории «гендерная идентичность». Гендерный подход к исследованию психологических проблем пола можно встретить в работах Дж. Спенс, Р. Костнера и Дж. Лубе.

В отечественной научной литературе содержание термина «психологический пол» в общих чертах раскрывается в работах И. С. Кона; М. В. Бороденко, М. В. Колясиковой, В. А. Петровского; О. Г. Лопуховой. Психологический пол понимается как совокупность наиболее значимых психологических и социально-психологических характеристик личности, используемых в качестве отличительных черт при различении личностью своего пола как мужского или женского [2].

Биполярность психологического пола заключается в том, что все полоспецифичные характеристики, присущие индивиду определенного пола

и проявляющиеся в его поведении, расположены на одной шкале с двумя полюсами. При этом большая выраженность маскулинности автоматически означает меньшую фемининность и наоборот. И. С. Кон пишет об этом в своей работе, посвященной мужским исследованиям и изучению маскулинности.

Анализ современных работ, посвященных изучению проблем психологического пола и гендерной идентичности, позволил выделить ряд параметров для сравнения биполярной и мультиполярной моделей психологического пола, а именно: количество типов психологического пола, содержательные составляющие психологического пола личности, основные детерминирующие факторы, устойчивость во времени, степень нормативности конструкторов маскулинности-фемининности, отношение к нетрадиционным формам сексуальной ориентации и другие.

Воронцов Д. В. [2017] рассматривает три методологических подхода к определению содержания понятия «гендер» в социальной психологии: классическая, модернистская и постмодернистская теория.

Классическая основывается на биолого-эволюционных представлениях о сексуальности.

Модернистская характеризуется двойственной трактовкой пола как биологического факта и гендера как субъективного образа, содержание которого определяется социокультурными факторами.

Постмодернистская обозначает пол и гендер как два разных способа социального конструирования сексуальной принадлежности в межличностном общении [4].

Подытоживая все вышесказанное, хотелось бы отметить, что для автора данной работы наиболее близка точка зрения Вороновой А.В., где она обращает внимание на необходимость выделения двух аспектов пола: биологического «пол» и социального «гендер», постоянно влияющих друг на друга, т.к. человек является сложной социально-биологической системой [8].

Формирование гендера рассматривается ею как неотъемлемая часть социализации человека. В то же время, понятие «гендер» является мультиполярным конструктом, в отличие от пола. В него входит, помимо «фемининности» и «маскулинности», такое понятие, как «андрогинность», или «гендерная нейтральность», когда индивидууму присущи черты поведения обоих биологических полов, что в современных быстро меняющихся условиях является дополнительным фактором успешной и эффективной адаптации к различным стрессовым факторам социальной среды за счет более эффективного применения и большего выбора поведенческих стратегий в различных жизненных ситуациях.

1.3 Отношение к деловому взаимодействию как предмет психологического исследования

К социально-психологическим исследованиям психологии российских предпринимателей одними из первых в отечественной психологической науке обратились А. Л. Журавлев и В. П. Позняков [12, 13, 14, 15, 25, 26, 27, 28]. Изучение социально-психологических факторов развития малого бизнеса в России, места российского предпринимательства в социальной структуре нашего общества и социально-психологических аспектов деловой деятельности российских предпринимателей фактически заложили основы нового научного направления - социальной психологии предпринимательства. Это учение, возникшее как междисциплинарная область знаний на стыке социальной и экономической психологии, тесно связано с современными исследованиями в Институте психологии РАН социально-психологических проблем современного российского общества в условиях социально-экономических изменений рубежа XX-XXI-го веков. Исследования психологии российского предпринимательства,

выполненные в Институте психологии РАН и представленные в работах Ермолаевой Е. П. [10], С. К. Рощина [31], Е. В. Шороховой [35], Титовой О. И. [32, 33, 34] и других авторов, расширили и углубили научные представления о психологических особенностях личности и деятельности предпринимателей.

В рамках этих исследований началось изучение социально-психологических аспектов делового взаимодействия. Деловое партнерство в них рассматривается как форма деловой активности, как вид взаимодействия, сочетающий в себе элементы сотрудничества и конкуренции [34]. Были выявлены и проанализированы региональные и половые различия доверия предпринимателей к разным видам организаций, отношения с конкурентами и партнерами, факторы удовлетворенности предпринимательской деятельностью и ее успешности, выделены социально-психологические типы отношения к партнерству в деловом взаимодействии, различающиеся, в частности, ориентацией на ресурсное и ценностное взаимодействие. С позиций субъектно-развивающего подхода ученые исследуют роль психологической структуры личности в организации взаимодействия в управленческой деятельности, изучается специфика формирования навыков эффективного делового взаимодействия [27, 29, 32, 34].

Помимо того, деловое взаимодействие также изучалось в свете влияния нравственно-психологических факторов на экономическое самоопределение предпринимателей. Так, в работах Титовой О. И. определено, что оценки прошлого опыта делового взаимодействия, актуального состояния делового взаимодействия, ожидаемых результатов, а также ценностные ориентации личности являются социально-психологическими факторами ответственного отношения предпринимателей к партнерам и другим участникам делового взаимодействия [33, 35].

Новым и перспективным направлением исследований социальной психологии российских предпринимателей с позиций теории психологических отношений является изучение факторов, механизмов и

закономерностей взаимоотношений внутри предпринимательского сообщества и взаимоотношений предпринимателей с представителями других социальных групп. В исследованиях Позняка В. П. [26, 27, 28] был разработан теоретико-методологический подход к изучению отношения предпринимателей мужчин и предпринимателей женщин к конкуренции и партнерству, сформированный на стыке трех направлений психологической науки: концепции психологических отношений, психологии групп и гендерной психологии.

В нем исследователь провел психологическое разделение разновидностей делового взаимодействия в деятельности предпринимателей. Основой послужила свойственная предпринимателю ориентация на экономические ресурсы и на взаимоотношения. Это позволило выделить виды конкуренции и делового партнерства: конкуренция за экономические ресурсы и конкуренция-соревнование за личные достижения, экономико-ориентированное партнерство и личностно-ориентированное партнерство. Данная классификация послужила методологической основой для нашего исследования делового взаимодействия предпринимателей.

На основании проведенного анализа литературы по данному вопросу, мы предлагаем придерживаться следующего определения делового взаимодействия в предпринимательской деятельности: «деловое взаимодействие - это деятельность предпринимателей по обмену ресурсами (сырье, рынки сбыта, технологии производства, власть, социальные связи, деньги) с целью приобретения ресурсов, отсутствующих у предпринимателя, и (или) приумножения имеющихся» [25, с. 62]. При этом предприниматель исходит не только из наличных ресурсов, но также из предполагаемых возможностей их развития для получения прибыли. Практически неограниченное количество возможных комбинаций ресурсов и определяет конкурентоспособность предпринимательской деятельности [35].

Предпринимательство - это вид экономической деятельности по производству товаров и услуг, основанный на распоряжении материальными, финансовыми, трудовыми ресурсами и направленный на получение дохода (прибыли), в рамках которой субъект выступает собственником и организатором производства товаров и услуг, а также пользователем наемного труда; оно осуществляется посредством делового взаимодействия его субъекта (предпринимателя) с участниками экономических отношений - другими предпринимателями, клиентами, чиновниками и т.д. [13].

Важное значение имеют разделяемые партнерами неформальные нормы, ценности, инструментальные принципы социального обмена: справедливость, равенство, прагматичность, нравственность и взаимность.

Как показал анализ литературы по данному вопросу, деловое партнерство предпринимателей может проявляться в форме партнерства-сотрудничества, собственно партнерства и конкурентного партнерства. Так, Позняков В. П. считает, что деловое партнерство предпринимателей допускает конкуренцию партнеров, но при этом накладывает ограничения на изменение статусов участников взаимодействия по отношению друг к другу. При этом поддержание стабильности экономического и социального статуса партнеров по отношению друг к другу позволяет субъектам, допускающим конкуренцию между участниками взаимодействия, сохранять отношения сотрудничества и оставаться в рамках делового партнерства [27].

Теоретической основой нашего исследования выступает концепция психологических отношений субъектов совместной жизнедеятельности в изменяющихся социально-экономических условиях применительно к анализу психологических отношений субъектов экономической деятельности, предложенная профессором РАН Владимиром Петровичем Позняковым в его работе «Психология делового партнерства» в 2016 году.

Психологическое отношение к деловому партнерству представлено совокупностью разнообразных психологических отношений к различным

аспектам делового партнерства и является интегральной характеристикой, которая выражает внутреннюю позицию субъекта в системе его социально-экономических связей с другими участниками совместной экономической деятельности.

Поскольку психологическое отношение к деловому партнерству представляет собой сложную многоаспектную характеристику, мы выбрали один более частный параметр, послуживший основанием для построения типологии психологического отношения к деловому партнерству в целом. Таким основанием явилось психологическое отношение предпринимателей к частным предпосылкам делового партнерства: экономико-ресурсной, социально-ресурсной и субъектно-ценностной ориентации в деловом партнерстве. В свою очередь, различное сочетание значимости данных предпосылок для субъекта образует типы психологического отношения к деловому партнерству, каждый из которых, по-разному относится к другим аспектам делового партнерства.

Таким образом, подытоживая сказанное, мы видим, что феномен делового партнерства в современной научной литературе рассматривается комплексно как форма деловой активности, сочетающая в себе различные виды взаимодействия (в том числе, и сотрудничество, и конкуренцию). Это сложный многоаспектный феномен, несводимый исключительно к интеграции субъектов, обусловленной экономической необходимостью. Существуют различные психологические типы делового партнерства: партнерство-сотрудничество, собственно партнерство и конкурентное партнерство.

1.4 Феномен жизнестойкости

Жизнестойкость - это система убеждений о себе, мире, отношениях с ним, которые позволяют человеку выдерживать и эффективно преодолевать стрессовые ситуации. В одной и той же ситуации человек с высокой жизнестойкостью реже испытывает стресс и лучше справляется с ним.

Понятие жизнестойкости как психологический феномен начали рассматривать сравнительно недавно. В начале 80-х годов 20-го века термин «hardiness» вводится в понятийный аппарат психологической науки американскими психологами Сьюзен Кобейса и Сальватором Мадди.

В отечественной психологии в 2000 году Дмитрий Алексеевич Леонтьев предложил обозначать это понятие на русском языке как «жизнестойкость». До сих пор в психологической науке нет единого видения сущности этого понятия, поскольку значение его схоже с различными терминами, в разное время вводимыми в понятийный аппарат психологической науки и философии: «жизнеспособность» (Б.Г. Ананьев), «мужество творить» (Мэй Р.), «укорененность в бытии» (М. Хайдеггер), «трансценденция» (Рубинштейн С.Л.), «зрелость» (Б.Г. Ананьев, С.Л. Рубинштейн, Г. Олпорт).

В истории отечественной научной мысли выделяется несколько этапов формирования концепции жизнестойкости [17]. На первом этапе исследования адаптации человека к трудным жизненным ситуациям сопровождались поиском тех индивидуальных особенностей, которые могут способствовать развитию жизнестойкости того или иного человека. На втором этапе изучались факторы жизнестойкости, представляющейся неким процессом, «помогающим» справиться с неприятностями. На третьем этапе изучения жизнестойкость рассматривалась с точки зрения влияния внутренних мотивов, стимулирующих людей к самореализации, поиску жизненного смысла и стремлению к гармонии с самим собой.

