

## ОСОБЛИВОСТІ ДИТЯЧЕ-БАТЬКІВСЬКОЇ ВЗАЄМОДІЇ В РОДИНАХ, ЯКІ ЗАЙМАЮТЬСЯ СПІЛЬНИМ БІЗНЕСОМ

УДК: 159.923.2:658.3:005.95/.96:616.89:615.851

**Маркова А. С.**

*Старший лаборант кафедри сексології, медичної психології, медичної і психологічної реабілітації Харківської медичної академії післядипломної освіти, Харків (Україна)*

**Анотація.** *Робота спрямована на здійснення порівняльного аналізу особливостей ставлення дітей до батьків й батьківської родини, а батьків – до дітей, в сім'ях, що займаються спільним бізнесом, для підтвердження гіпотези щодо деформації сімейної системи на рівні дитяче-батьківської взаємодії у випадку примусового залучення другого покоління власників до роботи в спільному бізнесі, та ідентифікації можливих мішеней їх психокорекції.*

*Протягом проведення дослідження було комплексно обстежено 85 сімей, що займалися родинним бізнесом, з використанням соціально-демографічного, клініко-психологічного та психодіагностичного методів, результати пошуку було піддано обробці методами математичної статистики.*

*Серед загальної кількості мотивів, що визначали участь дітей у батьківській справі, нами виділено три основних ( $p < 0,01$ ), що характеризують визначені тенденції: а) вимушене підкорення батьківській волі з внутрішнім прихованим спротивом – група 1 – 32 родини (37,6%); б) пасивна згода та пристосування – група 2 – 21 родина (24,7%); в) щире бажання молодшого покоління – група 3 – 32 сім'ї (37,6%). В залежності від мотивації участі дітей у сімейному бізнесі, виявлено такі типи дитяче-батьківської взаємодії: позитивно-конструктивний тип індіферентно-деформуючий тип, негативно-деструктивний тип.*

*Результати проведеного дослідження можуть використовуватись при розробці системи заходів психокорекції та психологічної підтримки членів родини, які займаються спільним бізнесом.*

**Ключові слова:** *дитяче-батьківська взаємодія, сімейний бізнес, мотивація, психологічне здоров'я.*

**Постановка проблеми.** Сім'я – пріоритетна цінність будь-якого суспільства та більшості населення світу: 83% осіб з 43 країн світу визначають сім'ю як найбільш значиму

ключову сферу буття [1 – 5].

Сімейна структура, успішна в приватному житті, демонструє також ряд беззаперечних переваг в організаційній і економічній площині розвитку підприємства. Адаптивність і стійкість сімейного бізнесу, його організаційна єдність очевидні, так як на бізнес-структуру накладається структура зв'язків сім'ї, що дає потужний ефект підприємницької активності.

Сімейні компанії – найстаріша і найпоширеніша форма організації бізнесу у світі, вони відіграють ключову роль у багатьох економіках: в Іспанії сімейними є близько 75% компаній, їх внесок у ВВП становить 65%; в країнах Латинської Америки внесок сімейних компаній в ВВП становить приблизно 60%; в США сімейними є від 80 до 90% всіх підприємств [6, 7].

За даними вітчизняних джерел, 70% суб'єктів підприємницької діяльності в Україні належать до сімейного типу. Отже, сімейне підприємництво відіграє життєво важливу роль у підтримці економік багатьох країн, забезпечуючи до 95% ВВП, а також ріст зайнятості населення, надаючи не менш ніж 50% всіх робочих місць [8].

Разом з тим, тільки близько 30% сімейних підприємств виживають після переходу управління до спадкоємців у другому поколінні. З них тільки 12% як і раніше життєздатні в третьому поколінні, і всього лише близько 3% всіх сімейних підприємств продовжують пра-

цювати і в четвертому поколінні [7].

Експерти вважають, що головна причина цих невдач – проблема зміни поколінь та передачі бізнесу від батьків до дітей, що є однією з найвагоміших причин, яка може спровокувати кризу сімейної системи, наслідком чого може стати не тільки порушення сімейної взаємодії на різних рівнях її функціонування, а й крах сімейного бізнесу [9]. При цьому, на їх думку, найпоширенішою помилкою покоління батьків є здійснення тиску – відкритого чи прихованого – на молодше покоління, щоб останнє перейняло роль лідерів на фірмі [10].

В багатьох випадках діти взагалі відмовляються увійти до родинного бізнесу та продовжити батьківську справу. Спроби батьків визначити життєвий шлях дитини в дорослому житті почасти стикаються з її невдоволенням, опором та протестними реакціями, що можуть проявлятися як окремими ознаками дезадаптації, так і вираженими проявами делінквентної, залежної або аутоагресивної поведінки.

Означений міжпоколінний конфлікт, що починається з різновекторної спрямованості батьків та дітей, потенційований внутрішньо- та міжособистісні протиріччями, відсутністю навичок адекватної комунікації та копінг-поведінки у членів родини, дестабілізацією сімейної системи, що неодмінно виникає при цьому, стає порочним колом патологічних взаємовпливів, що завдають руйнівного впли-

ву життєвим циклам і родинного бізнесу, і сімейної системи.

Однак, до теперішнього часу цілеспрямованого вивчення внутрішньо-сімейних відносин в родинях, що займаються спільним бізнесом, не проводилося, в той час як проблема здоров'я сім'ї в родинях, що займаються родинним приватним бізнесом, на сьогодні набуває актуальності, яка буде зростати по мірі старіння першого покоління засновників українських підприємств. Між тим, відсутність наукових досліджень з цієї тематики унеможливує перспективу адекватного її вирішення.

