

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Тольяттинский государственный университет»

Гуманитарно-педагогический институт

Кафедра «Теоретическая и прикладная психология»

37.03.01 «Психология»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: **«Психологические характеристики женщин предпринимателей»**

Студент(ка) Е.Ю. Абрамова _____
(И.О. Фамилия) (личная подпись)

Научный к.псх.н., доцент Т.В. Чапала _____
руководитель (И.О. Фамилия) (личная подпись)

Допустить к защите
Заведующий кафедрой к.псх.н., доцент Е.А. Денисова _____
(ученая степень, звание, И.О. Фамилия) (личная подпись)

« _____ » _____ 2016г.

Тольятти 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЖЕНЩИН ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ	7
1.1. Общее представление о женском предпринимательстве в России.....	7
1.2. Исследование темперамента как динамической характеристики личности женщин предпринимателей.....	10
1.3. Исследование акцентуаций характера в психологической науке.....	18
1.4. Социальная идентичность женского предпринимательства.....	27
Выводы по первой главе	30
ГЛАВА 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЖЕНЩИН, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	32
2.1. Описание эксперимента и методов исследования.....	32
2.2. Описание полученных в ходе исследования результатов.....	36
2.3. Статистический анализ данных и интерпретация результатов исследования.....	46
Выводы по второй главе	49
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	50
БИБЛИОГРАФИЯ	52
ПРИЛОЖЕНИЕ	56

ВВЕДЕНИЕ

С первой половины XX века, во время бурно развивающегося индустриального строя, женщины всё больше заявляли о себе на рынке предпринимательства. Благодаря своей самоотверженности, готовности рисковать, вере в благополучный исход своего дела, а так же взятой на себя социальной ответственности перед близкими, многие из них достигли больших успехов. Сейчас в мире бизнеса, который долгое время считался преимущественно мужским, встретить женщину предпринимателя не считается таким уж удивительным явлением.

В советское время исследования гендерной составляющей в предпринимательстве сводилась, в основном, к трудовой деятельности женщины, совмещение их семейных и профессиональных обязанностей. Этому были посвящены работы Е. Груздевой, А. Котляр, Л. Кузнецовой, Л. Ржаницыной, Н. Римашевской, А. Харчева, Б. Языковой, З. Янковой и других.

Достаточно значимые результаты для развития женского предпринимательства были получены в работах феминистского направления - Многие важные результаты получены в исследованиях феминистского направления авторов С.де Бовуар, К. Гиллиген, Дж. Грир, Э. Джаггар, К. Миллетт, Дж. Митчелл, С. Оукин, С. Файерстоун, Б. Фридан, Х. Хартман, Н. Хартсок, В. Хелд, Т. Эткинсон и другие.

Реформы начала и середины 1990-х гг. наложили свой отпечаток на женщин на рынке труда. Рост безработицы, постепенное обесценивание труда инженерных квалифицированных кадров, экономическая нестабильность в целом - все это послужило для многих из них толчком открыть собственный бизнес.

Существуют определенные психологические предпосылки, которые помогают женщинам освоить и успешно реализовать деятельность предпринимателя. В центр деловой предпринимательской деятельности можно с уверенностью поставить такое психологическое качество как

предприимчивость, что свойственно большинству наших соотечественниц. В настоящий момент по-прежнему сильны стереотипы относительно роли женщины в жизни. Так же существование нестабильности в социальной и экономической сфере, что заставляет многих женщин сомневаться в себе, в своем успехе. Есть и психологические особенности, присущи женщинам:

- боязнь утратить стабильный семейный уклад из-за успешности в своем деле;
- страх победы - иногда он даже больше, чем страх перед неудачами;
- быстрота принятия решений, которая необходима в бизнесе буквально на каждом шагу [34].

В представленной дипломной работе была затронута проблема определения индивидуальных особенностей женщин, которые бы помогали им реализовывать себя на деловой арене собственного предпринимательства.