Современные зарубежные исследования касательно данной проблемы носят двоякий характер. В одних из них жизнестойкость рассматривается как процесс, в других – как состояние. Понимание жизнестойкости как некоего состояния основано на концепции западной психологии о наличии биологических и наследственных факторов развития. Здесь жизнестойкость выступает как адаптационное качество либо состояние, «данное» человеку. В качестве процесса жизнестойкость рассматривается как результат суммирования социальных и биологических факторов развития, но с большим преобладанием биологических предпосылок, которые обнаруживаются под воздействием социального окружения [5; 11]. Анализ зарубежной научной литературы позволяет выделить следующие направления теоретического осмысления жизнестойкости:

- жизнестойкость как возможность индивида приспособиться к недавно испытанным или постоянно влияющим на него различным стрессорам. В контексте данного направления исследования ориентированы на изучение таких личностных качеств, как уровень самооценки, самообладание, чувство юмора, способствующие росту человека при возникновении трудностей и их преодолении;

- изучение факторов риска жизнестойкости: она рассматривается как способность человека «взять верх» над проблемой, несмотря на неблагоприятные обстоятельства, а также продолжить своё развитие ещё на более высокой ступени, чем это ожидалось. С точки зрения данного подхода исследования преимущественно ориентированы на детей из групп высокого риска и направлены на выявление факторов, помогающих или препятствующих достижению определённого успеха в жизни;

- жизнестойкость как специфическая личностная черта, означающая эффективное преодоление и достижение человеком хороших жизненных результатов [19; 20].

Понятие жизнестойкости аналогично понятию «отвага быть», введенному П. Тиллихом в рамках экзистенциализма - направления в психологии, которое исходит из уникальности конкретной жизни человека, не сводимой к общим схемам. Экзистенциальная отвага предполагает готовность «действовать вопреки» - вопреки базовой тревоге, тревоге потери смысла, вопреки ощущению «заброшенности» (М. Хайдеггер). Именно жизнестойкость позволяет человеку переносить базовую тревогу, сопровождающую выбор будущего (неизвестности), а не прошлого (неизменности) в ситуации жизненного выбора, справиться с трудными жизненными ситуациями за счет использования внутренних и внешних ресурсов, что в совокупности ускоряет процессы адаптации и одновременно личностного роста человека [6].

Согласно взглядам Сальваторе Мадди, человек постоянно совершает выбор: «выбор прошлого» (привычного, знакомого) или «выбор будущего» (нового, неопределенного и непредсказуемого) [20]. Жизнестойкость в этом процессе является необходимым ресурсом, на который человек может опереться при выборе будущего с его неизвестностью и тревогой, обеспечивающего получение нового опыта и создающего определенный потенциал и перспективу для личностного развития. Так человек, обладающий жизнестойкостью, научается видеть в постоянных изменениях все новые и новые возможности и пути решения жизненных задач, что одновременно способствует раскрытию его творческого потенциала, ощущению собственного прогресса и наполненности бытия в целом. С течением времени мышление и поведение человека с высокой жизнестойкостью становятся все более гибкими, сложными и индивидуализированными благодаря его психологическому росту.

В широком смысле жизнестойкость служит отражением жизненной силы, которая позволяет человеку взаимодействовать со средой и способствует у него «субъективного чувства живости и энергии»,

определяющее, по мнению Р. Эммонса, субъективное чувство личного благополучия [11].

Жизнестойкость в работах С. Мадди представляет собой целостную совокупность убеждений человека о себе, о мире и об отношениях с ним, которая состоит из трех компонентов:

- 1) вовлеченность;
- 2) контроль;
- 3) принятие риска [20].

Функция их в жизнедеятельности личности заключается в обеспечении психологической живучести личности, или, как указывает автор, «расширенную эффективность человека, являющуюся показателем психического здоровья» [20]. Высокий уровень проявления жизнестойкости способствует оценке событий жизни как менее травматичных, что позволяет более эффективно справляться со стрессом.

Компонент жизнестойкости «вовлеченность» - «commitment» определяется как «убежденность в том, что вовлеченность в происходящее дает максимальный шанс найти нечто стоящее и интересное для личности» [20]. Человек с сильным аспектом вовлеченности получает удовольствие от собственной деятельности и жизни в целом. И наоборот, отсутствие подобной убежденности порождает чувство отвергнутости, непричастности к жизни, одиночества.

Контроль «control» как характеристика жизнестойкости, представляет собой убежденность в том, что борьба позволяет повлиять на результат происходящего, пусть даже это влияние условно и победа не гарантирована. Противоположность этой характеристики - чувство собственной беспомощности, слабости. Человек с сильно развитым компонентом контроля чувствует, что он самостоятельно делает свои жизненные выборы и несет личную ответственность за результат происходящего в его жизни.

Принятие риска «challenge», как характеристика жизнестойкости - это убежденность человека в том, что все то, что с ним случается, способствует его развитию за счет знаний, извлекаемых из опыта, - неважно, позитивного или негативного. Любой опыт важен для эффективной адаптации в изменяющихся условиях существования. Человек, рассматривающий жизнь как способ приобретения опыта, готов действовать в отсутствие надежных гарантий успеха, на свой страх и риск, считая стремление к простому комфорту и безопасности обедняющим свою жизнь. В основе принятия риска лежит идея развития через активное усвоение знаний из опыта и последующее их использование.

В работах В. А. Бодрова жизнестойкость соотносится с понятием «психологическая устойчивость» [7]. Она сохраняет личность от дезинтеграции и личностных расстройств, создает основу внутренней гармонии, полноценного психического здоровья, высокой работоспособности. В случае дезинтеграции личность теряет организующую роль высшего уровня психики. Это проявляется в неадаптивном поведении, распаде иерархии жизненных смыслов, ценностей, мотивов, целей.

В современных исследованиях отечественных ученых, в частности, Ермолаевой Е. П. жизнестойкость понимается как «особый паттерн установок и навыков, позволяющих превратить изменения в возможности» [10].

Таким образом, психологическая устойчивость человека непосредственно определяет его жизнеспособность, психическое и телесное здоровье. Отдельными факторами выступают внутренняя опора на себя, принятие ответственности, уравновешенность, сопротивляемость, которые позволяют человеку противостоять жизненным невзгодам, стрессовым ситуациям, неблагоприятным моментам, сохранять здоровье и работоспособность в разных жизненных трудностях [6].

Таким образом, при проведении исследования мы будем опираться на следующие теоретические нормы.

Предпринимательство - это вид экономической профессионально направленной деятельности, которая ориентирована на создание инновационных товаров и услуг при условии экономической свободы, следования основам социальной ответственности бизнеса и результативного использования психологического потенциала предпринимателя на перспективном социально-экономическом пространстве. На сегодняшний день в психологии предпринимательства выделяют две исследовательские традиции - психодинамическую и социодинамическую, которые основаны на приоритете внутриличностных либо ситуационных факторов соответственно.

Деловое взаимодействие - это деятельность предпринимателей по обмену ресурсами (сырье, рынки сбыта, технологии производства, власть, социальные связи, деньги) с целью приобретения ресурсов, отсутствующих у предпринимателя, и приумножения имеющихся. Существуют различные психологические типы делового партнерства: партнерство-сотрудничество, собственно партнерство и конкурентное партнерство.

Формирование гендера - неотъемлемая часть социализации человека. В то же время, понятие «гендер» является мультиполярным конструктом, в отличие от «пола». В него входит, помимо «фемининности» и «маскулинности», такое понятие, как «андрогинность», или «гендерная нейтральность», когда индивидууму присущи черты поведения обоих биологических полов.

Жизнестойкость - это система убеждений о себе, мире, отношениях с ним, которые позволяют человеку выдерживать и эффективно преодолевать стрессовые ситуации. Она представляет собой целостную совокупность, которая состоит из трех компонентов: вовлеченность; контроль; принятие риска.

II ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ГЕНДЕРНЫХ РАЗЛИЧИЙ ДЕЛОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ЖИЗНЕСТОЙКОСТИ

2.1 Методика и организация исследования

В исследовании приняли участие 40 предпринимателей города Абакана разного возраста и с разным стажем предпринимательской деятельности. Из них 20 мужчин и 20 женщин. Основная сфера деятельности - торговля и сфера услуг населению.

Исследование проводилось с применением трех методик:

1. «Социально-психологический опросник делового взаимодействия» (автор О. И. Титова). Методика состоит из 3 частей, первая часть позволяет выявить приоритеты в таких сферах делового взаимодействия, как партнерство и конкуренция, вторая часть посвящена приоритетным принципам делового взаимодействия: прагматичность, взаимность, справедливость, равенство, нравственность или что-то другое. Третья часть опросника посвящена соперничеству либо сотрудничеству в различных аспектах делового взаимодействия.

2. Методика «Жизнестойкость» (автор С. Мадди, в адаптации Леонтьева Д.А.). Данный тест жизнестойкости представляет собой адаптацию Леонтьевым Д. А. опросника Hardiness Survey, разработанного американским психологом Сальваторе Мадди. Тест включает в себя 45 вопросов, при подсчете результатов суммируются прямые и обратные баллы по трем шкалам, далее возможно посчитать суммарный балл жизнестойкости. Полученные результаты были интерпретированы исходя из

установленных норм, средних и стандартных отклонений общего показателя и шкал теста жизнестойкости.

3. Методика «Гендерный стиль менеджеров» (авторы А. Кэнн и Зигфрид Д., модификация Т. В. Бендас). В этой методике учитывается:

1) пол менеджера и проявление в его поведении: либо гендерно типичных качеств (маскулинных - для мужчин, фемининных - для женщин), либо гендерно атипичных (маскулинных - для женщин, фемининных - для мужчин), либо гендерно нейтральных (характерных для обоих полов);

2) проявления двух лидерских стилей: доброжелательного (центрированного на человеке) или структурирующего.

Нами использовался самооценочный вариант данной методики.

Математическая обработка результатов осуществляется с помощью ключа.

При этом по каждому из следующих показателей выводится среднее арифметическое: маскулинность; фемининность; гендерная нейтральность.

Показатели считаются:

1) высокими, если среднее значение равно 4 и больше баллам;

2) низкими, если среднее значение равно 2 и меньше баллам;

3) средними, если среднее значение больше 2 и меньше 4 баллов.

Для проведения исследования нами был составлен четырехстраничный опросник, куда вошли все перечисленные методики (приложение 2). Исследование проводилось индивидуально с каждым респондентом, время заполнения тестов - около 20 минут.

2.2 Анализ результатов

По результатам исследования были получены следующие данные.

По методике «Жизнестойкость» в таблице 2.1 и таблице 2.2 ниже представлены данные по двум подгруппам респондентов: женщин и мужчин.

