

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЖЕНЩИН ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

В статье приведены результаты исследования социально- психологических особенностей успешных женщин-предпринимателей. Установлены предикторы успеха, ведущий стиль межличностного взаимодействия, стили поведения в конфликте, смыслжизненные ориентации, жизнестойкость и установки мотивационно-потребностной сфере. Источников – 8.

Ключевые слова: успех, женщины-предприниматели, межличностное взаимодействие, жизнестойкость.

Постановка проблемы. Многие исследователи полагают, что успешной карьерной реализации женщины мешает ее естественная биологическая роль, связанная с необходимостью совмещения служебных, супружеских и родительских функций. Н.В.Лавриненко[3] полагает, что два образа женщины, которые тиражируются в СМИ отсылают к ее биологической природе, дезориентирует молодых женщин в плане построения жизненной стратегии собственной судьбы способствуют возникновению конфликта между образами-ролями, особенно тогда, когда женщина в равной мере ориентирована и на профессиональный рост и на семью. Трансформации в социально-экономической жизни страны способствуют активному включению (вынужденному или осознанному) в предпринимательскую деятельность многих современных женщин, а исследование их социально-психологических характеристик является актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций. Предпринимательство как социально-экономическая активность индивида связана с риском и неопределенностью, творческим самосовершенствованием и самореализацией личности; имеет инновационный характер и требует большой энергии; формирует определенную модель личности. Характер предпринимательской деятельности влияет на критерии успешности в ней. И.Шумпетер, Д.Макклелланд, Р.Брокхаус, Дж.Роттер, П.Друкер, Дж.М. Кейнс, Б.И.Бочалюк, В.П.Позняков, Е.Б. Филинкова, А.Е. Чирикова, А.С. Шорохова С.Д.Максименко, Л.Н. Карамушка, Т.П.Чернявская, В.В. Москаленко, А.Д.Висствицкая, Н.Ю.Худякова изучали психологическую сущность предпринимательства, психологические характеристики и психологические особенности мотивации предпринимателей, проблемы успешности и факторы повышения эффективности предпринимательской деятельности. В.М.Ворона, В.В.Моисеев, М.Д.Мищенко, Ю.Ф.Пачковский, В.Е.Пылипенко, В.А.Пиддубный, Ю.И.Салюк, Е.И.Суименко, Е.В.Сирый, Т.В.Ярмак детально исследуют современного украинского предпринимателя, его социальный портрет, мотивы и ценностно-волевые установки, социально-психологические черты. Анализ социально-психологических портретов предпринимателей показывает, что предприниматели имеют сходные и противоположные черты, свидетельствующие о разнообразии психологической реальности предпринимательства, о существовании различных предпринимательских психотипов. С другой стороны, это говорит о сложности создания универсальной «формулы» личности предпринимателя, исходя из некоторых базовых черт или характеристик.

Успех большинством исследователей определяется как личностно-значимые и социально оцениваемые достижения. Однако, данный феномен не представлен в качестве центрального конструкта ни в одной из теорий. Феномен успеха презентован в

функционально-динамическом подходе личности К.А. Абульхановой-Славской, где жизненные достижения, успехи оцениваются, по социальным меркам и критериям (добился славы, постов, материальных благ и пр.) [1]. В акмеологическом подходе также жизненная успешность определяется с точки зрения достижения общественной значимости. Однако, эти критерии успеха не являются таковыми для людей, имеющих другие жизненные ценности и ориентированных на другие жизненные цели. С другой стороны, в стремлении к успеху, личность выдвигает требования к уровню, качеству, способу своей активности при осуществлении деятельности.

В современной зарубежной литературе, согласно определению Я.С.Хаммер, профессиональным успехом называется совокупность позитивных результатов, накопленных в течение всей карьеры, — как в психологическом плане, так и в плане объективных профессиональных достижений [7]. Психологические исследования успеха и успешности включают изучение представлений индивидов и разных групп об эффективности и успешности; выявлении личностных качеств, способствующих достижению успеха; мотивационные факторы достижения успеха и т.д.

