

Лагодзинская В. Особенности выраженности у предпринимателей стратегий преодолевающего поведения в напряженных (стрессовых) ситуациях / В. Лагодзинская // Актуальные проблемы психологии, бизнеса и социальной сферы общества: теория и практика. – Рига: Балтийский институт психологии и менеджмента, 2012. – Том 8. – Часть 1. – С. 113-118.

**ОСОБЕННОСТИ ВЫРАЖЕННОСТИ У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ СТРАТЕГИЙ  
ПРЕОДОЛЕВАЮЩЕГО ПОВЕДЕНИЯ  
В НАПРЯЖЕННЫХ (СТРЕССОВЫХ) СИТУАЦИЯХ**

**Лагодзинская Валентина**

*Институт психологии имени Г.С. Костюка НАПН Украины,*

*г. Киев, Украина*

*01033 ул. Паньковская, 2, к.22*

В статье представлены результаты эмпирического исследования, которые отражают особенности выраженности у предпринимателей стратегий преодолевающего поведения в напряженных (стрессовых) ситуациях. Показано, что негативные стратегии преодолевающего поведения (непрямые действия; импульсивные действия; агрессивные действия; избегание) по уровню выраженности несколько преобладают над позитивными стратегиями (ассертивные действия; поиск социальной поддержки; вступление в социальный контакт; осторожные действия). Подчеркнуто, что высокий уровень выраженности манипулятивных и асоциальных стратегий представлено более, чем в одной трети, опрошенных предпринимателей.

*Ключевые слова:* предприниматели; напряженные (стрессовые) ситуации; стратегии преодолевающего поведения; положительные стратегии преодолевающего поведения; отрицательные стратегии преодолевающего поведения.

**Актуальность исследования.** Одним из важных направлений усовершенствования деятельности предпринимателей, которая сегодня в Украине характеризуется определенными социально-экономическими и психологическими трудностями и повышенным уровнем стресса [1; 3; 4; 5; 8; 10; 11], является формирование у них адекватных стратегий преодолевающего поведения [6] в напряженных (стрессовых) ситуациях. Данная проблема практически не исследована на материале украинских предпринимателей, хотя на контингенте других профессиональных групп [7; 9], нашла определенное отражение.

**Объект исследования** – психологические особенности деятельности предпринимателей.

**Предмет исследования** – стратегии преодолевающего поведения в напряженных (стрессовых) ситуациях у предпринимателей.

**Цель исследования** – проанализировать степень выраженности у предпринимателей стратегий преодолевающего поведения в напряженных (стрессовых) ситуациях.

**Теоретическая основа исследования.** В основу исследования положена теория С.Хобфолла (1994 г.), определяющая основные стратегии преодолевающего поведения личности в напряженных (стрессовых) ситуациях.

**Методика та организация исследования.** Исследование проводилось на протяжении 2010-2011 г.г. среди предпринимателей ряда областей Украины. В исследовании приняло участие 309 предпринимателей.

Для проведения исследования использовались опросник «Шкала SACS» [6]. Математическая обработка данных осуществлялись с помощью компьютерного пакета статистических программ SPSS (версия 13) [4].

#### **Результаты исследования.**

В процессе анализа уровня выраженности у предпринимателей стратегий преодолевающего поведения мы исходили из того, что кроме классификации таких стратегий в соответствии из существующими в литературе [6] критериями (активные-пассивные, просоциальные-асоциальные, прямые-непрямые) можно также, на наш взгляд, подразделить все стратегии на две группы:

а) **позитивные** (которые имеют просоциальный характер и могут отличаться за уровнем активности предпринимателей);

б) **негативные** (которые имеют асоциальный характер, пассивные, с использованием прямых и непрямых средств влияния).

В соответствии с данной классификацией к группе *позитивных стратегий* преодолевающего поведения, которые используются предпринимателями, можно отнести: «ассертивные действия»; «вступление у социальный контакт»; «поиск социальной поддержки»; «осторожные действия».

Группу *негативных стратегий* преодолевающего поведения образуют такие стратеги: «асоциальные действия»; «непрямые действия»; «избегание»; «импульсивные действия»; «агрессивные действия».

Как видно из табл.1, среди **позитивных стратегий**, на *первом месте* по степени выраженности высокого уровня находится такая стратегия, как «*ассертивные действия*», которая являет собой *активную модель* поведения и которая проявляется в уверенности предпринимателей в своих действиях, принятия на себя ответственности за свою деятельность, особенно в сложных ситуациях, ориентация на положительное решений

проблемы в любых ситуациях, способность защитить себя от несправедливых действий со стороны других и сказать «нет» в ситуациях эмоционального давления и т.п. Высокий уровень данной стратегии обнаружено в одной трети опрошенных (33,7%).