Постоянные экономические и политические изменения в жизни страны, курс государства на поддержку малого и среднего бизнеса, а так же культивируемая в обществе привлекательность работы «на себя» - все это не могло не повлиять на увеличение предпринимателей за последнее время. Однако, несмотря на всё увеличивающееся количество зарегистрированных предпринимателей и популяризации престижности их в обществе, индивидуальные особенности «бизнес-леди», влияющие на успешность ведения предпринимательской деятельности, пока мало исследованы.

Те многочисленные исследования – как отечественные, так и зарубежные – направленные на изучение личности предпринимателя, больше описывают личностно значимые черты в профессиональной сфере. Однако все эти работы совсем не учитывают гендерных особенностей, так как выборка была преимущественно на мужчинах – руководителях.

Актуальность исследования. Значительные изменения российской экономики в лучшую сторону, ориентация государства на развитие малого и среднего бизнеса, повышение привлекательности предпринимательства создают целый ряд благоприятных объективных условий именно для

развития женского предпринимательства. Доминирующее формирование получает сервисная ориентированная модель деловых отношений, которая отвечает женским особенностям ведения бизнеса. Потребность «женского» стиля управления обуславливается, кроме того, высококачественными изменениями в менеджменте, его социотехническим, инноваторским характером.

Объект исследования: женщины предприниматели, осуществляющие свою деятельность на территории России.

Предмет исследования: особенности характеристик женщин предпринимателей и их связь с успешностью в собственном бизнесе.

Цель исследования: изучить взаимосвязь индивидуальных личностных характеристик женщины, таких как темперамент и характер. Изучить психологический портрет женщин, которые успешны в профессиональной сфере бизнеса.

Гипотеза исследования: предполагается, что индивидуальные психологические свойства темперамента и характера женщин предпринимателей взаимосвязаны между собой.

В соответствии с этим был определен ряд задач, как практического, так и теоретического характера, для достижения поставленной цели.

Задачи исследования:

1. Осуществить теоретический анализ психологических характеристик женщин предпринимателей;
2. Выбрать и обосновать методы исследования;
3. С помощью экспериментальных методов раскрыть особенности психологических характеристик женщин предпринимателей;
4. Осуществить сравнительный анализ психологических характеристик - темперамента и характера женщин предпринимателей;
5. Составить психологический портрет женщины предпринимателя, которая успешно ведет свой бизнес в настоящее время.

Методы и методики исследования:

- 1) Методы анализа научных работ авторов, исследовавших проблематику данной темы;
- 2) Методика «Определение типа темперамента» Г. Айзенка (EPI);
- 3) Методика «Акцентуация характера и темперамента личности» (Г. Шмишек, К. Леонгард);
- 4) Анкета для сбора биографических и персональных данных;
- 5) Методы математической статистики – критерий Колмогорова – Смирнова и коэффициент корреляции Спирмена.

Структура работы. Бакалаврская работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованной литературы, содержащего 38 источников. Общий объем бакалаврской работы составляет 59 страниц. Бакалаврская работа иллюстрирована пятью таблицами и четырьмя рисунками. В работе имеются два приложения.

База исследования. В исследовании приняли участие 20 женщин, зарегистрированных как индивидуальный предприниматель, в возрасте от 30 до 49 лет, со стажем предпринимательства от двух лет. При этом средний возраст участниц исследования составил 38 лет. Все они являются Лидерами Бизнес – Групп в соответствии с маркетинг – планом ЗАО «Мэри Кэй».

Практическая значимость. Результаты представленного исследования особенностей психологических характеристик и темперамента женщин предпринимателей могут получить практическое применение специалистами в области маркетинга и менеджмента, службы помощи развития малого и среднего бизнеса, при проведении профориентации и другими специалистами.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЖЕНЩИН ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

1.1. Общее представление о женском предпринимательстве в России

В настоящее время проблеме предпринимательства уделяют самое пристальное внимание, так как эта область хозяйственной деятельности является одной из ведущих субъектов экономического функционирования. Социогендерная тематика исследуется в работах С. Барсуковой, В. Бодровой, О. Здравомысловой, Л. Корель, Е. Мещеркиной, Л. Родионовой, Г. Силласте, А. Чириковой и других. Положительные результаты ведения бизнеса влияют не только на само предприятие, но и на благосостояние всего населения страны в целом.