Ученые полагают, что в предпринимательской деятельности достигает успеха те женщины, профиль личности которых приближается к мужскому, т.е. им свойственна высокая коммуникабельность, самоконтроль, организованность, ответственность, целеустремленность, умение продумано строить свое поведение, при необходимости проявлять четкую прямолинейность и решительность.

Несмотря на возрастание количества исследований профессиональной самореализации и успеха женщин — предпринимателей в Украине, теоретический анализ показал недостаточность изученности данной проблематики особенно ее психологического аспекта поэтому, мы полагаем, что наше исследование является актуальным и своевременным

Цель статьи — определение социально-психологических характеристик успешных женщин предпринимателей.

Изложение основного материала и результатов исследования. Репрезентативную выборку составили успешные предприниматели женщины (n = 64), имеющие высшее образование, возрастом - от 32 до 53 лет, стаж профессиональной деятельности составлял от 7 до 18 лет. Профессиональную самореализацию женщин в предпринимательской деятельности мы рассматриваем через профессиональный цикл, используя концепцию американского психолога Д.Сьюпера [8]. Испытуемые женщины - предприниматели относятся к 3 стадии «консолидация» и этапу «стабилизация» (направление всех усилий в одно русло, 31– 44 года) и 4 стадии «сохранение», которая характеризуется стремлением сохранить статус (45 – 64 года). Большинство предпринимателей мы относим к self-made бизнесменам, которые согласно типологии М.Мелия и В.Сизоненко характеризуются как субъекты предпринимательской деятельности, которые добились успеха за счет своих деловых, личностных качеств интуиции, не имеющие административных и политических ресурсов, а создававшие бизнес с нуля. Это новое поколение бизнесменов, использующие современный менеджмент и влияющие на развитие экономики в регионе. В последнее время эта группа предпринимателей становится объектом внимания психологов, с целью выявления качеств, наиболее способствующих достижению успеха.

С целью выявления успешности в предпринимательской деятельности нами были выработаны две группы показателей: первая – объективные качественные характеристики успешности (доход; выживание, развитие и процветание дела; наличие материальных благ, самореализация) и вторая - субъективная точка зрения сотрудников предприятия (фирмы) и самого предпринимателя о его профессиональных достижениях и результатах, который измеряется параметрами удовлетворенности работой и удовлетворенности карьерой (вопросы «Считаете ли Вы свою деятельность успешной?», «Считаете ли Вы деятельность Вашего

руководителя успешной?» и «Удовлетворены ли Вы своей деятельностью?» служили для нас показателями успешности деятельности респондентов). Мы рассматривали феномен успеха как комплексный - объективный и субъективный успех.

В исследовании использовался метод психологической диагностики, который включал в себя: модифицированный вариант интерперсональной диагностики Т.Лири (ДМО, Л.Н. Собчик); методику "Шкала реактивной и личностной тревожности" (Ч.Д.Спилбергер); методику «Диагностика мотивации достижения» (А.Мехрабиан); методику «Тест жизнестойкости» (Д.А. Леонтьев, Е.И.Рассказова); методику «Тест смысложизненных ориентаций» (СЖО, Д.А. Леонтьев); опросник «Мотивация успеха и боязнь неудачи» (А.А.Реан); методика «Диагностика социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере» (Е.Ф.Потемкина), методику определения стрессоустойчивости и социальной адаптации (Т.Холмс и Р.Преге), тест К. Томаса в модификации Н.В.Гришиной для диагностики предпочитаемого стиля поведения человека в конфликтной ситуации.

Б.Г.Ананьев писал, что в структуру личности включена структура индивида в виде наиболее общих и актуальных для жизнедеятельности и поведения комплексов органических свойств. Структура личности складывается в процессе социального развития и является эффектом всего жизненного пути человека[2]. Изучение индивидуально-личностных свойств женщин-предпринимателей, оказывающих влияние на состояния личности, динамику их поведения и общения, достижения успеха в процессе профессиональной деятельности являются необходимыми не только для теоретических, а и для прикладных аспектов современной психологии.

В контексте индивидуально-личностного подхода мы установили соотношение типов межличностных отношений у успешных женщин-предпринимателей по методике ДМО (Л.Н. Собчик[6]). Полученные данные отражены в рисунке 1.