Таблица 2.1

Результаты теста «Жизнестойкость» для респондентов-женщин

№	Вовлеченность	Контроль	Принятие риска	Жизнестойкость
1	35	29	18	82
2	48	40	26	114
3	12	14	15	41
4	37	22	11	70
5	33	34	25	92
6	46	25	26	97
7	47	42	23	112
8	43	39	18	100
9	33	26	21	80
10	44	29	26	99
11	40	42	29	111
12	44	34	18	96
13	54	41	24	119
14	42	32	16	90
15	50	39	24	113
16	34	27	19	80
17	43	43	26	112
18	33	28	17	78
19	36	27	21	84
20	33	35	19	87
Среднее	39,35	32,40	21,10	92,85

Таблица 2.2

Результаты теста «Жизнестойкость» для респондентов-мужчин, баллы

№	Вовлеченность	Контроль	Принятие риска	Жизнестойкость
1	41	31	24	96
2	38	32	14	84
3	42	27	15	84
4	39	30	12	81
5	37	31	16	84
6	30	30	17	77
7	53	47	28	128
8	43	32	15	90
9	34	39	16	89
10	45	31	18	94
11	36	27	20	83
12	40	32	17	89
13	40	33	18	91
14	47	34	20	101
15	40	36	18	94
16	38	33	17	88
17	44	29	18	91
18	42	36	20	98
19	25	41	19	85
20	36	40	14	90
Среднее значение	39,50	33,55	17,80	90,85

Общие показатели жизнестойкости у предпринимателей-мужчин - 90,85 и предпринимателей-женщин - 92,8 различаются незначительно, всего на 2 балла и приближаются к верхней границе нормы.

Сравним полученные данные со средними показателями нормы по тесту «Жизнестойкость». Данные представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Средние значения общего показателя и шкал теста «Жизнестойкости»

шкалы	Вовлеченность	Контроль	Принятие риска	Жизнестойкость
норма	29 – 46	21 – 37	9 – 18	62 – 99

Показатель жизнестойкости у предпринимателей-женщин ниже нормы наблюдались: у 1 человека - 5% от общего количества; среднее значение у 12 человек - 60%; показатель со значением выше нормы у 7 человек - 35%.

Полученные результаты представлены на рисунке 2.1.

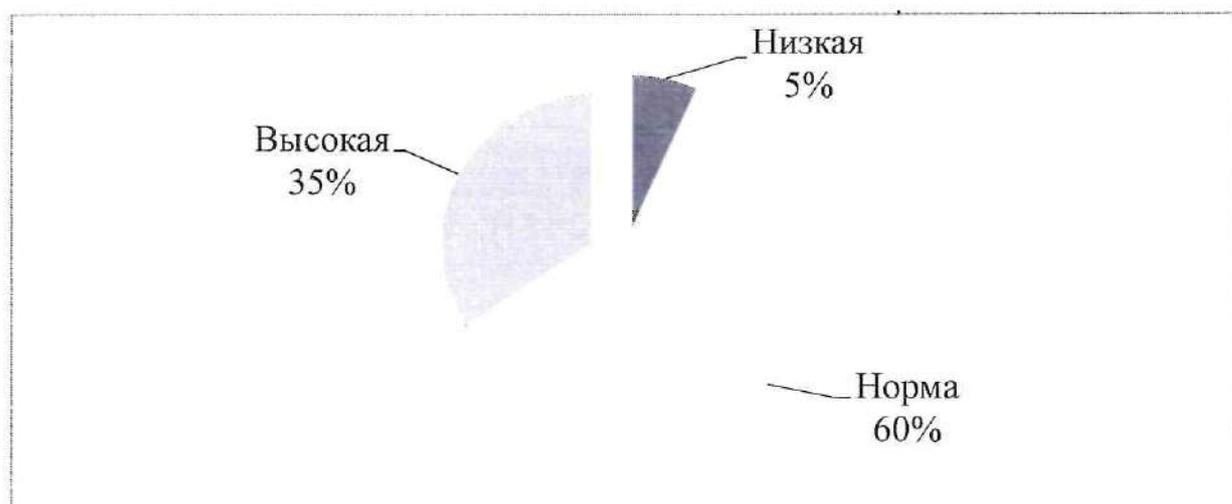


Рис. 2.1 Жизнестойкость предпринимателей-женщин

Показатель жизнестойкости у предпринимателей-мужчин: ниже нормы не было ни у кого; среднее значение зафиксировано у 18 человек - 90%; и показатель со значением выше нормы – у 2 человек – 10%.

Полученные результаты представлены на рисунке 2.2.

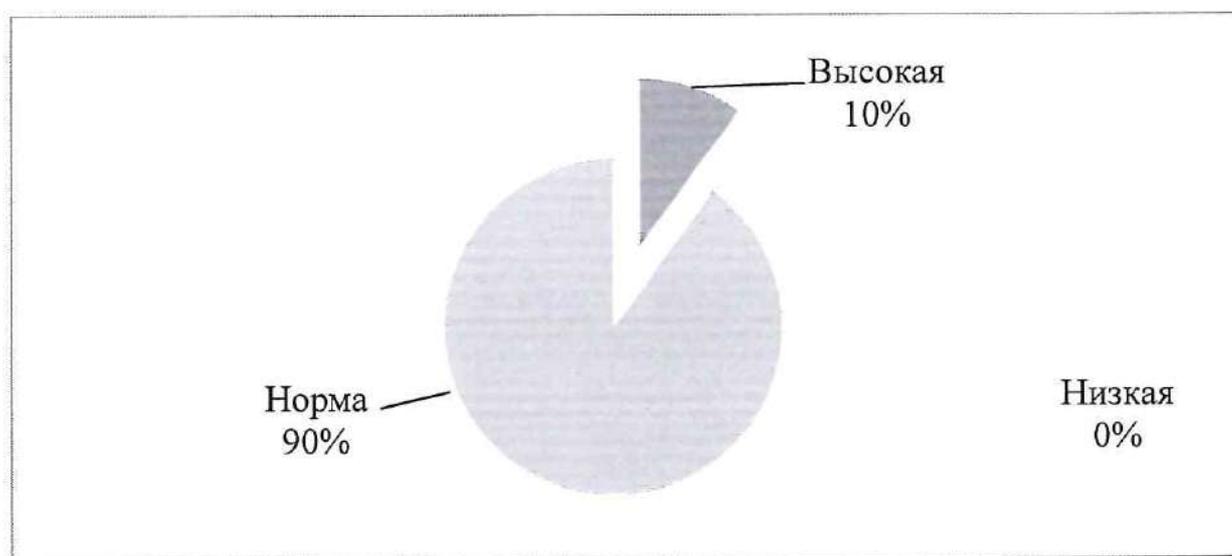


Рис. 2.2 Жизнестойкость предпринимателей-мужчин

Таблица 2.4

Общие результаты исследования жизнестойкости, (%)

Жизнестойкость	Предприниматели-женщины	Предприниматели-мужчины
Низкая	5	-
Норма	60	90
Высокая	35	10

Общий результат исследования жизнестойкости предпринимателей показал, что среди предпринимателей-мужчин подавляющее большинство (90%) имеют жизнестойкость в пределах нормы и небольшое количество

(10%) – высокую. Среди женщин процент предпринимателей с высокой жизнестойкостью гораздо выше (35%), со средней – ниже на треть (35%), и имеется небольшой процент предпринимателей-женщин с низкой жизнестойкостью (5%).

По методике «Гендерный стиль менеджеров»:

- у 4 респондентов были выявлены типично маскулинные качества поведения, что составляет 10% от общего объема выборки;

- у 5 - типично фемининные, что составляет 12,5% от общего объема выборки;

- у 31 - гендерно-нейтральные, что составляет 77,5% от общего объема выборки.

Данные представлены в таблице 2.5, в таблице 2.6 и в таблице 2.7.

Графически данные представлены на рисунке 2.3.

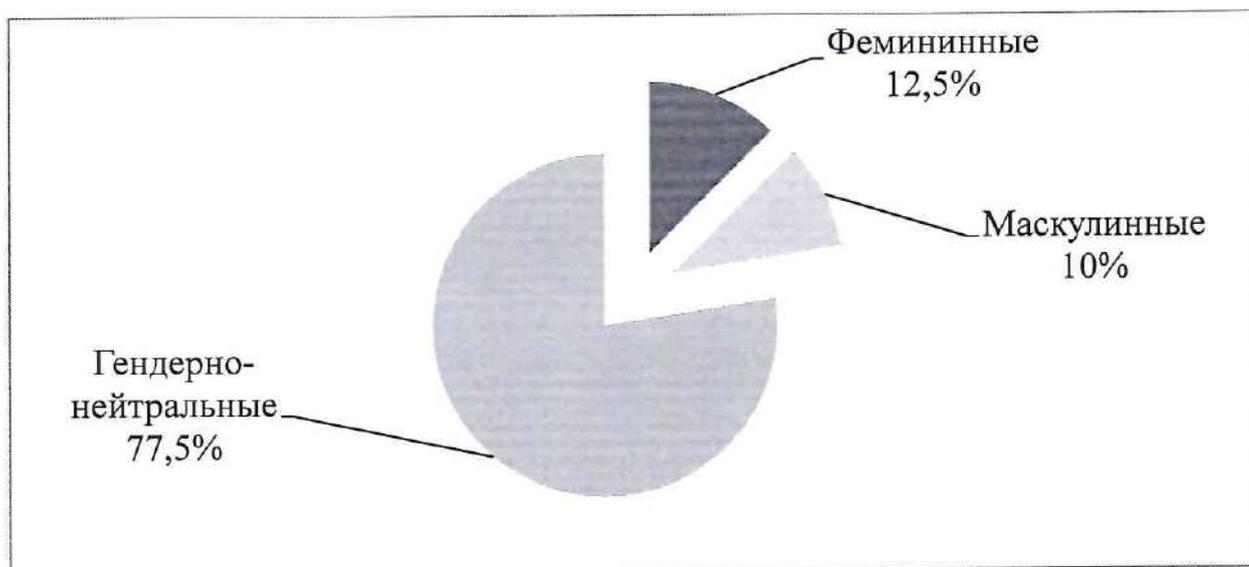


Рис. 2.3 Проявление гендерных качеств в деловом взаимодействии

Таблица 2.5

Проявление гендерных качеств в деловом взаимодействии у респондентов-женщин, (в баллах)

№ п/п	Феминные	Маскулинные	Нейтральные	Фемм.	Маск.	Нейт р.
1	2	3	4	5	6	7
1	33	34	45			+
2	36	44	51			+
3	33	36	44			+
4	39	35	47			+
5	45	40	40	+		
6	45	31	59			+
7	33	34	52			+
8	41	39	48			+
9	38	34	49			+
10	53	22	50	+		
11	44	35	43	+		
12	43	40	48			+
13	43	32	48			+
14	31	40	51			+
15	41	45	45			+
16	41	31	38	+		
17	37	40	47			+
18	40	37	43			+
19	43	44	45			+
20	37	30	42			+
			Итого, чел	4	-	16
			Итого, %	20	-	80

Таблица 2.6

Проявление гендерных качеств в деловом взаимодействии у респондентов-мужчин, (в баллах)

№ п/п	Феминные	Маскулинные	Нейтральные	Фемм.	Маск.	Нейтр
1	31	35	40			+
2	38	37	46			+
3	38	45	46			+
4	38	43	46			+
5	41	42	46			+
6	39	39	43			+
7	42	52	41		+	
8	36	43	51			+
9	30	37	38			+
10	43	35	45			+
11	48	37	59			+
12	24	39	42			+
13	30	41	36		+	
14	33	50	50		+	
15	45	36	44	+		
16	30	38	45			+
17	41	35	44			+
18	38	34	41			+
19	35	51	50		+	
20	31	37	43			
			Итого, чел	1	3	16
			Итого, %	5	15	80

Итоговое распределение респондентов по гендерному типу делового взаимодействия представлено в таблице 2.7

Таблица 2.7

Распределение респондентов по гендерному типу делового взаимодействия

стиль	кол-во чел.	% от выборки
фемининный	5	12,5
маскулинный	4	10
нейтральный	31	77,5

По проявлению одного из двух лидерских стилей делового взаимодействия: доброжелательного (центрированного на человеке) или структурирующего (центрированного на задаче) получены следующие результаты: у 27 респондентов выявлен доброжелательный стиль – это 67,5% от выборки, у 9 – структурирующий – 22,5%, у 4 человек нет ярко выраженного предпочитаемого стиля делового взаимодействия – 10%

Данные представлены в таблице 2.8, 2.9 и на рисунке 2.4.