**Метою роботи** було здійснення порівняльного аналізу особливостей ставлення дітей до батьків й батьківської родини, а батьків – до дітей, в сім'ях, що займаються спільним бізнесом, для підтвердження гіпотези щодо деформації сімейної системи на рівні дитяче-батьківської взаємодії у випадку примусового залучення другого покоління власників до роботи в спільному бізнесі, та ідентифікації можливих мішеней їх психокорекції.

**Контингент і методи дослідження.** Протягом 2014–2016 рр. на базі медичного і психологічного центру «Айва» (м. Київ) з дотриманням принципів біоетики і деонтології було комплексно обстежено членів 85 сімей, що займалися родинним бізнесом. Дизайн дослідження передбачав участь двох поколінь: батьків – засновників бізнесу, та їх повнолітніх дітей, які були залучені до справи. Групу

засновників складала чоловіки віком від 43 до 59 років, середній вік  $51 \pm 3,1$  років. До групи другого покоління власників (дітей) увійшли молоді чоловіки віком від 23 до 29 років, середній вік  $25,5 \pm 1,7$  років.

Обстеження включало використання соціально-демографічного, клініко-психологічного та психодіагностичного методів, результати яких було піддано обробці методами математичної статистики.

На першому етапі роботи за однойменним опитувальником І. Неупокоевої (2003) [11] було здійснено аналіз потреби у психологічній допомозі у обстежених. Опитувальник містить 18 тверджень, в залежності від відповідей на які респонденти розділялися на групи з низькою, помірною та високою потребою у психологічній допомозі.

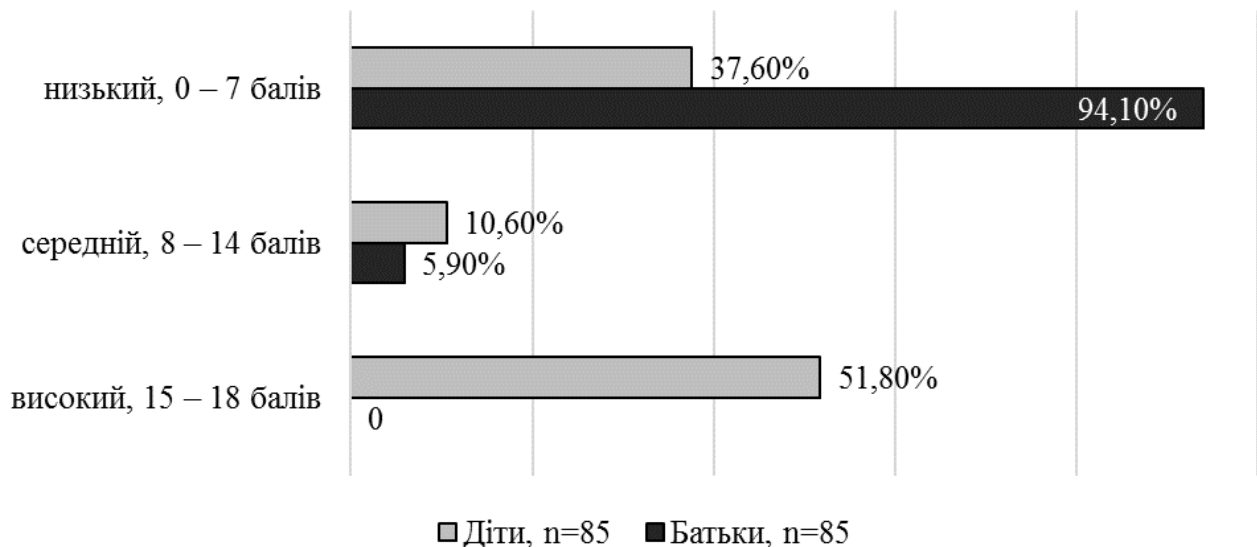
Далі, за допомогою спеціально розробленої анкети, визначали мотивацію до праці в родинній справі у молодшого покоління.

На третьому етапі за допомогою методики «Батьки і діти. Визначення ставлення юнаків до батьківської родини» Т. Шрайбера [12] здійснювали вивчення особливостей ставлення до батьків та батьківської родини у дітей засновників сімейного бізнесу. Методика складається з 4 прямих та 4 зворотніх питань, що характеризують різні аспекти ставлення дітей до батьків та батьківської родини, які мають бути оцінені випробуваними за 5-ти бальною шкалою Лікерта. Процедура оцінки містить обробку за допомогою таблиць «Вага

суджень» та «Вага висловлювань», та застосування математичної формули. Зазначений алгоритм дозволяє отримати дані, що інтерпретуються у проміжках негативного (до 40%), відстороненого (40 – 60%) та позитивного (60 – 100%) ставлення. Відношення батьків до дітей оцінювали з використанням «Методики діагностики батьківського ставлення» А. Я. Варги, В. В. Століна [13], яка аналізує систему відчуттів по відношенню до дитини, характерні для комунікації з дитиною поведінкові стереотипи, особливості сприйняття та розуміння особистості й вчинків дитини батьками. На виході методика дозволяє оцінити ставлення батьків до дітей за 5-ма шкалами: прийняття – відторгнення; кооперація; симбіоз; контроль; відношення до невдач дитини.