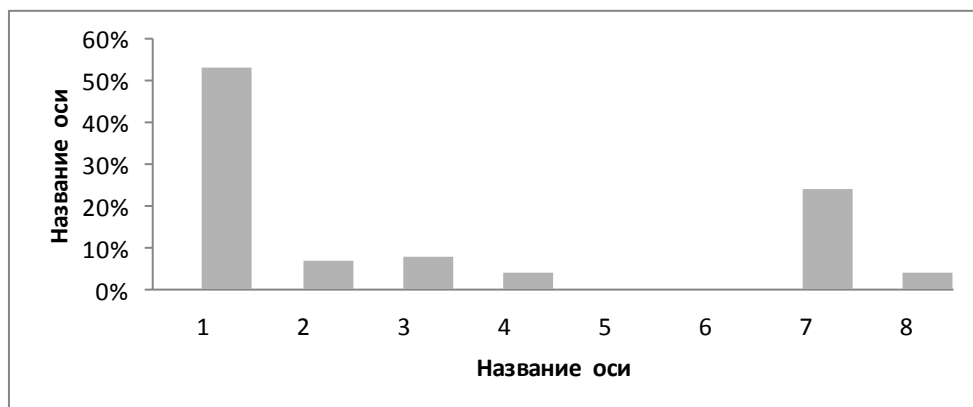


Рис.1. Соотношение типов межличностных отношений у женщин - предпринимателей.

Примечание: Октанты 1 – властный- лидирующий, 2 – независимый - доминирующий, 3. прямолинейный – агрессивный, 4 – недоверчивый - скептический, 5- покорный - застенчивый, 6- зависимый- послушный, 7 - сотрудничающий - конвенциональный, 8 ответственный – великодушный.

Как продемонстрировано на рис. 1. у 53 % женщин – предпринимателей преобладает «властный-лидирующий» тип межличностных отношений. В целом характеризуя этот тип можно отметить следующие особенности: оптимистичность, быстроту реакций, высокую активность; выраженные лидерские качества; быстрота в принятии решений с ориентиром на собственное мнение; высокий уровень притязаний; экстравертированность. Субъектов с преобладающим типом «властный-лидирующий» можно отнести по индивидуально-типологическим особенностям к гипертимному типу и соотносить с сильным типом высшей нервной деятельности. 20% женщин по уровню выраженности индивидуально-личностных характеристик можно причислить к экстремальному типу - сильная личность с чертами деспотизма. 27% женщин-предпринимателей относятся к типу «авторитетные лидеры», они доминантные, энергичные, успешные в делах, любят давать советы, требуют к себе уважения, могут быть нетерпимы к критике, со свойственной переоценкой собственных возможностей.

У 7% женщин-предпринимателей преобладает «независимый - доминирующий» тип межличностных отношений. Субъекты, с преобладанием 2 октанта, согласно интерпретации Л.Н.Собчик, имеют следующие особенности: эксплицитную уверенность и черты самодовольства, выраженное чувство соперничества, эгоцентричность, завышенный уровень притязаний, низкую подчиняемость, ориентацию на себя. У всех испытуемых представлен умеренный уровень свидетельствующий об адаптивном поведении.

У 8 % женщин - предпринимателей отмечается преобладание типа межличностных отношений «прямолинейный-агрессивный». Им свойственно энергичность; ригидность установок, сочетающаяся с высокой спонтанностью; непосредственность; прямолинейность; упорство в достижении целей; повышенное чувство справедливости; легко загорающееся чувство враждебности при противодействии и критике в свой адрес; повышенная обидчивость, легко угадывающая в комфортной ситуации, не ущемляющая престиж личности испытуемого.

У 24% женщин доминирует «сотрудничающий – конвенциональный» тип межличностных отношений. Этому типу свойственны следующие индивидуально - личностные характеристики: склонность к сотрудничеству, инициативность, общительность, гибкость и компромиссность; стремление быть в согласии с мнением окружающих; конформность в конфликтных ситуациях; следование правилам и принципам «хорошего тона» в отношениях с людьми; стремление помогать, чувствовать себя в центре внимания; проявление теплоты и дружелюбия в отношениях.

