

20. *Petry N. M.* Shortened time horizons and insensitivity to future consequences in heroin addicts / N. M. Petry, W. K. Bickel, M. Arnett // *Addiction*. – 1998. – № 93. – P. 729–738.
21. *Zimbardo P. G.* Present time perspective as a predictor of risky driving / P. G. Zimbardo, K. A. Keough, J. N. Boyd, // *Personality and Individual Differences*. – 1997. – № 23. – P. 1007–1023.
22. *Kühberger A.* The framing of decisions: A new look at old problems / A. Kühberger // *Organizational Behaviour and Human Decision Process*. – 1995. – Vol. 62. – № 2. – P. 230–240.
23. *Levin I. P.* All frames are not created equal: A typology and critical analysis of framing effects / I. P. Levin, S. L. Schneider, G. Gaeth // *Organizational Behaviour and Human Decision Process*. – 1998. – Vol. 76. – № 2. – P. 149–188.

© Полунін О. В.

СЕМЬЯ VS БИЗНЕС: МЕХАНИЗМЫ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗРЕШЕНИЯ КЛЮЧЕВОГО ПРОТИВОРЕЧИЯ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА

Е. В. Тухоней, г. Симферополь

Представлено практичне дослідження основних чинників, що впливають на гармонійне існування сімейного бізнесу як складної системи відносин між подружжям, що одночасно є діловими партнерами. Статистично доведено, що чинником, який позитивно впливає на соціально-психологічний статус учасників сімейного бізнесу, є розроблення подружжям спільного сценарію взаємодії як відрефлексованого алгоритму організації власних ділових відносин.

Ключові слова: сімейний бізнес, задоволеність працею, задоволеність шлюбом, самоефективність.

Представлено практическое исследование основных факторов, влияющих на гармоничное существование семейного бизнеса как сложной системы отношений между супругами – деловыми партнерами. Статистически доказано, что фактором, оказывающим положительное влияние на социально-психологический статус участников семейного бизнеса, является разработка обоими супругами сценария взаимодействия как отрелексированного алгоритма организации своих деловых отношений.

Ключевые слова: семейный бизнес, удовлетворенность трудом, удовлетворенность браком, самоэффективность.

The article presents pilot practical research of the main factors which influence on harmonic existence of family business as an important part of the whole system of relation in marital couple, who are business partners. Statis-

tically proved, that the factor which positively influence on socio-psychological status of couple in family business is elaboration of the plan or scenario as a common ground for business relationship building and mutual understanding.

Key words: family business, satisfaction be labor, satisfaction by marital life, self-effectiveness.

Проблема. Семейная форма организации малого и среднего бизнеса позиционируется национальной экономической стратегией в качестве одного из наиболее потенциальных ресурсов развития предпринимательства в посткризисный период. Становясь все более популярным в устах отечественных политиков и экономистов, семейный бизнес продолжает сталкиваться с целым рядом организационных и методологических проблем. Наряду с отсутствием правовой базы и культурных традиций эта форма предпринимательства не обладает развитой теоретической основой для ее психологического обеспечения. Как ни странно, но именно комплекс психологических проблем часто ставит под угрозу как эффективность семейного бизнеса, так и само существование семьи.

Проблема взаимодействия, коммуникации и общения субъектов в пересекающихся контекстах семьи и бизнеса формирует специальную область интересов в современной социальной психологии. Системный подход в исследовании психологической феноменологии системного бизнеса ставит перед исследователями ряд первоочередных методологических задач. Одной из таких задач является выявление психологических ресурсов, позволяющих субъектам семейного бизнеса эффективно разрешать проблему сохранения семьи и развития бизнеса в контексте ведения семейного бизнеса. Системное противоречие заложенное в самой идее семейного бизнеса – это противоречие стабильности и развития [1]. Если семья как система стремится к стабилизации отношений и состоянию покоя и предсказуемости, то бизнес вынужден постоянно изменять, развивать собственную систему отношений, отражая актуальные тенденции рынка. Отсутствие механизмов разрешения (сдерживания) выделенного противоречия неизбежно приводит к разрушению семейного бизнеса в целом или отдельных его подсистем (предпринимательства или семьи). Необходимо отметить, что подобные механизмы могут быть задействованы как на уровне совместной деятельности, так и на индивидуальном уровне. Поиск факторов и механизмов эффективного сдерживания и разрешения ключевого системного противоречия является одной из приоритетных задач на пути создания системы психологического обеспечения семейного бизнеса.