Таблица 1

**Уровень выраженности у предпринимателей стратегий преодолевающего поведения у напряженных (стрессовых ситуациях)  
(у % от общего количества опрошенных)**

Table 1

**Levels of development of entrepreneurs' stress-coping behaviors  
(% of the total number of respondents)**

Типы стратегий	Уровень выраженности		
	Низкий	Средний	Высокий
<b>«Положительные стратегии»:</b>			
«Ассертивные действия»	32,6	33,7	33,7
«Поиск социальной поддержки»	24,4	44,4	31,1
«Осторожные действия»	27,0	42,7	30,3
«Вступление в социальный контакт»	23,6	49,4	27,0
<b>«Негативные стратегии»:</b>			
«Непрямые действия»	30,3	33,7	36,0
«Асоциальные действия»	37,8	26,7	35,8
«Импульсивные действия»	37,5	35,2	27,3
«Избегание»	24,4	50,0	25,6
«Агрессивные действия»	28,4	26,1	25,8

*Второе место* по степени выраженности высокого уровня развития (31,1%) занимает такая стратегия, как *«поиск социальной поддержки»*, которая является *просоциальной моделью поведения* и находит отражение в таких действиях: ориентация предпринимателей на важность эмоциональной поддержки близких людей в сложных ситуациях, потребность поделится своими переживаниями с другими людьми, признание и уверенность в том, что поддержка других людей будет помогать в сложных ситуациях и т. п.

Также к данной группе относится такая стратегия, как *«осторожные действия»*, которая отражает *пассивную модель* поведения и для которой присущи такие признаки: детальный анализ всех возможных вариантов решений проблемы, принятие на веру

непроверенных подходов, идей; ориентация на детальную подготовку и саморегуляцию в сложных ситуациях, экономия сил и ресурсов и т.п. Высокий уровень развития данной стратегии обнаружено у 30,3% опрошенных предпринимателей.

*Третье место* занимает такая стратегия, как «вступление у социальный контакт» (27,0%), которая также отражает *социальную модель поведения*. Для данной стратегии характерны такие признаки: ориентация на взаимодействие и совместные действия с другими людьми в любых ситуациях, особенно в сложных ситуациях; позитивная оценка общения с другими людьми как возможность расширения жизненного опыта; помощь другим при решении совместных проблем и т. п.

Выраженность высокого уровня представленности положительных стратегий в среднем в одной трети опрошенных в целом можно оценивать, на наш взгляд, как положительный факт. С другой стороны, полученные данные важно, по нашему мнению, интерпретировать и в *контексте содержания и особенностей предпринимательской деятельности*.

Например, в отношении такой стратегии, как «*ассертивные действия*», следует говорить о том, что данная стратегия целиком созвучна содержанию самой предпринимательской деятельности (проявлению инициативы, активности, ответственности и т. п.). В таком же контексте можно говорить и о целесообразности использования такой стратегии, как «осторожные действия», поскольку данная стратегия отражает тот факт, что предприниматели, вкладывая свои собственные материально-финансовые ресурсы, должны беспокоиться не только о целесообразности их использования, но и о необходимости получения прибыли для обеспечения собственного экономического благополучия и благополучия своей семьи.

Вместе с тем, неожиданным, на наш взгляд, является использование предпринимателями таких стратегий, как «*вступление в социальный контакт*» и «*поиск социальной поддержки*». Это «рушит», на наш взгляд, некоторые стереотипы в отношении образа предпринимателей, как очень независимых, уверенных, достаточно «жестких» в общении людей, которые беспокоятся только о своем материально-финансовом благополучии и не ориентированы на поддержку других людей.

В целом, наличие положительных стратегий преодолевающего поведения у предпринимателей можно оценить положительно. Вместе с тем, следует брать во внимание, что выраженность высокого уровня представленности данной стратегии присуща только одной трети опрошенных предпринимателей, что свидетельствует о некоторых *ресурсах* в отношении оптимизации деятельности предпринимателей.

Что касается *негативных стратегий*, то *первые места* по уровню выраженности высокого уровня развития занимают такие стратегии, как «непрямые действия» и «асоциальные действия».

Для стратегии «*непрямые действия*», которая отражает *манипулятивную стратегию поведения*, характерным является: стремление удерживать все под своим контролем, но при этом не показывая это другим людям; использование хитрости при достижении целей; демонстрация другим людям «ошибочного» мнения, что они могут повлиять на вас и т. п. Высокий уровень выраженности данной стратегии выявлено у 36,0% опрошенных предпринимателей.