Математико-статистична обробка результатів дослідження проводилась з використанням пакетів спеціалізованого програмного забезпечення (SPSS 12.0 for Windows, Excel) за допомогою критеріїв перевірки статистичних гіпотез.

**Результати та їх обговорення.** Розподіл обстежених за потребою в психологічній допомозі дозволив згрупувати обстежених таким чином (Рис. 1). Високий рівень потреби в психологічній допомозі визнали 44 респонденти з молодого покоління (51,8%); середній рівень – 5 осіб з батьків (5,9%) та 9 – з дітей (10,6%); 80 батьків (94,1%) та 32 з дітей (37,6%) не бачили необхідності в психологічній допомозі.



**Рис. 1. Розподіл обстежених за рівнем потреби у психологічній допомозі**

При визначенні провідної мотивації участі у спільному бізнесі, з загальної кількості мотивів, що визначали участь дітей у батьківській справі, нами виділено три основних ( $p < 0,01$ ), які характеризували окреслені тенденції:

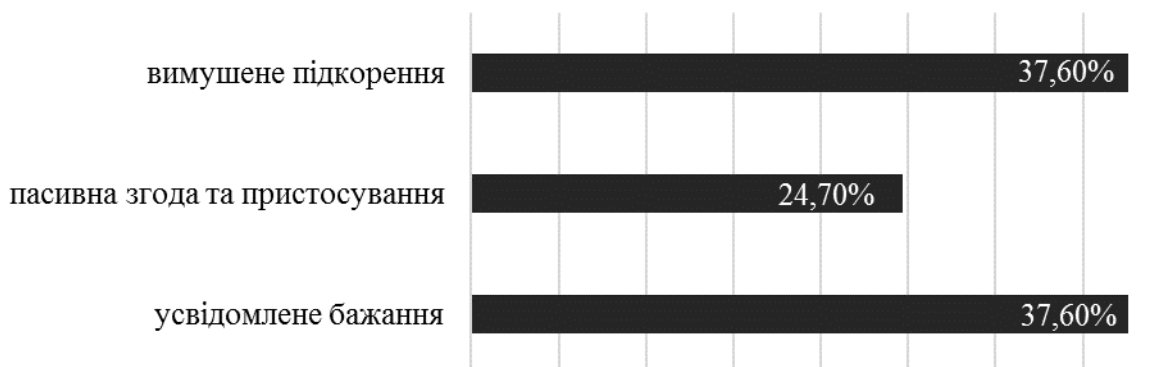
1) вимушене підкорення батьківській волі зі внутрішнім прихованим спротивом (32 особи, 37,6%);

б) пасивна згода та пристосування (21 особа, 24,7%);

в) щире бажання молодшого покоління (32 особи, 37,6%) (рис. 2).

обхідності психологічної допомоги (32 особи, 100%). Їх батьки також характеризувались відсутністю показань для психологічної допомоги (32 особи, 100%).

В той же час, у осіб 2-го покоління бізнесу серед тих, хто брав участь в ньому за пасивною згодою та пристосувальною мотивацією (21 особа, 100%), у 7 осіб (33,3%) встановлена середня, а у 14 осіб (66,7%) – висока потреба у психологічній допомозі. Їх батьки характеризувалися відсутністю прагнення до отримання психологічної допомоги (18 осіб, 85,7%; лише 3 особи – 14,3% визнали серед-



**Рис. 2. Розподіл мотивації участі в родинній справі у другого покоління власників**

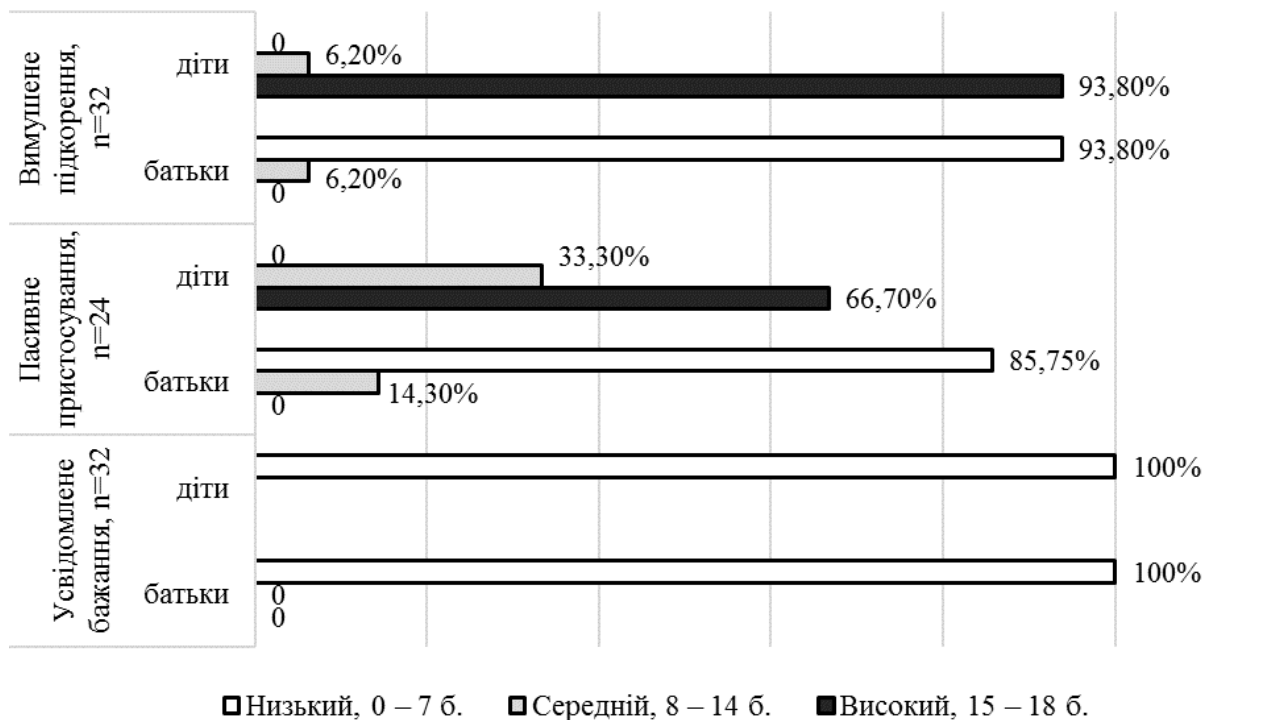
Подальший аналіз отриманих даних дозволили встановити прямий тісний кореляційний зв'язок між мотивацією до участі в родинному бізнесі та потребою в психологічній допомозі ( $r \geq 0,7$ ,  $p < 0,05$ ). Так, респонденти молодшого покоління, що брали участь у батьківській справі за власним бажанням (32 особи, 100%), демонстрували відсутність не-