Таблица 2.8

Проявление в поведении лидерского стиля у женщин, (баллов)

№ п/п	доброжелательный	структурирующий	добр	струк
1	2	3	4	5
1	36	30	+	

Продолжение таблицы 2.8

1	2	3	4	5
2	46	42		+
3	45	40	+	
4	38	30	+	
5	43	38	+	
6	43	38	+	
7	46	31	+	
8	45	38	+	
9	38	44		+
10	44	36	+	
11	40	40		
12	44	36	+	
13	45	41	+	
14	47	39	+	
15	37	36	+	
16	37	43		+
17	39	39		
18	39	37	+	
19	41	34	+	
20	37	39		+
		Итого, чел	14	4
		Итого, %	70	30

Таблица 2.9

Проявление в поведении лидерского стиля у мужчин, (в баллах)

№ п/п	доброжелательный	структурирующий	добр	структ
1	35	26	+	
2	38	36	+	
3	37	40		+
4	40	40		
5	40	39	+	
6	37	35	+	
7	49	45	+	
8	44	42	+	
9	36	31	+	
10	46	41	+	
11	43	42	+	
12	39	41		+
13	18	32		+
14	39	39		
15	45	42	+	
16	45	40	+	
17	44	41	+	
18	37	33	+	
19	48	49		+
20	35	39		+
		Итого, чел	13	5
		Итого, %	65	35

Графически данные представлены на рисунке 2.4.

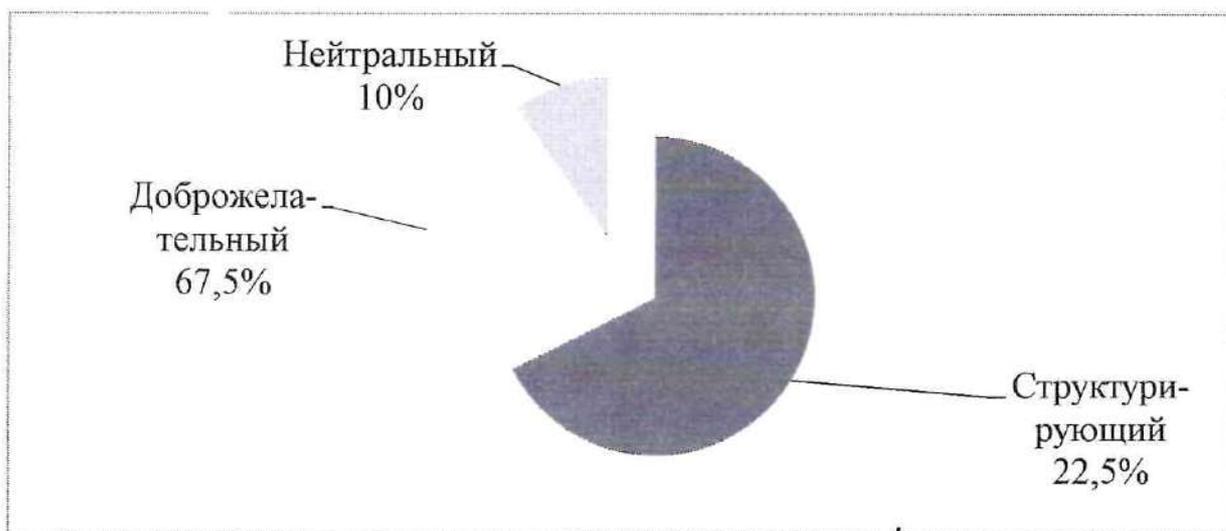


Рис. 2.4 Проявление в поведении лидерского стиля, (в %) от выборки

Следующим этапом нашего исследования был анализ данных «Социально-психологического опросника делового взаимодействия». Данные анализировались как содержание опросника, социально-психологической анкеты.

На этапе первичного анализа:

1. Были подсчитаны среднегрупповые значения в баллах (отдельно по подгруппам респондентов с фемининными, маскулинными и гендерно-нейтральными качествами поведения) по 4 переменным в шкалах партнерство/конкуренция. В данных шкалах респонденты оценивают важность и необходимость следующих видов взаимодействия:

- конкуренции;
- партнерства;
- конкуренции в целом или конкуренции в деловой сфере;
- партнерства в целом или партнерства в деловой сфере.

Результаты представлены в таблице 2.10 ,

Таблица 2.10

Среднегрупповые значения в шкалах партнерство/конкуренция

Группы	Партнерство в целом	Конкуренция в целом	Конкуренция в деловой сфере	Партнерство в деловой сфере
феминин.	96	65	56	91
маскулин.	57,5	57,5	55	85
г.-нейтр.	86,03	84,97	45,61	84,97

У группы с фемининными качествами ярко выражен приоритет партнерства над конкуренцией (среднегрупповые значения 96 и 65 соответственно). При этом партнерство в деловой сфере не так важно, как партнерство в целом (среднегрупповые значения 91 и 96 соответственно), а конкуренция в целом все-же важнее, чем конкуренция в деловой сфере (среднегрупповые значения 65 и 56 соответственно).

Для респондентов с маскулинными качествами поведения одинаково важны оба вида взаимодействия (среднегрупповые значения по 57,5). При этом партнерство в деловой сфере гораздо приоритетнее партнерства в целом (среднегрупповые значения 85 и 57,5). Конкуренция как вид взаимодействия оказалась не так важна для данной подгруппы (среднегрупповые значения 57,5 и 55).

У группы с гендерно-нейтральными качествами выявлен незначительный приоритет конкуренции над партнерством (86,03 против 84,97 соответственно). При этом партнерство в деловой сфере так же важно, как партнерство в целом (среднегрупповые значения 86,03 и 84,97 соответственно), а конкуренция в целом значительно важнее конкуренции в деловой сфере (среднегрупповые значения 84,97 и 45,61 соответственно).

2. Далее были подсчитаны среднегрупповые (максимальное значение равно «5») значения по шкалам: терминальные/инструментальные принципы делового взаимодействия, данные представлены в таблице 2.11.

Таблица 2.11

Среднегрупповые значения по шкалам: терминальные/инструментальные принципы делового взаимодействия

группы	терминальные принципы	инструментальные принципы
Феминин.	4,4	4,07
Маскулин.	4,5	3,92
Г.-нейтр.	4,44	3,86

Как мы видим, на терминальные принципы делового взаимодействия – справедливость и нравственность - респонденты всех подгрупп ориентируются чаще, чем на инструментальные, - прагматичность, взаимность и равенство.

3. Далее были подсчитаны среднегрупповые значения в подгруппах по частоте разных видов делового взаимодействия: конкуренция за материально-технические ресурсы; конкуренция-соревнование за личные достижения; технико-экономическое партнерство; лично-ориентированное партнерство - для того, чтобы оценить, что встречается чаще/реже.

Для фемининной подгруппы самым важным видом делового взаимодействия оказалось лично-ориентированное партнерство (показатель 3,8). Для маскулинной - конкуренция-соревнование за личные достижения (3,67). Для гендерно-нейтральной - лично-ориентированное

партнерство (3,75). Для всех подгрупп наименее значима оказалась конкуренция за материально-технические ресурсы.

Данные представлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12

Среднегрупповые значения в подгруппах по частоте разных видов делового взаимодействия

группы	конкуренция за материально-технические ресурсы	конкуренция-соревнование за личные достижения	техничко-экономическое партнерство	личноcтно-ориентированное партнерство
Фемин.	2,93	3,13	3,40	3,80
Маскул.	2,67	3,67	2,83	2,75
Г.нейтр.	2,71	3,03	3,58	3,75

4. С целью узнать, у скольких процентов респондентов (отдельно по каждой подгруппе) тот или иной вид делового взаимодействия встречается и с какой частотой, было подсчитано распределение оценок «очень часто»/ «часто»/ «иногда»/ «редко»/ «очень редко» в виде доли (в %) по каждому виду взаимодействия. Результаты представлены в таблице 2.13.

Как мы видим, у фемининной подгруппы наиболее предпочитаемым видом делового взаимодействия является личноcтно-ориентированное партнерство (40% от общего числа респондентов). У гендерно-нейтральной – также личноcтно-ориентированное партнерство (44% от общего числа респондентов). В маскулинной подгруппе предприниматели предпочитают

конкуренцию-соревнование за личные достижения как вид взаимодействия с партнерами (33% от общего числа респондентов).

Таблица 2.13

Распределение оценок «очень часто»/ «часто»/ «иногда»/ «редко»/ «очень редко» по каждому виду взаимодействия, (в %)

	конкуренция за материально-технические ресурсы			конкуренция-соревнование за личные достижения			технико-экономическое партнерство			лично-сти ориентированное партнерство		
	фем	маск	г-н	фем	маск	г-н	фем	маск	г-н	фем	маск	г-н
очень редко	20	25	20	7	8	16	20	17	6	7	8	3
редко	13	25	25	33	17	13	7	25	10	13	33	5
иногда	27	25	29	20	8	32	20	25	27	13	33	26
часто	33	8	15	20	33	27	20	25	30	27	25	44
очень часто	7	17	11	20	33	10	33	8	20	40	0	17

Если суммировать с точки зрения смысла проценты «часто и очень часто», «редко и очень редко», то можно увидеть интересные тенденции. Так, респонденты фемининной подгруппы часто и очень часто используют (в порядке убывания):

- лично-сти ориентированное партнерство (67%);
- технико-экономическое партнерство (53%);
- конкуренцию за материально-технические ресурсы (40%).

Конкуренция-соревнование за личные достижения используется ими равномерно (по 40% - часто и редко и 20% - иногда).

Респонденты маскулинной подгруппы предпочитают конкуренцию-соревнование за личные достижения (66%).

Респонденты гендерно-нейтральной подгруппы чаще всего используют:

- лично-ориентированное партнерство (61%);
- технико-экономическое партнерство (50%).

Среди редко и очень редко используемых видов делового взаимодействия результаты распределились следующим образом. Респонденты фемининной подгруппы не практикуют конкуренцию-соревнование за личные достижения (40%).