Переход нашей страны от плановой экономики к рыночной открыл совершенно новые условия для ее осуществления – повысилась конкуренция, значительно сократился рынок сбыта из-за нерентабельности, возникли сложности с поиском рынка сбыта, поставщиков сырья и материалов, сами финансовые ресурсы стали значительно ограничены.

В современной России женщины, наряду с мужчинами, тоже активно выступают в роли руководителя собственного бизнеса. Предпринимательство требует от руководителя больших затрат сил и времени, что может негативно сказаться на положении женщины в её семье и отношениях с близкими, детьми. Однако ведение своего бизнеса открывает для его обладательницы огромные возможности собственной реализации, раскрытия своих способностей и вывод их на новый высокий уровень. Важными факторами здесь так же является сама личность женщины и ее ориентированность на успех.

Таким образом, предпринимательство понимается как особый вид хозяйственной деятельности, связанной с риском в организации дела, которое приносит прибыль и творческой активностью в экономике.

Как замечает В.Г. Каменская, если рассматривать социальный смысл предпринимательства, то он раскрывается, прежде всего, в малом бизнесе. Преимущество такого бизнеса в том, что его основатель обладает полной самостоятельностью, в высокой мобильности реагирования на соотношение спрос-предложение (что позволяет вовремя менять свой ассортимент услуг и товаров) и способность быстро адаптироваться к новым потребностям современного общества. Основная же проблема такого бизнеса – это высокий процент прекращения предпринимательства в первые месяцы начала своей деятельности. [13]

По мнению Т.В. Корниловой, предпринимательской деятельности, особенно на первых порах, свойственно большая энергозатратность и высокая психологическая и физиологическая напряженность. Длительность рабочего времени начинающего предпринимателя может достигать до восьмидесяти часов в неделю. Кроме того деловая активность молодого бизнесмена происходит на фоне двух составляющих – недостаточности деловых навыков коммуникации, краткосрочного и долгосрочного планирования своей деятельности, с другой стороны – экспрессивная мотивация на успех, и чем быстрее, тем лучше. [19]

Само собой разумеется, что не каждый, кто желает стать предпринимателем, обладает необходимыми для успеха в бизнесе индивидуальными личностными и профессиональными качествами. В предпринимательской деятельности, в силу её особенности, могут принимать участие женщины с определенными психологическими качествами. На этот счет существуют разные точки зрения.

К примеру, М. Вебер считает, что источник своей предприимчивости – это навык, который можно развить, реагируя на часто возникающие неожиданные ситуации с неопределенным исходом. Австрийский экономист И. Шумпетер определяет предпринимателя как человека, которого отличает:

- а) непохожий на других взгляд на вещи, воля и целеустремленность;
- б) способность двигаться вперед не смотря ни на какие препятствия;

в) умение «себя представить, подать», повести за собой людей к их благополучию и достижению целей.

Для того чтобы узнать о некоторых психологических особенностях предпринимателей, заглянем в словарь В.И. Даля, где он дает такое толкование: «Предпринимать - означает затевать, решаться, исполнить какое-либо новое дело, приступать к совершению чего-либо значительного». С. И. Ожегов понятие «предприимчивый» раскрывает как «умеющий предпринимать что-нибудь в нужный момент, находчивый, изобретательный, практичный». Таким образом, можно сделать вывод, что с психологической точки зрения, для успешного предпринимательства важны такие личностные качества как предприимчивость и умение организовать деловое пространство. [11]

Так же не последнюю роль для обеспечения успеха в выбранном направлении деятельности играет и поддержка со стороны семьи женщины. Ведь когда выбор женщины одобряет её супруг и близкое окружение, то она чувствует себя уверенной, защищенной, довольна собой и своим профессиональным выбором. При таком положении вещей женщина в полной мере может направить свои силы на реализацию своих профессиональных качеств и достижения поставленных целей в бизнесе. С другой стороны, женщины, ориентированные на свой бизнес, одной из главных своих жизненных ценностей считают счастливую семейную жизнь. [30]