Настоящая статья посвящена промежуточному прикладному исследованию, *целью* которого является поиск ресурсов разрешения ключевого противоречия семейного бизнеса в индивидуальном, субъективном пространстве субъекта семейного бизнеса.

Объект исследования – индивидуальное, субъективное пространство субъекта семейного бизнеса, представленное совокупностью отношений субъекта в контекстах подсистем семьи и бизнеса. *Предмет исследования* – субъективные факторы, стимулирующие эффективное разрешение ключевого противоречия семейного бизнеса.

Полагаясь на деятельностную парадигму исследований в социальной психологии, мы можем говорить о том, что семейный бизнес представлен как система, в которой симультанно реализуются две подсистемы. Каждая из них представлена системообразующим фактором и регулируется собственным экстремальным принципом [2; 3].

Первая подсистема – это *семья* (система супружеских отношений). Системообразующим фактором семьи как системного феномена является удовлетворенность браком. Именно в этом феномене интегрально реализованы результат, мотивы и цели супругов в отношении к браку. Принимая во внимание ведущую роль отношений в семье, в качестве экстремального принципа этой подсистемы был принят принцип максимальной качественной определенности [2].

Вторая подсистема – *предпринимательская деятельность*. Системообразующим фактором этой подсистемы является удовлетворенность предпринимательской деятельностью. Принимая во внимание активно-преобразовательную природу этой подсистемы, в качестве экстремального принципа мы определяем здесь принцип максимальной эффективности [2].

Из-за выделенного расхождения система семейного бизнеса уже в своем истоке порождает фундаментальное противоречие, которое может содействовать развитию конфликтных отношений в семейной паре. Таким противоречием является полярность принципов развития подсистем бизнеса и семьи в рамках единой системы семейного бизнеса. Семья как система в большей мере направлена на стабилизацию, закрепление и сохранение системы отношений; семейный бизнес как система ориентирован на постоянные изменения, вызовы и ситуативные модификации [1].

Разрешение ключевого противоречия семейного бизнеса является неизменным атрибутом любого семейного бизнеса и осуществляется на всем протяжении его существования.

Более детальный анализ позволил выделить ряд контекстов, в которых разрешение ключевого противоречия сопряжено с принципи-

ально различными группами механизмов и факторов. Первым подобным контекстом является совместная деятельность субъектов семейного бизнеса, в которой соотносятся позиции супругов/ партнеров; вторым – индивидуальное субъективное пространство каждого из участников системы семейного бизнеса, в котором системное противоречие представляется как внутреннее противоречие субъекта – семьянина или предпринимателя. Именно изучению специфики разрешения противоречия в рамках индивидуального субъективного пространства субъекта семейного бизнеса и посвящено настоящее исследование.

Для поиска факторов и механизмов разрешения внутреннего противоречия субъекта выполнена реконструкция противоречия в рамках операциональной модели. В этой модели отношение субъекта к семейному бизнесу было классифицировано по четырем типам. Основанием для классификации послужила комбинация оценок “Удовлетворенность браком” (системообразующий фактор в подсистеме семьи) и “Удовлетворенность предпринимательской деятельностью” (системообразующий фактор в подсистеме предпринимательской деятельности). Были выделены четыре типа отношения к семейному бизнесу (рис. 1).