У респондентов маскулинной подгруппы наименее предпочтительна:

- конкуренция за материально-технические ресурсы (50%);
- технико-экономическое партнерство (42%);
- лично-ориентированное партнерство (41%).

Респонденты гендерно-нейтральной подгруппы реже всего используют конкуренцию за материально-технические ресурсы (45%).

5. Следующим этапом обработки опросника является оценка того, насколько у предпринимателя часто/редко имеют место в деловом взаимодействии те или иные ситуации.

Респондент:

- 1) отмечает, что складываются сложные, напряженные ситуации;
- 2) может отметить, что партнер поступает ответственно;
- 3) может отметить, что между вами случаются конфликты;
- 4) встречает содействие и поддержку партнеров;
- 5) ему приходится лицемерить или вести себя неискренне, скрывая за этим истинные чувства или мотивы;
- 6) ему приходится прибегать к манипуляции;
- 7) оказывает содействие и поддержку партнеру.

Для этого были подсчитаны среднегрупповые значения ответов (отдельно по каждой подгруппе, при этом максимально возможное значение «5»). Результаты представлены в таблице 2.14.

Таблица 2.14

Среднегрупповые значения ответов

Номер ситуации п/п	1	2	3	4	5	6	7
фемм	3	4	2,8	3,6	1,6	2,2	4
маск	3	2,75	2,5	3,65	2	2,25	3,5
г-нейт	2,84	3,61	2,55	3,68	1,81	1,84	3,94

По полученным данным мы видим, что респонденты фемининной подгруппы чаще всего (значение 4 из 5) отмечают ответственное поведение своих деловых партнеров и редко – необходимость лицемерить или вести себя неискренне, скрывая за этим истинные чувства или мотивы (1,6 из 5). В маскулинной подгруппе респонденты чаще всего встречают содействие и поддержку партнеров (3,65 из 5) и редко - необходимость лицемерить или вести себя неискренне (2 из 5). Респонденты с гендерно-нейтральными признаками поведения чаще других сами оказывают содействие и поддержку партнеру (3,94 из 5) и редко лицемерят или ведут себя неискренне (1,81 из 5). Здесь прослеживается яркая тенденция: представителям всех групп редко приходится лицемерить или вести себя неискренне, скрывая за этим истинные чувства или мотивы.

После того, как мы выяснили среднегрупповые значения по всем переменным опросника делового взаимодействия, были просчитаны

корреляции между гендерным стилем поведения предпринимателей, их жизнестойкостью и особенностями их делового взаимодействия. Для этого гендерным стилям взаимодействия были заданы следующие числовые значения: маскулинный - 1; фемининный - 2; гендерно-нейтральный - 3. Корреляционная матрица представлена в таблице 1 (Приложение1).

В результате между различными параметрами жизнестойкости (вовлеченность, контроль, риск) и гендерными признаками поведения значимых корреляционных связей не выявлено. Корреляционная матрица представлена в таблице 2.15.

Таблица 2.15

Корреляционная матрица для параметров жизнестойкости и гендерных признаков поведения

Жизнестойкость	Гендерный стиль поведения
вовлеченность	-0,046
контроль	-0,118
риск	0,012
общая	-0,071

Здесь можно сделать вывод, что жизнестойкость как компонент личности не зависит от социального полоролевого поведения предпринимателей. Возможно, есть связи между жизнестойкостью и другими социально-психологическими характеристиками субъектов предпринимательской деятельности, например, с направленностью и уровнем деловой активности, самооценкой и удовлетворенностью предпринимательской деятельностью и пр. Поэтому интересно было бы продолжить данное направление исследования в будущем.

Между гендерным стилем поведения и особенностями делового взаимодействия были выявлены некоторые корреляционные связи. Все выявленные связи оказались положительными с силой связи от 0,298 до 0,354. Корреляционные плеяды представлены на рисунке 2.5.



Рис. 2.5 Корреляционные плеяды

В результате мы видим, что чем ближе респондент к гендерно-нейтральному стилю поведения, тем чаще он выбирает:

- принцип взаимности ($r=0,316$);

- сотрудничество, основанное на полном доверии друг другу ($r=0,334$);
- сотрудничество с целью укрепления материально-технической базы бизнеса ($r=0,298$).

Чем выше уровень жизнестойкости респондента, тем чаще он выбирает:

- соперничество-соревнование с самим собой за профессиональное самосовершенствование ($r=0,354$);
- сотрудничество с опорой на взаимопонимание, сложившееся в предыдущий период работы ($r=0,385$);
- оказание содействия и поддержки партнеру ($r=0,308$).

На завершающем этапе исследования были соотнесены три конструкта: гендер, жизнестойкость и деловое взаимодействие.

Респонденты с разным стилем поведения: маскулинным, фемининным и гендерно-нейтральным были выделены в подгруппы по уровням жизнестойкости – низкий и высокий, и сравнивались по всем параметрам делового взаимодействия. Для этого были подсчитаны и проанализированы соответствующие среднегрупповые значения. В результате получены следующие данные:

1. В подгруппе с низкой жизнестойкостью оказался всего один респондент с гендерно-нейтральным стилем поведения, что составляет 2,5% от выборки. Поэтому можно сделать вывод, что предпринимателям в целом свойственна средняя и высокая жизнестойкость. Возможно, это связано с тем, что стать предпринимателем и тем более работать длительное время, развивая свой бизнес, удастся людям с определенными чертами характера, которые как раз и совпадают с компонентами жизнестойкости - вовлеченность в происходящее, убежденность в том, что борьба позволяет повлиять на результат происходящего, как и в том, что все то, что с ними случается, способствует их развитию за счет знаний, извлекаемых из опыта - позитивного или негативного. Они рассматривают жизнь как способ приобретения такого опыта, готовы действовать в отсутствие надежных

гарантий успеха, на свой страх и риск и чувствуют при этом, что сами влияют на результат своей деятельности и несут за него личную ответственность.

2. В подгруппе с высокой жизнестойкостью особенности делового взаимодействия распределились следующим образом:

Предприниматель с фемининными признаками поведения (также 2,5% от выборки) высоко оценил все виды партнерства в целом и в деловой жизни в частности. Он уверен, что, мужчины должны быть уверены и амбициозны, а женщины также могут быть такими, восхищаться следует сильными людьми, отцы обучают детей делам, а матери эмоциям.

Предприниматель с маскулинными признаками поведения (также 2,5% от выборки) высоко оценил все виды конкуренции (соперничества) как в целом, так и в деловой жизни. Он ориентируется на следующие принципы: прагматичность, нравственность, соперничество-соревнование с самим собой за профессиональное самосовершенствование, работа превыше семьи, мужчины должны быть уверены и амбициозны, а женщины также могут быть такими.

Предприниматели с гендерно-нейтральными признаками поведения (6 человек, что составляет 15% от выборки) предпочитают деловое партнерство всем остальным стилям взаимодействия. Важным считают сотрудничество, основанное на личных симпатиях и уважении и сотрудничество, сложившееся в предыдущий период работы. Из принципов делового взаимодействия наиболее значимым считают нравственность. Утверждают, что восхищаться следует сильными людьми, а в эмоциональном плане мужчины и женщины отличаются очень сильно.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Обобщая результаты проведенного исследования, можно сделать следующие выводы:

1. Среди предпринимателей всех гендерных подгрупп подавляющее число (97,5%) респондентов имеют средний (75%) и высокий (22,5%) уровень жизнестойкости, и лишь 2,5% предпринимателей обнаружили уровень ниже нормы. При этом жизнестойкость женщин оказалась немного выше, чем у мужчин (92,85 против 90,85). Возможно, это связано с тем, что успешным предпринимателем может стать далеко не каждый, ведь человек в бизнесе имеет определенный склад характера, для него важны такие качества как навыки планирования, гибкость мышления, стрессоустойчивость, самообладание, умение находить креативные идеи и эффективные решения, предприимчивость, оптимизм, коммуникабельность, навыки тайм-менеджмента, организационные способности, лидерские качества, уверенность и прочее. Все перечисленные качества и составляют само понятие «жизнестойкость». А ведь у людей в данной профессии эти качества вырабатывались и закреплялись в течение длительного времени.

В современном мире гендерные роли претерпевают значительные изменения, и сейчас для успешной адаптации к изменяющимся условиям необходимы новые навыки и умения, в том числе принадлежавшие ранее традиционно противоположному полу. Женщины работают наравне с мужчинами, являются хозяевами своего бизнеса, но при этом продолжают заботиться о детях и выполнять свои традиционные роли. Мужчины по этой же причине берут на себя все больше женских обязанностей в быту, в семье. Кроме того, чтобы найти, например, новых покупателей в Интернете, мужчинам-предпринимателям необходимо развивать эмоциональный

интеллект и навыки эффективного общения, то есть использовать фемининные качества поведения.

Поэтому среди предпринимателей высок процент людей (77,5%) с гендерно-нейтральными признаками поведения. При этом в гендерной психологии существует мнение, что у таких людей богаче набор навыков адаптации к стрессовым ситуациям и выше жизнестойкость, что и было подтверждено в данном исследовании.

2. При исследовании предпочитаемого стиля делового взаимодействия у разных гендерных подгрупп выявилась еще одна яркая тенденция. Для фемининной и гендерно-нейтральной подгруппы с высоким уровнем жизнестойкости самым важным видом делового взаимодействия оказалось лично-ориентированное партнерство. Для маскулинной с высоким уровнем жизнестойкости, наоборот, - конкуренция-соревнование за личные достижения. При этом на терминальные принципы делового взаимодействия - справедливость и нравственность - респонденты всех подгрупп ориентируются чаще, чем на инструментальные - прагматичность, взаимность и равенство.

Кроме того, из всех форм делового взаимодействия, респонденты в фемининной подгруппе с высоким уровнем жизнестойкости чаще всего отмечают ответственное поведение своих деловых партнеров и редко - необходимость лицемерить или вести себя неискренне, скрывая за этим истинные чувства или мотивы. В маскулинной подгруппе респонденты чаще всего встречают содействие и поддержку партнеров и редко - необходимость лицемерить или вести себя неискренне. Респонденты с гендерно-нейтральными признаками поведения чаще других сами оказывают содействие и поддержку партнеру и редко лицемерят или ведут себя неискренне. Здесь мы видим явную тенденцию: представителям всех групп редко приходится лицемерить или вести себя неискренне, скрывая за этим истинные чувства или мотивы.

3. Между различными параметрами жизнестойкости (вовлеченность, контроль, риск) и гендерными признаками поведения значимых корреляционных связей не выявлено. Здесь можно сделать вывод, что жизнестойкость как феномен присуща всем гендерным подгруппам в равной мере и не зависит от гендерных стилей поведения. Возможно, есть связи между жизнестойкостью и другими социальными и психологическими характеристиками, например, с направленностью и уровнем деловой активности, самооценкой и удовлетворенностью предпринимательской деятельностью. Поэтому интересно было бы продолжить данное направление исследования в будущем.