Особенности сетевого предпринимательства. В экспериментальной части представленного исследования психологических характеристик женщин предпринимателей приняли участие женщины, которые уже достигли определенных успехов в своей предпринимательской деятельности, сотрудничая с сетевой компанией «Мэри Кэй». И это не случайно. В настоящее время приобретают всё большую популярность и значимость именно сетевые компании, из-за высоких экономических и социально значимых показателей.

ЗАО «Мэри Кэй» - частная компания, занимающаяся производством и реализацией косметической продукции методами прямых продаж и сетевого маркетинга. Бизнес план этой компании предусматривает, что дистрибьюторами могут стать только женщины. Философия компании разработана основательницей компании М.К. Эш и до сих пор реализуется в каждом из филиалов «Мэри Кэй» по всему миру. Она позволяет достигать женщинам серьезных успехов в карьере, будучи индивидуальными предпринимателями, получить «бизнес под ключ». При этом сохранить возможность полноценно уделять внимание своей семье. В компании, при составлении маркетинг - плана для дистрибьюторов (консультантов по красоте), используют особенности женской психологии: делиться своими знаниями, профессиональными навыками, частому общению, стремление получить признание своих успехов или целей, которые много значат для женщины, проявить свои организаторские способности [35].

1.2. Исследование темперамента как динамической характеристики личности женщин предпринимателей

Исследование совокупности физиологических и психологических особенностей сделало проблему темперамента одной из самых изучаемых с древних времен. Этот вопрос изучали Гиппократ, Гален, Э. Кречмер, И.П. Павлов, Я. Стреляу, Г. Айзенк, В. М. Русалов и другие отечественные и зарубежные авторы.

Ещё в глубокой древности ученые, наблюдая за особенностями в поведении людей, сделали выводы, что существуют большие различия между людьми в том, как они проявляются в этом мире. Одни активны, легко взаимодействуют с окружающими, в прекрасном расположении духа, энергичны и общительны. Другие же, напротив, скрытны, неторопливы,

больше сконцентрированы внутри себя, неразговорчивы и внешне даже холодны.

Знаменитый врач Гиппократ (живший в V – IV в. до н.э.), наблюдая за особенностями в поведении людей, впервые попытался описать и систематизировать проявление таких особенностей. Он отмечал, что врожденные характеристики биологически обусловлены и различаются тем, какие соотносятся различные жидкости в организме человека. Если жидкости смешаны правильно, то такой человек считается здоровым, если не правильно – то он болен. И если какая-либо из жидкостей преобладает, от этого зависит какой у человека темперамент. С тех времен сохранились и названия четырех типов темперамента: холерический – chole (желчь), сангвистический – sanguis (кровь), флегматический – от phlegma (слизь) и меланхолический – melan (черная желчь). [20]

Древний целитель считал, что темперамент, в большей степени, зависит, какой образ жизни ведет человек, и в каких условиях климата он находится. Например, если человек малоподвижен, часто находится в сидячем положении, то в организме скапливается слизь, а если он подвижен – то желчь. Таким образом, очевидно и проявление индивидуальных особенностей темперамента.

Вот как определяет, что такое темперамент С.Л. Рубинштейн: «Темперамент – это динамическая характеристика психической деятельности индивида».

Темперамент наглядно демонстрирует динамичность личности в речи, мышлении, манере общения, но не покажет нам, ни её интересов, ни взглядов, ни личных убеждений и степень ценности себя. И здесь очень важно различать свойства темперамента от свойств характера личности.

Темперамент – это такое качество личности, в индивидуальном опыте которого было сформировано на основе генетических предпосылок его типа нервной системы, и преимущественно определяет стиль деятельности индивида. В переводе с латинского Temperamentum означает соразмерность,

соразмерное состояние частей в едином целом – общий тип нервной системы, сочетание частных психических особенностей личности (постоянство, скорость протекания и глубина реакции, сила чувств).