У 4% женщин - предпринимателей доминирует «ответственно-великодушный» тип. Субъекты с преобладанием этого типа ответственны по отношению к людям, деликатные, мягкие, добрые, умеющие сострадать, заботиться и успокоить окружающих, бескорыстные и отзывчивые. Однако эмоциональная вовлеченность, может носить поверхностный характер. Стиль мышления — целостный, образный. Проявляют гибкость в контактах, коммуникабельность, доброжелательность, жертвенность, стремятся к деятельности, полезной для всех людей, проявляют милосердие, имеют миссионерский склад личности, артистичны. Характеризуются выраженной потребностью производить приятное впечатление, нравиться окружающим. Согласно Л.Н.Собчик[6], имеют проблему подавленной (или вытесненной) враждебности, вызывающей повышенную напряженность, склонность к психосоматическим заболеваниям, вегетативный дисбаланс как результат блокированности поведенческих реакций.

У 4% женщин преобладает «недоверчивый - скептический» тип межличностных отношений, который проявляется такими личностными характеристиками, как реалистичность суждений и поступков, системное мышление, опирающееся на конкретный опыт, критичность по отношению к окружающим, неконформность, скептицизм, обособленность, замкнутость, ригидность установок, подозрительность, сверхчувствительность к критическим замечаниям в свой адрес. Им свойственна склонность к иронии, высокая конфликтность, опережающая

враждебность в высказываниях и поведении, которая оправдывается априорной уверенностью в людской недоброте.

В выборке успешных предпринимателей типы «покорный - застенчивый» и «зависимый – послушный» не выявлено. Полученные нами данные частично согласуются с результатами В.П.Позднякова, который показал, что у женщин наиболее выраженными являются такие типы межличностных отношений как: властный-лидирующий, независимый – доминирующий и прямолинейный – агрессивный. В наименьшей степени выражен покорно – застенчивый и зависимый – послушный типы [5].

Поскольку, образ актуального “Я”, и “Идеального Я” являются неотъемлемой частью структуры целостного “Я”, то согласно Л.Н.Собчик [6] диагностика межличностных отношений представляет собой удобный метод для изучения внутриличностной конгруэнтности индивида. Для этого к ранее приведенной инструкции мы добавили такую фразу: «Опишите с помощью тех же характеристик “идеал” Вашего “Я”. При этом не забудьте включить и те свойства, которыми Вы обладаете, если они не противоречат Вашему представлению об “идеале”». Полученные данные подверглись методам математической статистики. В частности, мы использовали критерий Уилкоксона, позволяющий оценить разность между медианами двух генеральных совокупностей. У женщин – предпринимателей представлен средний уровень внутриличностной конгруэнтности: значительная разница наблюдается по следующим типам: «властный - лидирующий» ($p < 0,003$), «зависимый-послушный» ($p < 0,003$).

Д.А.Леонтьев [4] писал, что за понятием смысла скрывается не конкретная психологическая структура, допускающая однозначную дефиницию, а сложная и многогранная смысловая реальность, принимающая различные формы и проявляющаяся в различных психологических эффектах. В нашем исследовании мы изучали смысложизненные ориентации предпринимателей поскольку, еще В.Франкл отмечал, что поведение определяется прежде всего ценностями и смыслами.

Согласно результатам нашего исследования большинство (73%) женщин имеют реалистичные цели в будущем, которые придают их жизни осмысленность, направленность и временную перспективу. 20% женщин на среднем уровне и 47% на высоком воспринимают свою жизнь как интересную, наполненную смыслом. Большинство женщин - предпринимателей удовлетворены самореализацией т.е. они прожитый отрезок жизни оценивают в целом как успешный и продуктивный. Характеризуя субъектов предпринимательской деятельности по аспектам «Лocus контроля – Я» и «Лocus контроля – жизнь» можно отметить силу их личности, с достаточной свободой выбора, строящих свою жизнь в соответствии со своими целями, но с пониманием того, что не всегда способны ею управлять. У 47% женщин представлен средний уровень и у 20% женщин – высокий уровень осмысленности жизни. Исходя из полученных данных можно в целом констатировать, что большинство успешных женщин - предпринимателей активные деятели и преобразователи бытия, у них все три временных локуса имеют высокие показатели осмысленности: плодотворное прошлое, интересное и эмоционально насыщенное настоящее и перспективное будущее с реалистичными целями; у женщин не выражена постоянная способность управлять жизнью, в соответствие с представлениями о ее смысле.