Наиболее значимые корреляции наблюдались лишь между гендерным поведением и стилем делового взаимодействия, или между жизнестойкостью и также стилем делового взаимодействия. Все корреляционные связи оказались положительными (с силой связи от 0,298 до 0,385). Так, например, оказалось, что чем выше жизнестойкость респондентов, тем важнее для них «соперничество-соревнование с самим собой» за профессиональное самосовершенствование, сотрудничество с опорой на взаимопонимание, сложившееся в предыдущий период работы и оказание содействия и поддержки партнеру. А чем ближе респондент к гендерно-нейтральному стилю поведения, тем чаще он выбирает принцип взаимности, сотрудничество с целью укрепления материально-технической базы бизнеса и сотрудничество, основанное на полном доверии друг другу.

На основании вышесказанного, можно сделать вывод о том, что гипотеза о том, что существуют гендерные различия в деловом взаимодействии предпринимателей с разным уровнем жизнестойкости, подтвердилась.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс РФ : федер. закон № 51-ФЗ : [принят от 21 октября 1994 г. : в ред. Федерального закона от 03.07.2019 № 26-П]. – Москва : Проспект, 2019. – 704 с.
2. Абубикирова, Н. И. Что такое «гендер»? / Н. И. Абубикирова // *Общественные науки и современность*. – 1996. – № 6. – С. 123-125.
3. Акперов, И. Г. Психология предпринимательства : учебное пособие для вузов / И. Г. Акперов, Ж. В. Масликова. – Москва : Финансы и статистика, 2003. – 543 с. – URL : <http://elib.pstu.ru/vufind/Record/RUPSTUbooks66800>(дата обращения: 01.10.2019).
4. Андронникова, О. О. Гендерная дифференциация в психологии : учебное пособие / О. О. Андронникова. – Москва : Вузовский учебник, 2014. – 262 с.
5. Бендас, Т. В. Гендерная психология : учебное пособие / Т. В. Бендас – Санкт-Петербург : Питер, 2006. – 431 с.
6. Богомаз, С. А. Жизнестойкость как компонент инновационного потенциала человека / С. А. Богомаз, Д. Ю. Баланев // *СПЖ*. – 2009. – № 32. – URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/zhiznestoykost-kak-komponent-innovatsionnogo-potentsiala-cheloveka> (дата обращения: 01.10.2019)
7. Бодров, В. А. Психологическая адаптация к профессиональной деятельности: Основные направления и результаты современных исследований / В. А. Бодров, Л. Г. Дикая, А. Л. Журавлев // *Актуальные проблемы психологии труда, инженерной психологии и эргономики*. Сер. "Труды института психологии РАН" под редакцией В. А. Бодрова, А. Л. Журавлева; Институт психологии РАН. – Москва, 2012. – С. 11-32.
8. Вавакина, Т. С. Деловая культура, нормы и принципы делового партнерства в среде российских предпринимателей / Т. С. Вавакина // *Знание. Понимание. Умение*. – 2013. – № 4. – С. 220–226.

9. Воронова, А. В. Гендерная психология как новое направление науки / А. В. Воронова // Ярославский педагогический вестник. – 2014. – №1. – URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/gendernaya-psihologiya-kak-novoe-napravlenie-nauki> (дата обращения: 04.01.2020).

10. Ермолаева, Е. П. Предпринимательство: самодиагностика и преодоление психологических барьеров / Е. П. Ермолаева. – Москва : Академия, 1996. – 76 с.

11. Жизнеспособность человека: индивидуальные, профессиональные и социальные аспекты / отв. ред. А. В. Махнач, Л. Г. Дикая. – Москва : Институт психологии РАН, 2016. – 215 с.

12. Журавлев, А. Л. Психология больших социальных групп как коллективных субъектов / А. Л. Журавлев, Т. П. Емельянова // Психологический журнал. – 2009. – Т. 30. №3. – С. 5-15.

13. Журавлев, А. Л.,. Психология, управление, бизнес: проблемы взаимодействия / А. Л. Журавле, Т. А. Жалагина, Л. Ж. Караванова, Е. Д. Короткина. – Тверь : Твер. гос. ун-т, 2016. - 280 с. – URL : <http://psychology.tversu.ru/websites/24/documents/708/MonografiaTver2016.pdf?1491664847>(дата обращения 14.09.2019)

14. Журавлев, А. Л. Гендерные особенности конкуренции и партнерства / А. Л. Журавлев, В. П. Позняков, О. И. Титова // Наука. Культура. Общество. – 2008. – №4. – С. 102-115.

15. Журавлев, А. Л. Социальная психология российского предпринимательства. Концепция психологических отношений / А. Л. Журавлев, В. П. Позняков. – Москва: Институт психологии РАН, 2012. - 480 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/15644.html>.- ЭБС «IPRbooks» (дата обращения 20 октября 2019)

16. Завьялова, Е. К. Психология предпринимательства: учебное пособие /Е. К. Завьялова, С.Т. Посохова. – Санкт-Петербург : 2004. – 296 с.

17. Закерничная, Н. В. Теоретическое осмысление понятия жизнестойкости в отечественных и зарубежных исследованиях / Н. В. Закерничная // Ученые записки ЗабГУ. Серия: Педагогические науки. – 2016. – № 5. – URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskoe-osmyslenie-ponyatiya-zhiznestoykosti-v-otechestvennyh-i-zarubezhnyh-issledovaniyah> (дата обращения: 06.10.2019).

18. Краткий психологический словарь / под общ.ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – 2-е изд., расш., испр. и доп. - Ростов-на-Дону : Феникс, 1998. – 512 с.

19. Логинова, М. В. Жизнестойкость как внутренний ключевой ресурс личности / М. В. Логинова // Вестник Московского университета МВД России. – 2009. – №6. – URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/zhiznestoykost-kak-vnutrenniy-klyuchevoe-resurs-lichnosti> (дата обращения: 26.11.2019).

20. Мадди, С. Смыслообразование в процессе принятия решений / С. Мадди // Психологический журнал. – 2005. – Т. 26, № 6. – С. 87-101.

21. Маркова, Е. К. Предпринимательская деятельность как форма личностной активности / Е. К. Маркова // Научно-исследовательская деятельность в классическом ун-те: ИвГУ-2004. Иваново. – 2004. – С. 181-182.

22. Махнач, А. В. Жизнеспособность как междисциплинарное понятие / А. В. Махнач // Психологический журнал. – 2012. – Т. 33, № 6. – С. 84-98.

23. Организация предпринимательской деятельности : учеб.пособие для вузов / под ред. В. Я. Горфинкеля, Г. Б. Поляка, В. А. Швандара. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 525 с.

24. Позняков, В. П. Социальная психология российского предпринимательства. Разработка информационно-исследовательской базы данных / В. П. Поздняков, Н. Н. Познякова, С. В. Тихомирова // Знание. Понимание. Умение. – 2012. – №4. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnaya-psihologiya-rossiyskogo->

predprinimatelstva-razrabotka-informatsionno-issledovatel'skoy-bazy-dannyh (дата обращения: 06.10.2019)

25. Позняков, В. П. Социально-психологические характеристики деловой активности современного российского предпринимателя: региональные и гендерные особенности / В. П. Позняков, Н. Ю. Ефимова, О. И. Титова // Современный бизнес: проблемы подготовки профессионального предпринимателя. Международная научно-практическая конференция: сборник научных статей. НОУ ВПО "Томский институт бизнеса" / науч. ред. С. Л. Красинский. – Томск, 2010. – С. 105-114.

26. Позняков, В. П. Социально-психологические характеристики российских предпринимателей с разным уровнем деловой активности / В. П. Позняков // Знание. Понимание. Умение. – 2013. – №4. – URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-psihologicheskie-harakteristiki-rossiyskih-predprinimateley-s-raznym-urovнем-delovoy-aktivnosti>(дата обращения: 07.11.2019).

27. Позняков, В. П. Отношение предпринимателей к конкуренции: гендерные различия / В. П. Позняков, Титова О. И. // Знание. Понимание. Умение. – 2014. – №3. – С. 162-173. – URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/otnoshenie-predprinimateley-k-konkurentsii-gendernye-razlichiya> (дата обращения: 02.10.2019)

28. Психологические проблемы современного бизнеса : сб. науч. ст. / под ред. В. А. Штроо, Н. Л. Ивановой, Н. В. Антоновой ; Гос. ун-т - Высшая школа экономики. - Москва : Изд. дом Гос. ун-та - Высшей школы экономики, 2011. – 343 с.

29. Психология предпринимательства. Хрестоматия : учебное пособие / сост. Д. Я. Райгородский. – Самара : Бахрах-М, 2007. – 786 с.

30. Рощин, С. К. Психология предпринимательской деятельности / С. К. Рощин // Психол. журн. – 1993. – Т. 14, №5. – С. 98–109.

31. Словарь / под. ред. М.Ю. Кондратьева // Психологический лексикон. Энциклопедический словарь в шести томах / ред.-сост. Л. А. Карпенко; под общ. ред. А. В. Петровского. – Москва : ПЕР СЭ, 2006. – 176 с.

32. Титова, О. И. Гендерные особенности делового взаимодействия в управленческой деятельности / О. И. Титова // Вестник КГПУ им. В.П. Астафьева. – 2011. – №4. – URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/gendernye-osobennosti-delovogo-vzaimodeystviya-v-upravlencheskoy-deyatelnosti> (дата обращения: 06.10.2019).

33. Титова, О.И. Гендерные различия структуры психологического отношения предпринимателей к деловому взаимодействию / О. И. Титова, Ю. И. Трухина // Вестник Томского государственного университета = TomskStateUniversityJournal. – 2014. – № 383 (июнь). – С. 196-201

34. Титова, О. И. Социально-психологический анализ делового взаимодействия в предпринимательской деятельности / О. И. Титова // Сибирский журнал науки и технологий. – 2006. – №4(11). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-psihologicheskii-analiz-delovogo-vzaimodeystviya-v-predprinimatelskoy-deyatelnosti> (дата обращения: 27.11.2019).

35. Шорохова, Е. В. Психологические особенности российского предпринимательства: исторический аспект / Е. В. Шорохова // Социально-психологические исследования руководства и предпринимательства. – Москва : Ин-т психологии РАН, 1999. – С. 17-43.

36. Яницкий, М. С. Адаптационный процесс: психологические механизмы и закономерности динамики : учебное пособие / М. С. Яницкий. – Кемерово : Кемеровский государственный университет, 1999. – 84 с.