Стратегия «*асоциальные действия*», в основе которой лежит *асоциальная модель поведения*, имеет такие основные проявления: приоритетность своих собственных интересов, даже тогда, когда это приносит вред другим; демонстрация власти и статуса для укрепления своего авторитета; ориентация на то, чтобы поставить другого человека в неудобное и зависимое положение; использование слабостей других людей для своей выгоды; использование любых способов для достижения своей цели и т.п. Высокий уровень выраженности данной стратегии зафиксировано у 35,6% опрошенных предпринимателей.

На *втором месте* по уровню выраженности высокого уровня выраженности находятся такие стратеги, как «импульсивные действия»; «избегание»; «агрессивные действия».

Такая стратегия, как «импульсивные действия», имеет такие характеристики: осуществление действия и поступков под влиянием импульсов; отсутствие трезвого анализа и т.п. Данная стратегия выявлена у 27,3% опрошенных предпринимателей.

Стратегия «*агрессивные действия*», которая основывается на *асоциальном поведении*, имеет такие признаки: проявление агрессивности в конфликтных ситуациях; использование неуравновешенных действий в сложных ситуациях и т.п. Она характерна для 25,8% опрошенных.

Стратегия «*избегание*» (27,3%), в основании которой лежит *пассивная стратегия*, характеризуется такими проявлениями: отход от проблемной ситуации, в надежде, что она разрешится самостоятельно; избегание решительных действий, которые требуют большой напряженности и ответственности, желание заняться другими делами тогда, когда нужно решать значимую проблему и т.п.

Подводя итог в целом степени выраженности у предпринимателей отрицательных стратегий преодолевающего поведения в напряженных (стрессовых) ситуациях, можно заключить следующее.

*Во-первых*, отрицательные стратегии преодолевающего поведения несколько преобладают над позитивными стратегиями и представлены у достаточно большого количества опрошенных.

*Во-вторых*, из сожалением можно говорить об использовании предпринимателями манипулятивных и асоциальных моделей поведения, что, скорее всего, можно объяснить определенными «искривлениями» в функционировании предпринимательства в Украине, а также теми негативными социальными процессами, которые имеют место в условиях трансформационных процессов в Украине.

*В-третьих*, можно констатировать, что использование пассивной модели поведения у опрошенных предпринимателей вызывает определенное удивление, поскольку, как известно, предпринимательская деятельность, наоборот, характеризуется активностью, инициативностью, принятием ответственности за постановку и решение проблем.

Полученные данные в определенной степени совпадают с результатами исследования латвийского ученого В. Янсон В. [12], которые касаются исследования стратегий преодолевающего поведения у разных категорий работников, в частности, менеджеров. Так, в данном исследовании констатировано, что для менеджеров наиболее выраженными стратегиями являются такие стратегии: «вступление в социальный контакт», «ассертивные действия», «поиск социальной поддержки». Данные стратегии, как показало наше исследование, также являются значимыми и для предпринимателей, однако порядок их значения, как было указано выше, является несколько иным: «ассертивные действия», «поиск социальной поддержки», «вступление в социальный контакт». Как видим, для предпринимателей первое место занимают «ассертивные действия», а у менеджеров – «вступление в социальный контакт», что, скорее всего, связано из спецификой деятельности этих двух профессиональных групп. Для предпринимателей важным является уверенность в себе, тогда, как для менеджеров – умение устанавливать социальный контакт с людьми. Кроме того, в нашем исследовании обнаружены и определенные отличия в отношении предпринимателей, у которых на втором месте находится такая стратегия, как «осторожные действия», что, скорее всего, как уже отмечалось, имеет отношение к финансово-материальной стороне предпринимательской деятельности (вложение собственного капитала).

Заслуживает на внимание и данные, которые получены В. Янсон В. [12] в отношении наименее выраженных у менеджеров стратегий преодолевающего поведения, и их сравнение с данными, которые получены нами. Так, в соответствии с данными исследования В. Янсон В. [12], наименее выраженными стратегиями преодолевающего поведения у менеджеров являются «импульсивные действия», «манипулятивные действия», «асоциальные действия»

и «агрессивные действия». В то же время, в нашем исследовании, которое касается предпринимателей, такие стратегии, как «манипулятивные действия» и «асоциальные действия» занимают ведущее места среди все выявленных стратегий, а «импульсивные действия» представлены на таком же уровне, как стратегии, которые ориентированы на вступление в социальный контакт. Выявленные отличия показывают определенные отличия между менеджерами и предпринимателями, с одной стороны, а с другой, скорее всего, свидетельствуют об определенных кросс-культурных отличиях в деятельности менеджеров и предпринимателей в Украине и Латвии.