Давно замечено, что существует зависимость протекания психических процессов и функционирования нервной системы, которая выполняет главенствующую и управляющую функцию в организме. Русский физиолог И.П. Павлов предложил теорию связи определенных общих свойств нервных процессов и типов темперамента. В своих наблюдениях при изучении условного рефлекса у собак он заметил, что скорость и точность возникновения условных рефлексов, а так же особенности затухания у разных подопытных не одинакова. Это позволило ученому сделать предположение о том, что они не могут быть ограничены только условиями экспериментальных моделей, и что основу составляют некоторые фундаментальные свойства нервных процессов – возбуждения и торможения. К этим особенностям относятся так же силы:

- возбуждения – отражает активность нервной клетки. Проявляется в способности отражать сильное возбуждение, краткое или длительное, оставаясь при этом в своём состоянии;
- торможения – функциональная выносливость нервной системы при реализации торможения, образуя способность к угасанию;
- уравновешенность – это равновесие процессов возбуждения и торможения. Отношение силы этих процессов определяет, является ли данный индивид уравновешенным или нет, если сила одного процесса преобладает над другой;
- подвижность – выражается в скорости перехода от одного нервного процесса в другой. Подвижность нервных процессов отражает способность индивида изменять своё поведение в соответствии с измененными условиями жизни. Мерой этого свойства является скорость перехода от пассивного состояния к активному, и обратно.

Выделенные И.П. Павловым свойства нервных процессов создают отдельные комбинации. Те в свою очередь образуют, по его мнению, своеобразный тип нервной системы, или по другому тип высшей нервной деятельности. Выделенные ученым типы нервной системы по основным характеристикам соответствуют четырем классическим типам темперамента:

- 1) Сильный, уравновешенный и подвижный – это сангвиник;
- 2) Сильный, уравновешенный но инертный – флегматик;
- 3) Сильный, неуравновешенный с преобладанием возбуждения – холерик;
- 4) Слабый – меланхолик.

Учитывая все вышеперечисленные свойства, можно дать более подробную характеристику каждому из четырех типов темперамента.

Сангвинический тип. Сангвиник - живой, подвижный, любознательный (но без суеты и резких движений) человек. Чаще всего он весел и радуется жизни. Эмоционально неустойчив, легко вовлекается в свои чувства, правда не сильно и не глубоко. Не обидчив, легко переживает неудачи. Очень тяготеет к коллективу, из-за высоких коммуникативных свойств ему легко установить новые контакты, познакомится, общительный, всегда приветливый и доброжелательный, быстро сходится с людьми и налаживает благожелательные отношения.

При благоприятных условиях воспитания сангвиник имеет высокоразвитое чувство сплоченности, коллективизма, отзывчив, проявляет активное отношение к труду и общественной жизни. Если такой тип рос и воспитывался в неблагоприятных условиях, таких как отсутствие системы правил и целенаправленности в воспитании, то у него могут проявляться легкомыслие по отношению к важному делу, рассредоточенность, неумение и нежелание доводить начатое до конца, пренебрежительное отношение к труду и другим людям, переоценка своих личных и профессиональных возможностей.

Флегматичный темперамент. Представитель этого типа сам по себе медлителен, спокоен и нетороплив. В своей деятельности он основателен,

проявляет упорство и продуманность. Если взялся за какое-либо дело – чаще всего доведет его до конца. Психические процессы протекают так же замедленно, что может мешать ему в работе или учебе. Имеет склонность к порядку, для него важно, чтобы все всегда оставалось привычно, не любит перемен ни в каком их виде.

С окружающими флегматик спокоен, общителен в меру, настроение его устойчивое. Его спокойствие проявляется и к событиям и явлениям в жизни: флегматика очень непросто вывести из своего душевного равновесия и задеть эмоционально, он умело избегает различных ссор, споров, не нарушают его равновесия и различные неприятности и неудачи.