Феномен жизнестойкости, как отмечают Т.В.Наливайко и А.Н.Фомина, вслед за С.Мадди, Д.А.Леонтьевым, В.Э.Чудновским и др., является интегральной характеристикой, представляющей собой паттерн смысложизненных ориентаций, самоотношения, стилевых характеристик поведения, опирающийся на природные свойства личности, но в большей степени носящий социальный характер. Мы в своем исследовании обратились к изучению представленности автономных компонентов жизнестойкости у субъектов предпринимательской деятельности, которые, определяют их способность совладать и преодолевать трудности и изменения, сопутствующие жизнедеятельности. У большинства успешных женщин - предпринимателей выражен средне - высокий уровень вовлеченности, контроля и принятия риска.

Женщины получают удовольствие от выбранного пути и выполняемой деятельности в процессе которой, испытываемые чувствуют свою значимость и ценность. Мы предполагаем, что женщинам – предпринимателям присущ интернальный, внутренний локус контроля, который представляет собой склонность человека приписывать ответственность за происходящие в жизни события и результаты своей деятельности собственным способностям и усилиям. Средне – высокий уровень по компоненту принятие риска говорит о том, что большинство испытуемых характеризуются «толерантностью к неопределенности», т.е. способны справляться со сложностью окружающего мира (по Т.Адорно, Р.Сэнфорд, Э.Френкель-Брунвик, Д.Левинсон, Э. Йенша), остаются открытыми окружающему миру и готовы принимать происходящие события как вызов и испытание, а индивидуальный опыт способствует их развитию, поскольку в основе принятия риска лежит идея развития через активное усвоение знаний из опыта и последующее их использование.

Анализируя жизнестойкость женщин – предпринимателей как систему убеждений о себе, о мире, об отношениях с миром можно констатировать, что высокий уровень компонентов жизнестойкости обеспечивает и высокий уровень жизнестойкости, который препятствует возникновению внутреннего напряжения в стрессовых ситуациях за счет стойкого совладания со стрессами и способствует оценке событий как менее травмирующих.

Известно, что высший уровень диспозиционной концепции В.А.Ядова составляет общая (доминирующая) направленность интересов личности. Она формируется на основе высших социальных потребностей личности (потребность включения в социальную среду) и в соответствии с образом жизни, в котором могут быть реализованы социальные и индивидуальные ценности личности. Именно этому уровню принадлежит решающая роль в саморегуляции поведения. Учитывая вышесказанное следующим нашим шагом в исследовании было изучение социально-психологических установок в мотивационно - потребностной сфере у субъектов предпринимательской деятельности. По результатам исследования можно заключить, что профиль состоящий из установок на процесс, результат, альтруизм, эгоизм, труд, деньги, свободу и власть можно считать не сбалансированным: явно преобладают установки на свободу (45%) и результат (23%), при низких значениях установок на альтруизм (2%), эгоизм (12%), деньги (2%) и власть (1%), установки на процесс (13%) и труд (1%). Таким образом, главной ценностью для женщин - предпринимателей выступает свобода и независимость, при этом они ориентированы на достижение результата в процессе интересной работы и практически не ориентированы на труд (1%), мало ориентированы на власть (1%) и деньги (2%), стремясь к увеличению своего благосостояния чаще действуют под влиянием эгоистичных установок (12%), которые можно отнести к установкам на «разумный эгоизм» (получение желаемого с учетом этических норм). Наши результаты не согласуются с данными А.С.Гурга, которая полагает, что наиболее значимой установкой в мотивационно - потребностной сфере для женщин является ориентация на альтруизм.