#### **Выводы:**

1. В исследовании выявлено ряд *проблем* в отношении использования предпринимателями стратегий преодолевающего поведения в напряженных (стрессовых) ситуациях.

2. Показано, что негативные стратегии преодолевающего поведения (непрямые действия; импульсивные действия; агрессивные действия; избегание) по уровню выраженности несколько преобладают над позитивными стратегиями (ассертивные действия; поиск социальной поддержки; вступление в социальный контакт; осторожные действия).

3. Выявлено, что высокий уровень выраженности манипулятивных и асоциальных стратегий представлен более, чем в одной трети опрошенных предпринимателей.

4. Полученные данные свидетельствуют о необходимости специальной подготовки предпринимателей по данному вопросу.

#### **ЛІТЕРАТУРА**

1. Kredentser, O. (2009). Ukrainian entrepreneurs' business-relevant psychological problems / O. Kredentser // Work and Organizational Psychology: Problems and Challenges in Poland and Ukraine (Polish-Ukrainian workshop (24–27, September 2009, Katowice, Poland): Programme, Book of abstracts / Ed.: L.Karamushka, B. Kożusznik, pp.75–76.
2. Maksimenko, S.D., Karamushka, L.M., Kredentser O.V. (2005). Psychological Aspects of Small Commercial Business In Ukraine. XII European Congress of Work and Organizational Psychology (May 12–15, 2005, Istanbul, Turkey) (Abstract 153-3, CD-ROM)
3. Vinoslavska, O., Kononets M. (2007). Transformation of Moral Values of Future Entrepreneurs in Ukraine in the Period of Economic Transition. Work and Organizational Psychology in Human Services Organizations: different European perspectives: Conference proceedings of Xth European Conference on Organizational Psychology and Human Service Work (3–6 October 2007, Kyiv, Ukraine) / Ed.: L. Karamushka, J. M. Peiro, W. Schaufeli. Kyiv : Naukovyi svit, 2007, p. 28.

4. Бююль А., Цефель П. 2002, SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей: пер. с нем. – СПб. : ДиаСофтЮП.
5. Карамушка Л., Креденцер О., 2010, Психологічна готовність підприємців до професійної діяльності як чинник розвитку підприємницьких організацій. Соціальна психологія, № 1 (39), стр. 63–77.
6. Практикум по психологии менеджмента и профессиональной деятельности / под ред. Г.С. Никифорова, М.А. Дмитриевой, В.М. Снеткова. СПб.: Речь, 2001.
7. Козубай Н.Ф., 2009, Аналіз рівня професійного стресу та копінг-стратегій для його подолання в менеджерів будівельних організацій. Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія, Т. 1, Ч. 24, стр. 36–43.
8. Москаленко В.В., 2003, Підприємництво як предмет дослідження економічної психології. Економічна психологія. Організаційна психологія. Соціальна психологія, Т.1, Ч. 11, стр.17–20.
9. Паньковець В.Л., 2006, Психологічні чинники професійного стресу менеджерів освітніх організацій : автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.10 / Інститут психології ім. Г.С. Костюка АПН України.
10. Пачковський Ю.Ф., 2001, Психологія підприємництва : Навч. посібник. Львів.
11. Худякова Н.Ю., 2003, Мотивація підприємницької діяльності. Соціальна психологія. Психологія управління. Організаційна психологія. Т1, Ч. 9, стр.113–118.
12. Янсон В., 2007, Модели преодолевающего поведения у специалистов разных профессий и безработных. Актуальные проблемы психологии, бизнеса и социальной сферы общества: теория и практика ,Т.8, стр. 458–463.

## **DISTINCTIVE FEATURES OF ENTREPRENEURS' STRESS-COPING STRATEGIES**

**V. Lagodzinska**

The article analyzes the results of the empirical investigation of the distinctive features of entrepreneurs' stress-coping strategies. The negative stress-coping strategies (indirect actions, impulsive actions, aggression, and avoidance) are shown slightly to outweigh the positive stress-coping strategies (assertive actions, search for social support, social contacts, and cautious actions). It is emphasized that the high levels of manipulative and antisocial behavioral strategies have been found to be used by almost every third respondent.

*Key words:* entrepreneurs; stressful situation; stress-coping strategies; positive stress-coping strategies; negative stress-coping strategies.