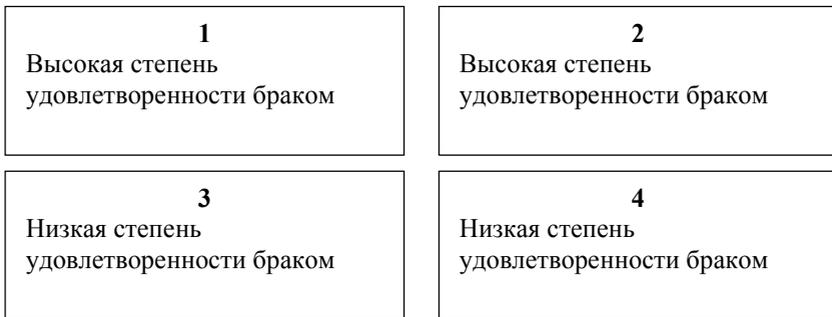


Рис. 1. Комбинации взаимовлияний факторов удовлетворенности браком (УБ) и удовлетворенности трудом (УТ) на систему отношений супругов, ведущих совместную предпринимательскую деятельность

Первый тип отношения к семейному бизнесу характеризуется высокой удовлетворенностью как семейными отношениями, так и предпринимательской деятельностью. Соответственно, априори принимается, что субъекты, классифицирующие свой семейный бизнес по этому типу, эффективно разрешают ключевое противоречие семейного бизнеса, в том числе и как внутреннее противоречие.

Следовательно, субъекты, классифицирующие свой семейный бизнес по второму, третьему и четвертому типам, в различных аспектах не могут эффективно разрешать ключевое системное противоречие семейного бизнеса, в том числе и как внутреннее противоречие.

На этом этапе анализа актуализируется новая задача – поиск факторов, характеризующих отличия первой группы от остальных. Разница экстремальных принципов функционирования обеих систем может служить основанием для описания первой группы факторов. Таковыми являются факторы, характеризующие соотношение мотивации отношений и мотивации достижения субъекта семейного бизнеса.

Во второй группе представляется набор факторов, отражающих потенциал самоэффективности субъекта в каждой из подсистем семейного бизнеса (семье и бизнесе). Самоэффективность – интегральная характеристика самосознания личности как субъекта деятельности, состоящая из системы представлений о своих способностях по организации и осуществлению деятельности и жизнедеятельности, достижению ее результата и проявляющаяся в специфических особенностях системы самосубъектных отношений личности в процессе планирования и осуществления деятельности [4, с. 17].

Выделение из представленных факторных групп факторов, характеризующих распределение по типам отношения к семейному бизнесу, способно выявить механизмы эффективного разрешения системного противоречия семейного бизнеса как внутреннего противоречия субъекта.

Настоящее прикладное исследование является частью программы изучения психологических особенностей семейных пар, ведущих совместную предпринимательскую деятельность (семейный бизнес). В исследовании приняли участие 19 предпринимателей, занятых семейным бизнесом (из них 10 женщин и 9 мужчин). Возраст участников исследования – от 31 до 55 лет, стаж нахождения в браке – от 6 до 38 лет, продолжительность семейного бизнеса – от года до 18 лет.

В ходе исследования сбор эмпирического материала осуществлялся методом анкетирования:

- для получения социально-демографической информации и оценки степени удовлетворенности предпринимательской деятельностью использовалась авторская анкета;

- для оценки степени удовлетворенности браком был использован Опросник удовлетворенности браком (авторы методики – В. В. Столин, Т. Л. Романова, Г. П. Бутенко);

- для оценки ортогонального отношения мотивации достижения (МД) и мотивации отношения (МО) использовалась методика “Конструктивность мотивации”;

– оценка характеристик самооффективности субъекта осуществлялась на основании методики “Самооффективность” И. В. Бруновой-Калисецкой.

На основании шкал “Удовлетворенность браком” и “Удовлетворенность предпринимательской деятельностью” была рассчитана интегральная переменная “Удовлетворенность семейным бизнесом”, номинативная шкала которой отражала в себе четыре типа отношения к семейному бизнесу.