ню потребу).

Серед тих, хто був залучений до родинного бізнесу за примусом батьків (32 особи, 100%), 30 осіб (93,8%) визнали високу, а 2 особи (6,2%) – середню потребу у психологічній допомозі. Серед їх батьків переважна більшість респондентів не визнавала потреби в психологічній допомозі (30 осіб, 93,8%), по-

яснюючи це недовірою до психологічного консультування та небажанням марної трати дорогоцінного часу.

члени сімей, в яких участь дітей в сімейному бізнесі була обумовлена їх пасивною згодою та пристосуванням, склали групу 2 (Г2); об-



**Примітка:** розбіжності показників батьків між групами достовірні  $p < 0,01$

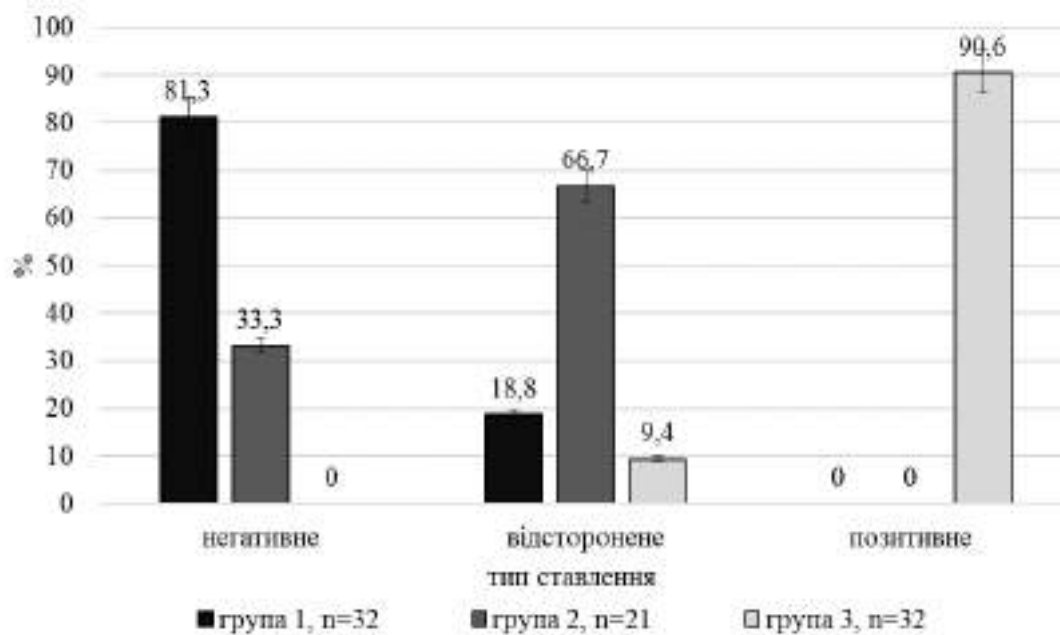
розбіжності показників дітей між групами достовірні  $p < 0,05$

**Рис. 3. Розподіл рівня потреби у психологічній допомозі у членів родин, які займаються спільним бізнесом, в залежності від мотивації до участі в сімейній справі другого покоління власників**

Враховуючи отримані результати, порівняльний аналіз дитяче-батьківської взаємодії в залежності від мотивації до участі в сімейній справі 2-го покоління власників бізнесу, проводився нами серед обстежених трьох виділених груп: респонденти з родин, де діти брали участь в роботі за умови вимушеного підкорення, були розглянуті нами як група 1 (Г1);

тежені з родин, в яких діти за власним бажанням працювали разом з батьками, увійшли до групи 3 (Г3).

Порівняльний аналіз ставлення дітей до батьків та батьківської родини довів наступне (Рис. 4).



*Примітка:* розбіжності показників між групами достовірні  $p < 0,05$

**Рис. 4.** Розподіл обстежених 2-го покоління за ставленням до батьків та батьківської родини, в залежності від мотивації участі в сімейному бізнесі, %

Негативне ставлення було виявлене у 81,3% осіб Г1 й 33,3% – Г2; відсторонене – у 18,8% Г1, 66,7% – Г2 й 9,4% – Г3; позитивне зустрічалось у 90,6% осіб Г3. Таким чином, встановлені достовірні розбіжності у ставленні до батьків та батьківської родини в залежності від мотивації участі обстежених у сімейному бізнесі ( $p < 0,05$ ): краще ставлення у осіб, що співпрацювали з батьками з власного бажання, байдуже – у тих, хто мав пасивну позицію та вороже – у осіб, хто працював під батьківським примусом.