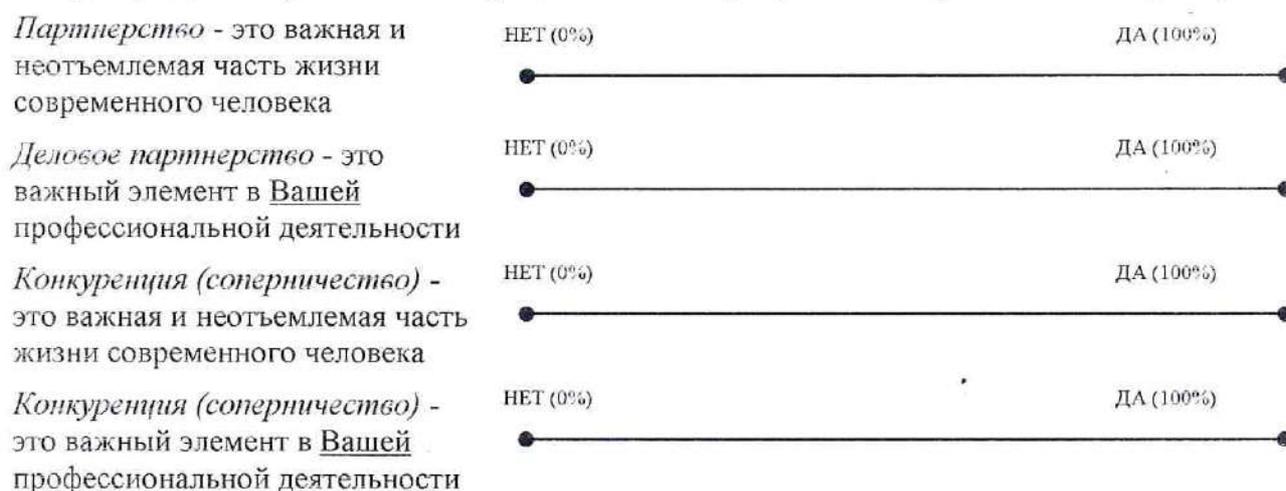
Корреляционная матрица

	Генд. стиль	Жизнестойкость
61	0,239	-0,045
62	-0,043	-0,020
63	-0,029	-0,136
64	-0,111	-0,005
65	-0,245	0,075
66	0,316	-0,106
67	0,130	-0,106
68	-0,150	0,126
69	-0,194	0,178
610	0,055	0,016
611	-0,082	0,124
612	-0,017	-0,052
613	-0,008	-0,251
614	-0,252	0,354
615	0,252	-0,223
616	0,298	0,107
617	0,232	0,205
618	0,014	0,226
619	0,334	-0,121
620	0,251	0,051
621	0,125	0,385
622	-0,060	-0,013
623	0,173	0,200
624	-0,016	-0,105
625	0,057	0,293
626	-0,024	0,087
627	-0,152	0,177
628	0,117	0,308

УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА!

Как известно, результаты нашей деятельности - профессиональной и экономической, во многом, зависят от того, как именно мы организуем свое деловое взаимодействие, чему отдаем предпочтение при решении профессиональных задач и поиске выхода из проблемных ситуаций. Просим Вас ответить на ряд вопросов, посвященных изучению деловых отношений. Варианты ответов даны в анкете. Пожалуйста, будьте внимательны и не пропускайте вопросы. Мы рассчитываем на Ваши искренние и подробные ответы.

1. Отметьте, пожалуйста, на шкале, в какой степени вы согласны с утверждением (*поставьте штрих, соответствующий Вашей субъективной оценке*):



2. Ответьте, пожалуйста, на вопросы (*обведите соответствующую цифру*):

Как часто в деловом взаимодействии Вы ориентируетесь на следующие ПРИНЦИПЫ?	Очень редко	Редко	Иногда	Часто	Очень часто
Прагматичность	1	2	3	4	5
Взаимность	1	2	3	4	5
Справедливость	1	2	3	4	5
Равенство	1	2	3	4	5
Нравственность	1	2	3	4	5
Другое (впишите)	1	2	3	4	5

3. Ответьте, пожалуйста, на вопросы (*обведите соответствующую цифру*):

Как часто в деловом взаимодействии в <u>ВАШЕЙ</u> деятельности имеет место:	Очень редко	Редко	Иногда	Часто	Очень часто
Соперничество за привлечение дополнительного финансирования или снижение затрат	1	2	3	4	5
Соперничество за новых клиентов	1	2	3	4	5
Соперничество за обновление технических ресурсов в профессиональной деятельности	1	2	3	4	5
Соперничество с другими предпринимателями за достижения в бизнесе	1	2	3	4	5
Соперничество-соревнование с самим собой за профессиональное самосовершенствование	1	2	3	4	5

Продолжение приложения 2

Соперничество за то, чтобы быть первым в вашей сфере предпринимательства	1	2	3	4	5
Сотрудничество с целью укрепления материально-технической базы вашего бизнеса	1	2	3	4	5
Сотрудничество с целью усиления технических ресурсов, совершенствования технологий	1	2	3	4	5
Сотрудничество с целью увеличения финансовых возможностей будущих и уже реализуемых проектов	1	2	3	4	5
Сотрудничество, основанное на полном доверии друг к другу	1	2	3	4	5
Сотрудничество, основанное на личных симпатиях и уважении	1	2	3	4	5
Сотрудничество с опорой на взаимопонимание, сложившееся в предыдущий период совместной работы	1	2	3	4	5
Отмечаете, что складываются сложные, напряженные ситуации	1	2	3	4	5
Можете отметить, что партнер поступает ответственно	1	2	3	4	5
Можете отметить, что между вами случаются конфликты	1	2	3	4	5
Встречаете содействие и поддержку партнеров	1	2	3	4	5
Вам приходится лицемерить или вести себя неискренне, скрывая за этим истинные чувства или мотивы	1	2	3	4	5
Вам приходится прибегать к манипуляции	1	2	3	4	5
Оказываете содействие и поддержку партнеру	1	2	3	4	5

4. Выберите из каждой пары одно утверждение и оцените насколько вы согласны с ним (3 – полностью согласен, 2 – в средней степени, 1 – скорее да; 0 – нейтрально (обведите соответствующую цифру)):

В эмоциональном плане мужчины и женщины мало чем отличаются друг от друга	3 2 1 0 1 2 3	В эмоциональном плане мужчины и женщины отличаются очень сильно
Мужчины и женщины должны быть заботливыми, с хорошим поведением	3 2 1 0 1 2 3	Мужчины должны быть уверенны в себе и амбициозны, женщины также могут быть такими
Между семьей и работой должно быть равновесие	3 2 1 0 1 2 3	Работа превыше семьи
К слабым следует испытывать симпатию	3 2 1 0 1 2 3	Восхищаться следует сильными
Как матери, так и отцы обучают детей и делам, и эмоциям	3 2 1 0 1 2 3	Отцы обучают детей делам, а матери - эмоциям
Мальчики и девочки могут плакать, но ни тем, ни другим нельзя драться	3 2 1 0 1 2 3	Девочки могут плакать, мальчики – нет; мальчики должны давать сдачи, девочки - нет
Количество детей в семье определяет мать	3 2 1 0 1 2 3	Размер семьи определяет отец

Нормально, когда на выборных должностях в политике много женщин	3 2 1 0 1 2 3	Нормально, когда на выборных должностях в политике мало женщин
Секс – это форма взаимоотношений – то,каким образом они складываются между людьми, то и будет приемлемым	3 2 1 0 1 2 3	Секс – это форма совершения действий, которые могут быть в плане морали приемлемыми или неприемлемыми

Укажите, пожалуйста, некоторые сведения о себе:

5. Ваш пол: - мужской; - женский.6. Стаж предпринимательской деятельности _____

7. Возраст (лет): до 20; 21-25; 26-30; 31-35; 36-40; 41-45; 46-50; свыше 50.

8. Ваша сфера экономической деятельности _____

Ваша должность (подчеркните): руководитель, руководитель подразделения, другое (напишите) _____

5. Инструкция. Прочитайте следующие утверждения и выберите тот вариант ответа («нет», «скорее нет, чем да», «скорее да, чем нет», «да»), который наилучшим образом отражает Ваше мнение. Здесь нет правильных или неправильных ответов, так как важно только Ваше мнение. Просьба работать в темпе, подолгу не задумываясь над ответами. Отвечайте последовательно, не пропуская вопросов.

№	ВОПРОСЫ	ДА	скорее ДА, чем НЕТ	скорее НЕТ, чем ДА	НЕТ
1	Я часто не уверен в собственных решениях				
2	Иногда мне кажется, что никому нет до меня дела				
3	Часто, даже хорошо выспавшись, я с трудом заставляю себя встать с постели				
4	Я постоянно занят и мне это нравится				
5	Часто я предпочитаю «плыть» по течению				
6	Я меняю свои планы в зависимости от обстоятельств				
7	Меня раздражают события, из-за которых я вынужден менять свой распорядок дня				
8	Непредвиденные трудности порой сильно утомляют меня				
9	Я всегда контролирую ситуацию настолько, насколько это необходимо				
10	Порой я так устаю, что уже ничто не может меня заинтересовать				
11	Порой все, что я делаю, кажется мне бесполезным				
12	Я стараюсь быть в курсе всего происходящего вокруг				
13	Лучше синица в руках, чем журавль в небе				
14	Вечером я часто чувствую себя совершенно разбитым				
15	Я предпочитаю ставить перед собой труднодостижимые цели и добиваться их				
16	Иногда меня пугают мысли о будущем				
17	Я всегда уверен, что смогу воплотить в жизнь все, что задумал				
18	Мне кажется, я не живу полной жизнью, а только играю роль				
19	Мне кажется, если бы в прошлом у меня было меньше разочарований и невзгод, мне было бы сейчас легче жить на свете.				
20	Возникающие проблемы часто кажутся мне неразрешимыми.				
21	Испытав поражение, я буду пытаться взять реванш.				
22	Я люблю знакомиться с новыми людьми.				

Продолжение приложения 2

23	Когда кто-нибудь жалуется, что жизнь скучна, это значит, что он просто не умеет видеть интересное.				
24	Мне всегда есть чем заняться.				
25	Я всегда могу повлиять на результат того, что происходит вокруг.				
26	Я часто сожалею о том, что уже сделано.				
27	Если проблема требует больших усилий, я предпочитаю отложить ее до лучших времен.				
28	Мне трудно сблизиться с другими людьми.				
29	Как правило, окружающие слушают меня внимательно.				
30	Если бы я мог, я многое изменил бы в прошлом.				
31	Я довольно часто откладываю на завтра то, что трудно осуществимо, или то, в чем я не уверен.				
32	Мне кажется, жизнь проходит мимо меня.				
33	Мои мечты редко сбываются.				
34	Неожиданности дарят мне интерес к жизни.				
35	Порой мне кажется, что все мои усилия тщетны.				
36	Порой я мечтаю о спокойной размеренной жизни.				
37	Мне не хватает упорства закончить начатое.				
38	Бывает, жизнь кажется мне скучной и бесцветной.				
39	У меня нет возможности влиять на неожиданные проблемы.				
40	Окружающие меня недооценивают.				
41	Как правило, я работаю с удовольствием.				
42	Иногда я чувствую себя лишним даже в кругу друзей.				
43	Бывает, на меня наваливается столько проблем, что просто руки опускаются.				
44	Друзья уважают меня за упорство и непреклонность.				
45	Я охотно берусь воплощать новые идеи.				