При положительной направленности развития личности с таким типом легко сформировать у него такие черты как усидчивость, настойчивость и конструктивность. При отрицательной направленности – есть риск того, что человек будет инертным, пассивным, вялым и ленивым. Иногда развивается равнодушие, безразличное отношение к своей деятельности и труду, окружающим людям, жизни, в особых случаях - к самому себе.

Холерический темперамент. Представители этого типа отличаются быстротой движений (тут как раз присутствует суетливость), повышенной возбудимостью и импульсивностью реакций. Психические процессы протекают быстро и интенсивно, практически мгновенно. Та неуравновешенность, которая характерна для этого типа темперамента, ярко проявляется в его деятельности: он с большим энтузиазмом и энергичностью начинает какое-то дело, чувствует подъем, выступает с инициативой. А потом, в процессе работы, запас нервной энергии быстро истощается, особенно если такая работа представляется ему однообразной и требует повышенного внимания и усидчивости, подъем и настроение резко падают, наступает охлаждение к начатому делу. Этому типу свойственно доминирование возбуждения над торможением, которое явно проявляется в общении с окружающими. С ними холерик позволяет себе быть резким, раздражимым, вспыльчивым, проявить эмоциональную сдержанность. Как

несложно догадаться, на этой почве легко создать конфликты и обострения в отношениях.

Положительными сторонами холерика считается его энергия, инициативность, страстность, активность. Отрицательные же качества – грубость и резкость, вспыльчивость, несдержанность, склонность к преувеличению, аффективность.

Меланхолический тип. У этих представителей психические процессы протекают значительно медленнее, они с трудом реагируют на сильные раздражители. Если сильное напряжение длительно, то оно вызывает у таких людей замедление деятельности, а впоследствии и вовсе ее прекращение. Меланхолики быстро утомляются, уязвимы, тяжело переносят обиды, печаль, но внешне это никак не показывают. Им вполне комфортно в спокойной и знакомой обстановке, их продуктивность в таких условиях остается высокой. Эмоциональное состояние возникает и сменяется медленно, но различается большей по силе глубиной и длительностью.

Представители меланхолического типа избегают общения с малознакомыми и новыми людьми, склонны к замкнутости, закрытости. В неблагоприятных условиях деятельности на основе этого типа темперамента могут развиваться такие качества как повышенная ранимость, мнительность, пессимизм, подавленность. Такому человеку сложно взаимодействовать в коллективе и участвовать в общественной деятельности – он постарается это просто избегать. Но при создании благоприятных условий его воспитания, можно развить уникальные качества для типа меланхолика, развив их в особой деятельности, которая не противоречит его реакциям – его эмоциональную чувственность, восприимчивость окружающей действительности может помочь достичь больших успехов в искусстве (музыке, искусстве, литературе) [7].

И.П. Павлов воспринимал тип нервной системы как врожденный и практически неизменяемый под воздействием окружения и воспитания. По его мнению, свойства нервной системы формируют физиологическую основу

темперамента, который является психическим проявлением типа нервной системы.

В своём проявлении типы темперамента многообразны. Они заметны как в поведении человека, так и как бы затрагивают все стороны его психики, проявляясь в сфере чувств, познавательной деятельности, а так же в особенностях речи, характере интеллектуальной работы и так далее.

В настоящее время научно обосновано и изучено достаточно, чтобы было возможно охарактеризовать каждый из четырех типов по выверенной программе. Для этого выделяют такие основные свойства темперамента как:

- 1) Сензитивность, или другими словами отношение наименьшей силы воздействия извне, которая направлена на запуск психической реакции индивида, к скорости возникновения такой реакции;
- 2) Реактивность - степень непреднамеренности реакции на внутренние или внешние раздражители, имеющие равную силу (например, резкий выпад, обидная фраза, провокационные заявления, даже резкий звук);
- 3) Активность представляет собой степень интенсивности воздействия человека на окружающую действительность для того, чтобы преодолеть какие-либо препятствия в достижении своих целей (настойчив или сразу отступает, сосредоточен или внимание его рассеивается).