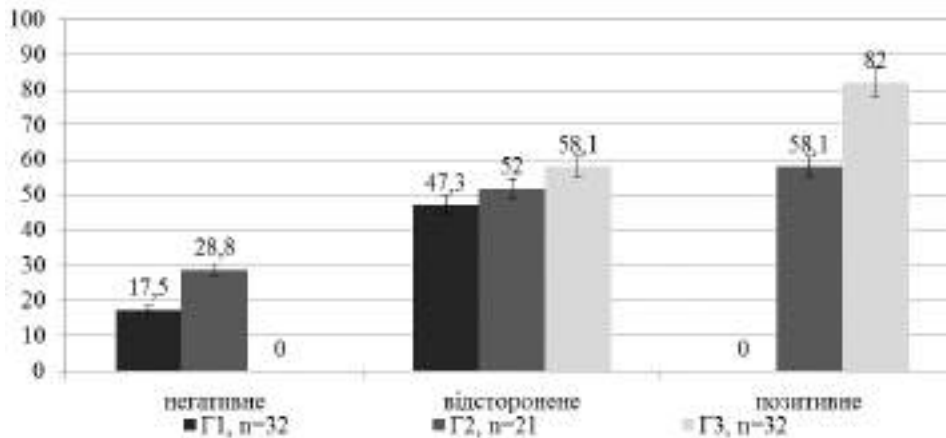
Треба також зазначити, що виявлена різниця у вираженості ставлення в амплітуді рамочних значень, що характеризували кожен діапазон показників, у обстежених різних груп

(рис. 5) ( $p < 0,05$ ). Так, середня вираженість негативного ставлення у Г1 склала  $17,5 \pm 2,8\%$ , при наявності маргінальних значень від 0 до 34%; в Г2 вона була  $28,8 \pm 1,9\%$ , з розмахом оцінок від 17,6% до 40%; серед Г3 осіб з негативним ставленням до батьків та їх родини не встановлено ( $p < 0,05$ ). В діапазоні відстороненого (індиферентного) ставлення така тенденція зберігалася: середня її оцінка в Г1 склала  $47,3 \pm 2,1\%$ , при амплітуді від 40,8% до 53,6%; в Г2 –  $52,0 \pm 3,4\%$ , з розмахом від 44% до 60%; в Г3 –  $58,1 \pm 1,7\%$ , з амплітудою 56,2 – 60% ( $p < 0,05$ ). Середня вираженість позитивного відношення у обстежених Г3 була  $82 \pm 2,3\%$ , при крайніх значеннях від 64% до 100%; випадків позитивного ставлення до батьків та бать-

ківської родини в групах Г1 і Г2 не спостерігалось ( $p < 0,05$ ).

Значні розбіжності середніх показників

ній справі. В цілому, особам з Г1 були притаманні прагнення розірвати стосунки з родиною, скарги на відсутність діалогу та нерозу-



*Примітка:* розбіжності показників між групами достовірні  $p < 0,05$

**Рис. 5. Середня вираженість оцінки за кожним діапазоном ставлення у обстежених різних груп, %**

зсередины Г1 (17,5% в діапазоні негативного й 47,3% в діапазоні відстороненого відношення) у випадках більших оцінок були обумовлені наявністю в родині одного з членів (сиблінга або матері), хто розділяв точку зору респондента, проте, не мав впливу на прийняття рішення щодо зміни його участі в сімей-

міння членами родини їх бажань та відчуттів, небажання брати участь у житті родини, неможливість відстояти власну позицію, та очікування слухного моменту, щоб покинути родинний бізнес та припинити спілкування з батьківською родиною.

При вивченні особливостей батьківсь-

*Таблиця 1*

**Усереднені показники батьківського ставлення в групах з різною мотивацією до участі в родинному бізнесі у дітей засновників**

Шкали	Г1, n=32	Г2, n=21	Г3, n=32
прийняття – відторгнення	24,6±0,37*	14,5±0,75*	5,3±0,36*
кооперація	1,9±0,23*	3,7±0,66*	7,6±0,21*
симбіоз	2,1±0,78*	4,6±0,69	6,9±0,42*
контроль	6,3±0,94*	4,7±0,33	3,2±0,31*
відношення до невдач дитини	7,4±0,75*	5,1±0,41	1,9±0,11*

*Примітка:* \* - розбіжності показників між групами достовірні  $p < 0,05$



кого ставлення отримано наступне (табл. 1).

Виходячи з Табл. 1, можна стверджувати, що найбільш деструктивним ставленням відрізнялись батьки Г1. По відношенню до дитини вони, в основному, відчували негативні емоції: роздратування, злість, досаду, вважали дитину невдахою, не вірили в її власне майбутнє, низько оцінювали її здатності і своїм ставленням цькували дитину (показник  $24,6 \pm 0,37$  балів за шкалою «прийняття – відкидання»). Для них також виявилось характерним відсутність інтересу до проблем дитини (виключаючи інтерес до ділових питань, що знаходились в сфері їх компетенції) (показник  $1,9 \pm 0,23$  балів за шкалою «кооперація»), наявність значної психологічної дистанції між собою і наступником (показники  $2,1 \pm 0,78$  балів за шкалою «симбіоз»), вели себе занадто авторитарно по відношенню до дитини, вимагаючи від неї беззастережного послуху, нав'язуючи дитині майже в усьому свою волю (показник  $6,3 \pm 0,94$  балів за шкалою «контроль»), вважали дитину невдахою і ігнорували її інтереси, почуття, захоплення (показник  $7,4 \pm 0,75$  балів за шкалою «ставлення до невдач дитини»).