Таким образом, после завершения анкетирования и первичной обработки результатов было получено 12 переменных: “тип отношения к семейному бизнесу”, “стаж брака”, “возраст”, “уровень мотивации”, “сценарий”, “социальная самооффективность”, “стратегия преодоления трудностей”, “атрибуция”, “тип конструктивности мотивации – Тигр”, “тип конструктивности мотивации – Пантера”, “тип конструктивности мотивации – Медведь”, “тип конструктивности мотивации – Лев”.

На этапе статистической обработки полученных данных решалась задача определения перечня независимых переменных, которые позволяют выделить различные группы испытуемых по типам отношения к семейному бизнесу.

Принимая во внимание, что зависимая переменная представлена как номинативная, для проведения статистической обработки полученных результатов была избрана процедура дискриминантного анализа. В качестве зависимой переменной была определена переменная “тип отношения к семейному бизнесу”. В качестве метода анализа был избран метод λ Вилкса (Wilks's lambda). Анализ осуществлялся в два этапа: 1) определение дискриминтных функций; 2) определение относительных собственных вкладов переменных в каждую из функций.

На первом этапе анализа были выделены дискриминантные функции (табл. 1). Из числа выделенных функций были отобраны две наиболее значимые (функции 1 и 2).

Таблица 1

Дискриминантные функции

Function	Eigenvalues			Canonical Correlation
	Eigenvalue	% of Variance	Cumulative %	
1 F	12,614 ^a	75,2	75,2	0,963
2 2	3,355 ^a	20,0	95,2	0878
3 3	0,807 ^a	4,8	100,0	0,668

На втором этапе для каждой значимой функции были рассмотрены стандартизованные коэффициенты для каждой переменной (табл. 2).

Таблиця 2

**Стандартизованні коефіцієнти перемінних
для дискримінантних функцій**

Function	Standardized Canonical Discriminant Function Coefficients		
	1	2	3
стаж брака	-2,369	-0,9	-0,856
возраст	2,444	0,985	0,795
уровень мотивации	-0,488	0,035	0,186
сценарий	-1,405	1,635	0,184
социальная самооффективность	2,165	1,142	0,266
стратегия преодоления трудностей	1,513	0,157	0,261
атрибуция	0,303	0,235	0,676
тип конструктивности мотивации – Медведь	0,629	0,13	0,618
тип конструктивности мотивации – Тигр	7,298	0,99	-0,028
тип конструктивности мотивации – Пантера	-10,318	-1,713	-1,28
тип конструктивности мотивации – Лев	2,932	-1,455	0,61

По размеру собственного вклада переменных в каждую из функций были выделены переменные, которыми была маркирована каждая из значимых дискриминантных функций. Первая функция была маркирована как “Интернально-объектный тип конструктивности мотивации – Пантера”, вторая – как “Сценарий”. По результатам анализа значений стандартизованных коэффициентов переменных были определены относительные собственные вклады переменных в каждую из функций (табл. 3; 4).

Таблиця 3

**Значимые вклады переменных в дискриминантную функцию
“Интернально-объектный тип конструктивности мотивации”**

Переменная	Функция “Экстернально-субъектный тип конструктивности мотивации”: стандартизованный коэффициент
стаж брака	-2,369
возраст	2,444
социальная самооффективность	2,165
стратегия преодоления трудностей	1,513
тип конструктивности мотивации – Тигр	7,298
тип конструктивности мотивации – Пантера	-10,318
тип конструктивности мотивации – Лев	2,932

Таблиця 4

**Значимые вклады переменных в дискриминантную функцию
“Сценарий”**

Переменная	Функция “Сценарий”: стандартизованный коэффициент
сценарий	1,635
социальная самоэффективность	1,142
тип конструктивности мотивации – Лев	-1,455

Характер распределения кейсов по типам отношения к семейному бизнесу (рис. 2) позволяет сделать вывод об эффективности выделенных функций. Каждая функция может быть проинтерпретирована согласно вкладам переменных.