Результаты диагностики мотивации достижения по методике А.Мехрабиана показали доминирующую мотивацию у всех испытуемых женщин - предпринимателей (100%) на успех, что связано с продуктивным выполнением деятельности. Уточняющее исследование по методике А.А.Реана показали, что соотношение: достижение успеха – избегание неудачу женщин представлено соответственно у 92,4% к 7,6%.

Учитывая особенности предпринимательской деятельности (стрессовые нагрузки, психоэмоциональное интенсивное общение, напряженность труда, и др.) изучение стрессоустойчивости предпринимателей достаточно значима, поскольку связана с анализом источников активности человека, ресурсов его эмоциональной устойчивости, адаптационных возможностей его жизнедеятельности и поведения. У 62% женщин-предпринимателей степень сопротивления стрессу высокая, что согласуется с результатами методики СЖО.

Изучение социально-психологических особенностей личности предполагает исследование предпочитаемых стратегий поведения в конфликтных ситуациях. Ведущим стилем поведения в конфликте у женщин - предпринимателей выступают компромисс (31%), как

стратегия поведения через пошаговые взаимные уступки и снижение требований противоборствующих сторон, с частичным удовлетворением интересов и приспособление (25%), как стратегия поведения с отказом от собственных интересов в пользу интересов другого человека. Возможно женщины – предприниматели используют благоприятный вариант приспособления, при котором осознанно и добровольно уступают, поскольку видят возможности реализации их интересов в другой ситуации или с другими людьми. Следующим стилем поведения в конфликте у 19% выступает избегание, а 13% и 12% женщин используют сотрудничество и соперничество соответственно. Наши данные частично согласуются с данными А.Поляковой, которая установила, что женщины - руководители в конфликтной ситуации прибегают к сотрудничеству, избеганию и уступке.

Эксплораторный факторный анализ, определяющий предикторы успеха у женщин – предпринимателей позволил выделить следующих 4 фактора:

1 фактор - «агрессивная целенаправленность» (агрессивность(0,847), упорство в достижении цели (0,811), независимость и тенденция к лидерству (0,619), без застенчивости и скромности(- 0,757), соперничество(0,718);

2 фактор - «трудолюбие» (установка на труд(0,910) и выраженная готовность помогать(0,745);

3 фактор - «ответственность» (контроль жизни(0,782), высокий уровень сопротивляемости стрессу(0,777), цели в будущем(0,651), свобода выбора(0,776) ;

4 фактор - «вовлеченность» (установка на процесс(0,840), альтруизм(0,778), вовлеченность в деятельность(0,702), сотрудничество в конфликте(0,665).

Так, женщинам - предпринимателям для достижения успеха в деятельности необходимы - агрессивность и повышенное чувство справедливости, упорство в достижении цели без стеснения и скромности, установка на труд и помощь окружающим, высокая сопротивляемость стрессу, сотрудничающий стиль поведения в конфликте. Выделение предикторов успеха позволяет формировать определенные социально-психологические качества у начинающих предпринимателей.

Выводы. Обобщая вышесказанное, можно отметить, что у 100 % успешных женщин - предпринимателей выражена мотивация достижения успеха, они склонны к среднему уровню риска, у них адекватная высокая самооценка. Женщины - предприниматели уверены в себе, в своих силах, ответственны, инициативны, активны, имеют высокий уровень стрессоустойчивости. Одной из их главных ценностей является - свобода. Имеют средне - высокий уровень жизнестойкости. Ведущими стилями поведения в конфликте у женщин - предпринимателей выступают компромисс (31%), и приспособление (25%). Большинство (53%) испытуемых относятся к типу «властный – лидирующий» и характеризуются оптимистичностью, быстротой реакций, высокой активностью, тенденцией к доминированию, повышенным уровнем притязаний, легкостью и быстротой в принятии решений, экстравертированностью. Они являются хорошими руководителями, советчиками, наставниками и организаторами, авторитетными лидерами, требуют к себе уважения.

Таким образом, мы изучили социально-психологические особенности успешных женщин – предпринимателей и на основе факторного анализа - установили предикторы их успешной деятельности.