Для батьків Г2, в цілому, притаманною виявилась схожа з Г1 тенденція, проте, з менш вираженим негативним впливом на стан дитяче-батьківських стосунків.

У батьків Г3, навпаки, встановлено виражене позитивне ставлення до дитини; вони приймали дитину такою, якою вона була, по-

важали і визнавали її індивідуальність, схвалювали й частково розділяли її інтереси, підтримували плани (показник  $5,3 \pm 0,36$  балів за шкалою «прийняття – відторгнення»). Вони високо оцінювали здатності нащадків, захоплювали їх самостійність і ініціативу, намагалися будувати рівноправні партнерські взаємини (показник  $77,6 \pm 0,21$  балів за шкалою «кооперація»). Крім того, батьки не встановлювали психологічну дистанцію між собою і дитиною, намагалися бути ближче (показник  $7,6 \pm 0,21$  балів за шкалою «симбіоз»), здійснювали адекватний ситуації контроль (показник  $3,2 \pm 0,31$  балів за шкалою «контроль»), не фіксувалися на невдачах дитини, декларуючи їх випадковість і демонстрували віру в неї (показник  $1,9 \pm 0,11$  балів за шкалою «ставлення до невдач дитини»).

Таким чином, для Г1 виявився характерним *негативно-деструктивний тип* дитяче-батьківської взаємодії, з негативним ставленням дітей до батьків і батьківської родини, та деструктивним відношенням батьків до дітей. В родинях Г2 притаманним був *індиферентно-деформуючий тип* дитяче-батьківської взаємодії, з відстороненим ставленням дітей до батьків і деформуючим відношенням до них з боку батьків. В родинях Г3 панував *позитивно-конструктивний тип* дитяче-батьківської взаємодії, з позитивним ставленням дітей до батьків та батьківської родини і конструктивним відношенням батьків до дорослих дітей.

**Висновки.** Таким чином, в результа-

ті дослідження встановлені достовірні розбіжності у стані дитяче-батьківської взаємодії в родинях, що займаються спільним бізнесом, в залежності від мотивації участі в ньому другого покоління власників.

В родинях, в яких дорослі діти приймали участь в родинному бізнесі за свідомим власним бажанням, мав місце позитивно-конструктивний тип дитяче-батьківської взаємодії, що виражався у позитивному ставленні дітей до батьків та батьківської родини і конструктивним відношенням батьків до дорослих дітей.

В родинях, в яких дорослі діти займалися батьківською справою за пасивною згодою та мотивацією пристосування, встановлено індиферентно-деформуючий тип дитяче-батьківської взаємодії, який характеризувався відсторонено-байдужим ставленням дітей до батьків і деформуюче-негативним відношенням до них з боку батьків.

В родинях, в яких друге покоління приймало участь в батьківській справі примусово, вимушене підкоряючись батьківській волі, спостерігався негативно-деструктивний тип дитяче-батьківської взаємодії, при якому негативне ставлення дітей до батьків і батьківської родини, було конгруентним деструктивному відношенню батьків до дітей.

Отримані дані були враховані нами при розробці системи заходів психокорекції та психологічної підтримки членів родини, які займаються спільним бізнесом.

#### Перелік використаних джерел:

1. Максименко С. Д. Личность начинается с любви / С. Д. Максименко // Медицинская психология – 2006. – № 2. – С. 3 – 13.
2. Максименко С. Д. Теоретико-методологічний аналіз категорії "нужда" у психології особистості / С. Д. Максименко // Медицинская психология – 2008. – № 2. – С. 3 – 10.
3. Кришталь В.В. Любовь и секс как лечебный фактор / В. В. Кришталь // Медицинская психология. – 2006. – № 2. – С. 14 – 19.
4. Кришталь В. В. Системная семейная психотерапия нарушений здоровья семьи / В. В. Кришталь // Медицинская психология. – 2007. – Т. 1, № 2. – С. 3 – 8.
5. Маркова М. В. До проблеми трансформації інституту сім'ї / М. В. Маркова // Міжнародний психіатричний, психотерапевтичний та психоаналітичний журнал. – 2007. – № 1. – С. 91 – 94.
6. Абузаид С. Руководство IFC по управлению семейными компаниями [Электронный ресурс] / С. Абузаид. — Второе издание: также на албанском, английском, французском, македонском, португальском и испанском языках. — Международная финансовая корпорация, 2121, Пенсильвания Авеню. NW, Вашингтон, Округ Колумбия, 20433, Соединенные Штаты Америки. Член Группы организаций Всемирного банка, 2008. – 62 с. – Режим доступа до вид.: <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/564210004b3514f3a4a1bfde0ee6a476/Family%2BHandbook%2BRUS.pdf?MOD=AJPERES> (15.01.2016). — Назва з екрану.
7. Бурда В. Люди в семейном бизнесе / В. Бурда // Менеджер по персоналу. – 2011. – № 4. – С. 6 – 18.
8. Киренкина Э.С. Особенности преемственности в семейном бизнесе / Э.С. Киренкина // Экономика и управление. – Симферополь : РИО НАПКС, 2008. – № 6. – С. 103-106.