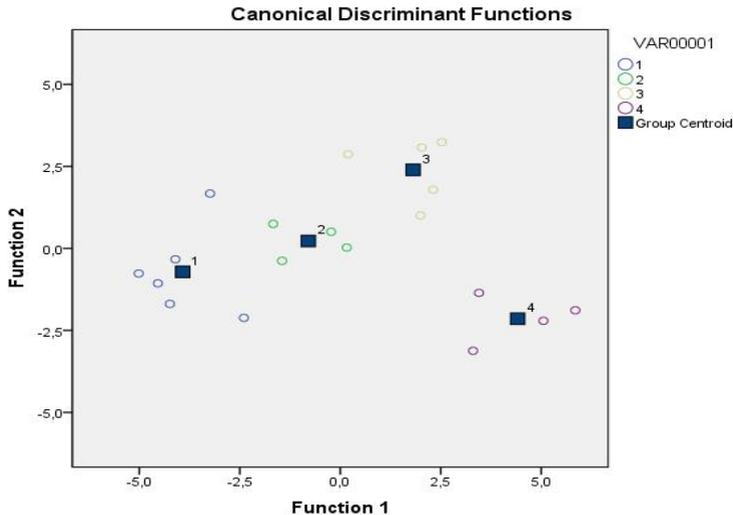


Рис. 2. Группировка кейсов в пространстве значимых дискриминантных функций

В случае с функцией “Интернально-объектный тип конструктивности мотивации” речь идет о высоких значениях переменной “Пантера”. Этот тип конструктивности мотивации подразумевает мотив реконструктивного единства мотивации достижения и мотивации отношения, когда самоактуализация личности осуществляется в общении, скорее исходя из рациональных предпосылок, чем эмоциональных.

В случае с функцией “Сценарий” внимание обращается на высокие значения переменной “Сценарий”. Переменная характеризует доминантность положительного или отрицательного сценария своей деятельностью, ее протекания, результата, последствий. Сценарий будущих событий, результата деятельности непосредственно связан с представлениями о своей эффективности. Именно сценарий и есть ожидаемый человеком конечный итог его деятельности – как на этапе планирования активности, так и в процессе ее осуществления. От того, каким видится индивиду этот результат – положительным, достижимым, эмоционально привлекательным или негативным, недоступным, тревожащим – зависит вся дальнейшая активность индивида, внешняя и внутренняя.

Выводы. Выделенные канонические функции позволяют определить перечень факторов, которые могут быть использованы для предположительного отнесения конкретного семейного бизнеса к одному из четырех предложенных типов. Наблюдается четко выраженное группирование всех случаев по обозначенным типам семейного бизнеса.

К числу выделенных факторов можно отнести следующие: стаж брака, возраст, сценарий, социальная самооффективность, стратегия преодоления трудностей, тип конструктивности мотивации – Тигр, тип конструктивности мотивации – Пантера.

Сформированное таким образом факторное пространство эффективности семейного бизнеса предоставляет необходимые инструменты как для интерпретации внутренних ресурсов разрешения ключевого противоречия семейного бизнеса, так и для планирования работ по оптимизации последнего. Вектор оптимизации может быть визуализирован направлением от четвертого типа семейного бизнеса к первому (см. рис. 2).

Литература

1. Лич П. Семейный бизнес: Опыт успешного ведения бизнеса, управляемого семьей / Питер Лич, Богод Тони ; пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 256 с.
2. Калин В. К. Анализ самоорганизации и самодетерминации активности личности с позиций системного подхода / В. К. Калин // Наука і освіта. – 1999. – № 1-2. – С. 45–48.
3. Леонтьев Д. А. □ Психология смысла. Природа, строение и динамика смысловой реальности / Д. А. Леонтьев. – М. : □ Смысл, 2003. – 488 с.
4. Брунова-Калисецкая И. В. Самоэфективность как аспект самосознания / И. В. Брунова-Калисецкая // Проблемы общей и педагогической психологии : сб. науч. тр. Ин-та им. Г. С. Костюка АПН Украины / под ред. С. Д. Максименко. – К., 2000. – Т. 2, Ч. 5. – С. 14–18.