Литература

- 1.Абульханова-Славская К.А. О субъекте психической деятельности / К.А. Абульханова-Славская -М.: Наука,1973. – 287.
- 2.Ананьев Б. Г. Личность, субъект деятельности, индивидуальность / Б. Г. Ананьев – М.: Директ-Медиа, 2008. – 209 с.
- 3.ЛавриненкоН.В. Женщина: самореализация в семье и обществе. – К., 1999.

4. Леонтьев Д.А. Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности/Д.А.Леонтьев. – [3-е изд., доп.]. - М.: Смысл, 2007. – 511 с.
5. Позняков В.П. Российские предприниматели в изменяющемся обществе: региональные и гендерные особенности / В.П. Позняков Вестник РГНФ. 2008. №4. С. 208-213
6. Собчик Л.Н. Методы психологической диагностики. Вып. Диагностика межличностных отношений. Модифицированный вариант интерперсональной диагностики Т. Лири./ Л.Н. Собчик. Метод.руководство.- М., 1990.
7. Хаммер Я. Профессиональный успех и его детерминанты / Я. Хаммер // Вопросы психологии, 2008. – N 4. – С. 147- 153.
8. Super D.E. The psychology of careers./ D.E. Super – N.Y.: Harper & Brothers, 1957.

References

1. Abulkhanova -Slavska K.A. Prosubyektipsykhichnoyidiyal'nosti / K.A. Abulkhanova - Slavskaya - M.: Nauka, 1973. - 287.
2. Ananyev V. N. Osobystist, sub'yektdiyal'nosti, individual'nist' / V. N. Anan'yev - M.: Dyrekt -Media, 2008. - 209 s.
3. Lavrynenko N.V. Zhinka: samorealizatsiya v sim'yi ta suspil'stvi. - K., 1999.
4. Leont'yev D.A. Psykholohiya sensu: pryroda, budova i dynamika smyslovoyi real'nosti / D.A.Leont'ev. - [3-e vyd., Dop.]. - M.: Sens, 2007. - 511 s.
5. Poznyakov V.P. Rosiys'ki pidpryyemtsi v suspil'stvi, shcho zminyuyet'sya: rehional'ni ta henderni osoblyvosti / V.P. Poznyakov Visnyk NAN. 2008. №4. S. 208-213.
6. Sobchik L.N. Metody psykhologichnoyi diahnostryky. Vyp. Diahnostika Mizhosobystisnykh vidnosyn. Modyfikovanyy variant ynterpersonal'noy diahnostryky T. Liri. / L.M. Sobchik. Metod.rukovodstvo.- M., 1990.
7. Khammer YA. Profesiynnyy uspih i yoho determinanty / YA. Khammer // Pytannya psykholohiyi, 2008. - N 4. - S. 147- 153.
8. Super D.E. The psychology of careers./ D.E. Super – N.Y.: Harper & Brothers, 1957.

Кіреєва З.О., Ліб І.І.

Соціально-психологічні особливості жінок підприємців

У статті наведені результати дослідження соціально-психологічних особливостей успішних жінок -підприємців. Встановлено предиктори успіху, провідний стиль міжособистісної взаємодії, стилі поведінки в конфлікті, смисложиттєві орієнтації, життєстійкість і настанови в мотиваційно – потребностній сфері. Джерел - 8.

Ключові слова: *успіх, жінки-підприємці, міжособистісна взаємодія, життєстійкість.*

Kireyeva Z.A., Lieb I.I.

Socio-psychological characteristics of women entrepreneurs

Results of the research on socio - psychological characteristics of successful women entrepreneurs are shown in the article. Predictors of success, foremost style of interpersonal interaction, styles of behavior in conflict, life orientation, resilience and installation in consumer-motivational sphere were determined.

Key words: *success, women entrepreneurs, interpersonal interaction, resilience.*

Кіреєва Зоя Олександрівна – доктор психологічних наук, професор, завідувач кафедри загальної психології і психології розвитку особистості Одеського національного університету імені І.І.Мечникова,

Ліб Ірина Ігорівна – спеціаліст кафедри загальної психології і психології розвитку особистості Одеського національного університету імені І.І.Мечникова.