9. *Маркова М. В.* Семейный диагноз как интегральный показатель выраженности семейной дезадаптации / М. В. Маркова, В. А. Курило // Таврический журнал психиатрии. – 2012. – Т. 16, № 2 (59). – С. 41 – 43.
10. *Федечко О.* Сімейні фірми: успіхи та поразки [Електронний ресурс] / О. Федечко. – Режим доступу: [http://rodynnifirmy.org.ua/\\_a/56fbad37-1703-4001-994a-08ca13e447c7](http://rodynnifirmy.org.ua/_a/56fbad37-1703-4001-994a-08ca13e447c7)
11. *Неупокоева Н.* Психологическая служба в сельском районе / Н. Неупокоева // Сельская школа. – 2003. – №5. – С.104 – 105.
12. *Голев С. В.* Психология семьи / С. В. Голев, О. С. Голев. – Херсон, 2010. – 103 с.
13. *Тест* родительского отношения (А. Я. Варга, В. В. Столин) / Психологические тесты. Ред. А.А.Карелин – М., 2001, Т.2. – С.144 – 152.

#### References (Transliteration):

1. *Maksimenko S. D.* Lichnost nachinayetsya s lyubvi / S. D. Maksimenko // Meditsinskaya psikhologiya – 2006. – № 2. – С. 3 – 13.
2. *Maksimenko S. D.* Teoretiko-metodologichniy analiz kategorii "nuzhda" u psikhologii osobnosti / S. D. Maksimenko // Meditsinskaya psikhologiya – 2008. – № 2. – С. 3 – 10.
3. *Krishtal V.V.* Lyubov i seks kak lechebnyy faktor / V. V. Krishtal // Meditsinskaya psikhologiya. – 2006. – № 2. – С. 14 – 19.
4. *Krishtal V. V.* Sistemnaya semeynaya psikhoterapiya narusheniy zdorovia semi / V. V. Krishtal // Meditsinskaya psikhologiya. – 2007. – Т. 1. № 2. – С. 3 – 8.
5. *Markova M. V.* Do problemi transformatsii institutu sim'i / M. V. Markova // Mizhnarodniy psikhiatrichniy, psikhoterapevtichniy ta psikhoanalitichniy zhurnal. – 2007. – № 1. – С. 91 – 94.
6. *Abuzaid S.* Rukovodstvo IFC po upravleniyu semeynymi kompaniyami [Elektronniy resurs] / S. Abuzaid. — Vtoroye izdaniye: takzhe na albanskom, angliyskom, frantsuzskom, makedonskom, portugalskom i ispanskom yazykakh. —

- Mezhdunarodnaya finansovaya korporatsiya. 2121. Pennsylvania Avenu. NW. Vashington. Okrug Kolumbiya. 20433. Soyedinennyye Shtaty Ameriki. Chlen Gruppy organizatsiy Vsemirnogo banka. 2008. – 62 s. – Rezhim dostupu do vid.: <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/564210004b3514f3a4a1bfde0ee6a476/Family%2BHandbook%2BRUS.pdf?MOD=AJPERES> (15.01.2016). — Nazva z ekranu.
7. *Burda V.* Lyudi v semeynom biznese / V. Burda // Menedzher po personalu. – 2011. – № 4. – С. 6 – 18.
8. *Kirenkina E.S.* Osobennosti preyemstvennosti v semeynom biznese / E.S. Kirenkina // Ekonomika i upravleniye. – Simferopol : RIO NAPKS. 2008. – № 6. – С. 103-106.
9. *Markova M. V.* Semeynnyy diagnost kak integralnyy pokazatel vyrazhennosti semeynoy dezadaptatsii / M. V. Markova, V. A. Kurilo // Tavricheskiy zhurnal psikhiatrii. – 2012. – Т. 16. № 2 (59). – С. 41 – 43.
10. *Fedechko O.* Simeyni firmi: uspikhi ta porazki [Elektronniy resurs] / O. Fedechko. – Rezhim dostupu: [http://rodynnifirmy.org.ua/\\_a/56fbad37-1703-4001-994a-08ca13e447c7](http://rodynnifirmy.org.ua/_a/56fbad37-1703-4001-994a-08ca13e447c7)
11. *Neupokoyeva N.* Psikhologicheskaya sluzhba v selskom rayone / N. Neupokoyeva // Selskaya shkola. – 2003. – №5. – С.104 – 105.
12. *Golev S. V.* Psikhologiya semi / S. V. Golev, O. S. Golev. – Kherson. 2010. – 103 s.
13. *Test* roditelskogo otnosheniya (A. Ya. Varga, V. V. Stoln) / Psikhologicheskiye testy. Red. A.A.Karelin – М., 2001. Т.2. – С.144 – 152.

#### **Markova Anna**

*Senior assistant of department of sexology, medical psychology, medical and rehabilitation psychology at Kharkiv Medical Academy Of Postgraduate Education, Kharkiv (Ukraine)*

#### **FEATURES OF CHILD-PARENTS FAMILY RELATIONSHIP WHO ARE INVOLVED IN FAMILY BUSINESS**

## ABSTRACT

The purpose of the work – to conduct a comparative analysis of traits of the attitude of children to parents and family, as well as traits of attitude of parents to children in families who are running family businesses in order to confirm the hypothesis about the deformation of the family system of child-parent relationship if the involvement of the second generation of owners to work in a joint business forced, and to identify possible targets of correction.