6. Оцените свое поведение как руководителя по 5-балльной шкале по следующим проявлениям (обведите соответствующую цифру):

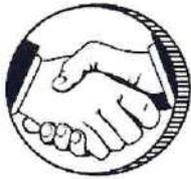
Мои качества как руководителя:	Очень редко	Редко	Иногда	Часто	Очень часто
1) жесткий;	1	2	3	4	5
2) тактичный;	1	2	3	4	5
3) восприимчивый (благодарный);	1	2	3	4	5
4) честолюбивый;	1	2	3	4	5
5) суровый, строгий;	1	2	3	4	5
6) искренний;	1	2	3	4	5
7) авторитарный;	1	2	3	4	5
8) систематичный;	1	2	3	4	5
9) асертивный (не зависящий от чужого мнения);	1	2	3	4	5
10) квалифицированный;	1	2	3	4	5
11) независимый;	1	2	3	4	5
12) сознательный;	1	2	3	4	5
13) легко возбудимый;	1	2	3	4	5
14) официальный (торжественный);	1	2	3	4	5
15) подчиненный;	1	2	3	4	5

Продолжение приложения 2

16) конкурирующий;	1	2	3	4	5
17) мягкий;	1	2	3	4	5
18) доминантный;	1	2	3	4	5
19) оказывающий помощь;	1	2	3	4	5
20) агрессивный;	1	2	3	4	5
21) избирательный;	1	2	3	4	5
22) сентиментальный;	1	2	3	4	5
23) адаптивный;	1	2	3	4	5
24) уверенный в себе;	1	2	3	4	5
25) предсказуемый;	1	2	3	4	5
26) правдивый;	1	2	3	4	5
27) аналитический;	1	2	3	4	5
28) деятельный;	1	2	3	4	5
29) зависимый;	1	2	3	4	5
30) нежный (любящий);	1	2	3	4	5
31) традиционный;	1	2	3	4	5
32) надежный;	1	2	3	4	5
33) сочувствующий;	1	2	3	4	5
34) способный к пониманию;	1	2	3	4	5
35) эмоциональный;	1	2	3	4	5
36) кроткий (мягкий).	1	2	3	4	5
Как руководитель, я веду себя:					
37) дружелюбен и доступен;	1	2	3	4	5
38) забочусь о личном самочувствии членов группы;	1	2	3	4	5
39) распределяю рабочие задания между членами группы;	1	2	3	4	5
40) хочу внести предложения;	1	2	3	4	5
41) держу себя в руках;	1	2	3	4	5
42) заранее предупреждаю об изменениях;	1	2	3	4	5
43) объясняю свои действия;	1	2	3	4	5
44) поддерживаю предложения, сделанные группой во время выполнения задачи;	1	2	3	4	5
45) рассматриваю всех членов группы как равных;	1	2	3	4	5
46) делаю все, чтобы было приятно находиться в группе;	1	2	3	4	5
47) действую, консультируясь с группой;	1	2	3	4	5
48) сообщаю группе, что ее ожидает;	1	2	3	4	5
49) уверяю членов группы в том, что лидер понимает групповые обязанности;	1	2	3	4	5
50) сохраняю определенные стандарты в достижении результатов;	1	2	3	4	5
51) решаю, что должно быть сделано и как;	1	2	3	4	5

Окончание приложения 2

52) раскрываю свои взгляды перед группой;	1	2	3	4	5
53) поощряю применение единообразной процедуры;	1	2	3	4	5
54) требую, чтобы члены группы придерживались стандартных правил;	1	2	3	4	5
55) выношу на группу свои идеи;	1	2	3	4	5
56) составляю график выполнения работы.	1	2	3	4	5



**МУНИЦИПАЛЬНЫЙ
ФОНД
РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**
НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

655017 Республика Хакасия,
г. Абакан, ул. Хакасская, 73А,
тел.: (3902) 22-43-31
http://мфрп.абакан.рф e-mail: mfrp@mail.ru
р/с 40703810300010000032
в ООО «Хакасский Муниципальный Банк»
г. Абакан БИК 049514745
к/с 30101810900000000745 ИНН 1901012010

Заявка
на проведение исследования

«25» 11 2019 г.

Заявитель: Некоммерческая организация «Муниципальный Фонд Развития Предпринимательства», адрес: республика Хакасия, город Абакан, Хакасская ул., 73-а, 655017 просит провести работы (психологическое исследование)

Наименование, цель работ: на тему: «Гендерные различия делового взаимодействия у предпринимателей с разным уровнем жизнестойкости». Данное исследование необходимо для решения производственных задач: подготовки практических семинаров, тренингов и бесед с предпринимателями, в частности, на мероприятии «Партнерские встречи», которое пройдет в декабре 2020 года в Абакане.

Наименование оборудования и/или методики, которые планируется использовать: методы: опрос, беседа, тестирование.

Объект исследований/измерений: _предприниматели города Абакана.

Форма предоставления результатов работ: отчет.

Присутствие заказчика : не требуется

Контактное лицо: Исполнительный директор Халявина Евгения Геннадьевна
E-mail: mfrp@mail.ru

Заказчик


подпись,

Е.Г. Халывина
ФИО



 <p>МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ</p>	<p>МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ</p>	<p>655017 Республика Хакасия, г. Абакан, ул. Хакасская, 73А, тел.: (3902) 22-43-31 http://мфрп.абакан.рф e-mail: mfrp@mail.rup/c 40703810300010000032в ООО «Хакасский Муниципальный Банк» г. Абакан БИК 049514745/с 30101810900000000745 ИНН 1901012010</p>
--	--	---

АКТ

о внедрении результатов выпускной квалификационной работы
бакалавра Галецкой Натальи Викторовны

На тему «Гендерные различия делового взаимодействия у предпринимателей с разным уровнем жизнестойкости».

В представленных материалах выпускной квалификационной работы Галецкой Н.В. проанализирована научная литература по теме делового взаимодействия в предпринимательской деятельности, составлен обзор современных научных исследований в этой области и проведено психологическое исследование среди предпринимателей города Абакана.

Результаты работы внедрены в практическую деятельность «Муниципального Фонда Развития Предпринимательства» г. Абакана и представляют не только теоретический, но и практический интерес для подготовки и проведения семинаров, тренингов и бесед с предпринимателями, в рамках мероприятия «Партнерские встречи», которое пройдет в ноябре 2020 года в Абакане.

Исполнительный директор МФРП

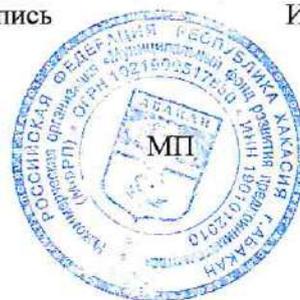
Евгений

подпись

Колыванова Е.Г.

И.О. Фамилия

17.02.2020



Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

РЕЦЕНЗИЯ

на выпускную квалификационную работу

студента (ки) Талсухой Натальи Викторовны
Ф.И.О.

группы у 256-пу кафедры Психологии
полное наименование кафедры

специальности (направления) 37.03.01 Психология
полное наименование специальности (направления)

на тему Тендерные различия делового взаимодействия
и предпринимателей с разным уровнем менеджмен-
тских
полное наименование темы согласно приказу

Выпускная квалификационная работа содержит пояснительную записку на 60
страницах, 7 иллюстрационный материал.

1. Актуальность и значимость темы определяется потребностью суще-
ствующей психологических аспектов личности предприни-
мателя, их связь с эффективностью его деятель-
ности.
2. Логическая последовательность работы соблюдена, теорети-
ческий раздел изложен в соответствии с теорией,
аргументированно выстроено теоретическое и
методологическое основание для эмпирического
исследования.
3. Положительные стороны работы качественно проведено
исследование на заданную тему; интересная
информация; проанализирован большой объем данных;
сделаны яркие и образные выводы и предполо-
жения о кризисах полугенных тенденций.
4. Аргументированность и конкретность выводов и предложений
Выводы подтверждаются результатами
исследования; текст работы стройной и
логичной.
5. Полнота проработки литературных источников
Тема изучена на хорошем уровне. В работе
представлено современное научное исследова-
ние по психологии предпринимательства.
6. Качество общего оформления работы, таблиц, иллюстраций соответствует
всем требованиям, предъявляемым к выпуск-
ной квалификационной работе бакалавра.

7. Недостатки работы Недостаточно конкретизированные практические рекомендации по применению результатов исследования.

8. Какие предложения целесообразно внедрить в практику Экономической материи, полученной в ходе данной работы, может послужить основой для тренинговой программы по развитию личностного потенциала предпринимателей.

Выпускная квалификационная работа соответствует (не соответствует) требованиям, предъявляемым к дипломным работам и может (не может) быть рекомендована к защите на заседании Государственной экзаменационной комиссии. Работа заслуживает оценки отлично, а ее автор Талецкая Н.В. Ф.И.О.

присвоения ему (ей) квалификации бакалавр

Рецензент Второпина Елена Николаевна, психолог по. МПРР

Ф.И.О., ученое звание, степень, должность, место работы

«4» февраля 2020 г.



Ан
подпись рецензента

С рецензией ознакомлена.

Талецкая Н.В. НВ 13.02.2020.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

ОТЗЫВ

на выпускную квалификационную работу бакалавра

Студента (ки) ГАЛЕЦКОЙ НАТАЛЬИ ВИКТОРОВНЫ

группы у256-пу кафедры ПСИХОЛОГИИ

Направления 37.03.01 Психология

на тему «ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ ДЕЛОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ЖИЗНЕСТОЙКОСТИ»

Выпускная квалификационная работа бакалавра содержит пояснительную записку на 60 страницах, 20 иллюстрированный материал.

1. Актуальность и значимость темы обусловлена сохраняющейся потребностью в изучении личностных предпосылок предпринимательской деятельности, характера взаимного влияния социально-психологических и индивидуально-психологических характеристик субъектов данного вида экономической деятельности.

2. Логическая последовательность выпускной квалификационной работы обоснована выбранной темой, принципы психологического исследования соблюдены автором в достаточной степени.

3. Положительные стороны работы: автором качественно проведено эмпирическое изучение психологических характеристик предпринимателей в сфере малого и среднего бизнеса, выполнен анализ данных, в том числе корреляционный анализ.

4. Аргументированность и конкретность выводов и предложений: сделанные автором в работе выводы логично вытекают из результатов проведенного эмпирического исследования.

5. Полнота проработки литературных источников в целом отражает состояние изученности проблемы в современной психологической науке и практике

6. Качество общего оформления работы, таблиц, иллюстраций соответствуют требованиям нормоконтроля, принятым в вузе

7. Уровень самостоятельности при работе над темой выпускной квалификационной работы проявлен в достаточной степени – в ходе разработки концепции работы, организации эмпирического исследования, в процессе аналитической работы с полученными данными.

8. Недостатки работы связаны с тем, что не все полученные в работе данные получили психологическое осмысление – с чем могут быть связаны те или иные результаты исследования.

9. Какие профессиональные компетенции отработаны при работе над темой выпускной квалификационной работы: готовность к решению типовых профессиональных задач психолога, с учетом профессиональной принадлежности работников организации; готовность к осуществлению прикладного психологического исследования; владение инструментарием психологической диагностики; умение осуществлять психологическую работу с персоналом организации.

Выпускная квалификационная работа отвечает (не отвечает) предъявляемым требованиям и рекомендуется (не рекомендуется) к защите на заседании Государственной экзаменационной комиссии.

Руководитель выпускной квалификационной работы: Титова Ольга Ивановна, кандидат психологических наук, доцент, доцент кафедры психологии СИБУП

«10» февраля 2020 г.



С отзывом ознакомлена.

Талецкая Н.В. 

13.02.2020.