Contingent and methods of research – during 2014-2016 years on the basis of medical and psychological center “Aiva” (Kyiv city) with the principles of bioethics and ethics were examined in complex 85 family members who were running family businesses. Design of investigation included participation of two generations: parents – business founders and their adult children who were involved in business. The group of business founders included men of 43 to 59 age, average age  $51 \pm 3,1$  years old. The group of the second generation of business founders (children) involved young men from 23 to 29 age, average age  $25,5 \pm 1,7$  years old.

The survey included the use of socio-demographic, clinical and psychological and psychodiagnostic methods, the results of which were subjected to the processing methods of mathematical statistics.

The results. Among the total number of motives that determined the participation of chil-

dren in the parent business, we identified three major ( $p < 0.01$ ), described by the identified trends: a) submission to their fathers' wish with hidden inside resistance – group 1 – 32 families (37,6%); b) passive agree and adaptation – group 2 – 21 families (24,7%); c) sincere desire of younger generation – group 3 – 32 families (37,6%).

Results of research show significant differences in the state of child-parent interactions in families involved in joint business, depending on the motivation of participation of the second generation of owners.

Families where adult children took part in the family business by their own wish, was a positive, constructive type of child-parent interaction, expressed a positive attitude of children to parents and family as well as constructive attitude of parents to adult children.

In families in which adult children took part in the family business by passive agree and adaptation was an indifferently-deforming type of parent-child interaction, which is characterized by nudged aside indifferent attitude of children to parents and deforming-negative attitude to them by parents.

In families in which adult children took part in the family business by force, with submission to their fathers' wish, was a negative, destructive type of child-parent interactions in which the negative attitude of children to fathers and paternal family was congruent destructive towards parents to children.

Conclusion. The data we received was taken into account while the development the system of psychological correction measures and psychological support of family members who are involved in family business.

**Key words:** child-parents interaction, family business, motivation, psychological health.

### **Маркова Анна Сергеевна**

*Старший лаборант кафедры сексологии, медицинской психологии, медицинской и психологической реабилитации Харьковской медицинской академии последипломного образования, Харьков (Украина)*

## **ОСОБЕННОСТИ ДЕТО-РОДИТЕЛЬСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В СЕМЬЯХ, КО- ТОРЫЕ ЗАНИМАЮТСЯ СОВМЕСТНЫМ БИЗНЕСОМ**

**Аннотация.** Цель работы – проведение сравнительного анализа особенностей отношений детей к родителям и родительской семье, а родителей – к детям, в семьях, которые занимаются совместным бизнесом, для подтверждения гипотезы относительно деформации семейной системы на уровне детско-родительского взаимодействия в случае принудительного привлечения другого поколения собственников к работе в совместном бизнесе, и идентификации возможных мишеней их психокоррекции.

Контингент и методы исследования. На протяжении 2014-2016 гг. на базе медицинского и психологического центра «Айва» (г. Киев) с соблюдением принципов биоэтики и деонтологии были комплексно обследованы

члены 85 семей, которые занимались семейным бизнесом. Дизайн исследования предусматривал участие двух поколений: родителей – основателей бизнеса и их взрослых детей, которые были вовлечены в дело. Группу основателей составляли мужчины в возрасте от 43 до 59 лет, средний возраст  $51 \pm 3,1$  лет. В группу второго поколения собственников (детей) вошли молодые мужчины в возрасте от 23 до 29 лет, средний возраст  $25,5 \pm 1,7$  лет.

Обследование включало использование социально-демографического, клинико-психологического и психодиагностического методов, результаты которых были подданы обработке методами математической статистики.

Результаты. Среди общего количества мотивов, которые определяли участие детей в родительском деле, нами выделено три основных ( $p < 0,01$ ), которые характеризуют определенные тенденции: а) принудительное подчинение родительской воле с внутренним скрытым сопротивлением – группа 1 – 32 семьи (37,6%); б) пассивное согласие и приспособление – группа 2 – 21 семья (24,7%); в) искреннее желание младшего поколения – группа 3 – 32 семьи (37,6%).

В результате исследования установлены достоверные расхождения дето-родительских взаимоотношений в семьях, которые занимаются совместным бизнесом, в зависимости от мотивации участия в нем второго поколения собственников.

В семьях, в которых взрослые дети принимают участие в семейном бизнесе по сознательному собственному желанию, имел место позитивно-конструктивный тип дето-родительского взаимодействия, который выражался в позитивном отношении детей к родителям и родительской семье и конструктивном отношении родителей к взрослым детям.

В семьях, в которых взрослые дети занимались родительским делом с пассивным согласием и мотивацией приспособления, установлено индифферентно-деформирующий тип дето-родительских взаимодействий, который характеризовался отстраненно-безразличным отношением детей к родителям и деформирующе-негативным отношением к ним со стороны родителей.

В семьях, в которых второе поколение принимало участие в родительском деле принудительно, вынужденно подчиняясь родительской воле, наблюдался негативно-деструктивный тип дето-родительских взаимодействий, при котором негативное отношение детей к родителям и семье родителей, было конгруэнтным деструктивному отношению родителей и детей.

Вывод. Полученные данные были учтены нами при разработке системы мероприятий психокоррекции и психологической поддержки членов семьи, которые занимаются совместным бизнесом.

**Ключевые слова:** дето-родительское взаимодействие, семейный бизнес, мотивация,