Корреляция между реактивностью и активностью предполагает, что является движущей силой в деятельности человека: неконтролируемые внешние или внутренние обстоятельства, непредвиденные события, настроение или своих поставленных целей, выбранных убеждений и принятых решений. [23]

Такие понятия как экстраверсия и интроверсия помогают определить, где источник реакций и деятельности человека – от внешних раздражителей, воздействующих в настоящее время, или из внутренних образов, представлений и воспоминаний.

Экстраверт ориентируется на внешние обстоятельства, принимая решения и действуя, исходя из объективных условий окружающего мира. Его внутренний мир руководим внешними требованиями. Весь его взор ориентирован на мир вокруг, так как все важные решения и предпосылки к ним приходят к нему извне. Деятельность экстраверта напрямую обусловлена с объективными факторами и детерминациями. Этого достаточно для объяснения всего вокруг.

Интроверт же, напротив, ориентируется на субъективные данные и выбирает их в качестве решающего фактора. Однако это вовсе не означает, что он не замечает внешние условия. Верно будет сказать, что решающий фактор у интроверта исходит из субъективных данных. Как и у экстраверта, интровертная установка содержит в себе наследственную структуру, которая принадлежит каждому человеку с момента рождения.

Можно акцентировать внимание на следующих составляющих темперамент:

- Общая активность психической деятельности и поведения проявляется в разном уровне активно действовать, осваивать и преобразовывать окружающий мир, выражаться в различной для себя деятельности. Такая общая активность у различных индивидов будет разной;
- Двигательная активность – демонстрирует положение моторного и речедвигательного аппарата. Проявляется в скорости, силе, интенсивности мышечных движений и речи человека, его внешней подвижности, и наоборот;
- Чувственная активность проявляется в эмоциональной впечатлительности, импульсивности, в быстроте смены эмоциональных состояний.

1.3. Исследование акцентуаций характера в психологической науке

В психологии под характером (в переводе с греческого «печать», «чеканка») следует понимать такие свойства личности, которые накладывают некий отпечаток на все её проявления, а так же выражают особое отношение личности к окружающему миру людей. Именно в этом смысле мы можем сказать про человека, что у него невыносимый характер, или, наоборот, привлекательный. Иногда можно услышать такое выражение - «Он бесхарактерный». Не стоит воспринимать такое выражение буквально, т.к. абсолютно каждый человек имеет свой характер. Такое определение в данном контексте говорит о том, что у такого человека нет внутренней определенности, действия, которые он совершает, зависят не от него самого, а от внешних обстоятельств. [23]

Черты характера – это важные свойства человека, которыми он руководствуется, выбирая поступать так, а не иначе. Схожесть характера и темперамента можно считать их значительную устойчивость и неизменность. Темперамент придает чертам характера некоторую специфичность. Например, холерик работает энергично, с некоторой суетливостью, флегматик же, напротив, не спеша, обдумывая каждый свой шаг.

В то же время характер так же влияет на проявление темперамента человека. Если характер человека сильный, то он вполне может сдерживать некоторые отрицательные стороны своего нрава, взяв их под свой контроль.

С характером связаны и способности человека. Высокий уровень способностей напрямую связан с коллективизмом – чувством тесной связи с коллективом, желанием работать и достигать общих поставленных целей, высокой требовательностью к себе и умением критически относиться к своей деятельности.

Раскрытие способностей связано с умением настойчиво преодолевать трудности, не падать духом под влиянием неудач, проявлять организованность и инициативность в работе. Связь характера и способностей прослеживается и в том, что формирование таких

особенностей личности как трудолюбие, решительность, настойчивость, инициативность происходит в том же поле деятельности, в котором формируются и способности. К примеру, в процессе труда происходит развитие способностей, навыков к труду, и с другой стороны развивается трудолюбие, усидчивость как свойство характера.

Существует разделение индивидуальных черт на волевые и инструментальные. Первые побуждают, придают деятельности направленность, поддерживают ее, а вторые придают личности индивидуальный образ. Характер относится к инструментальным личностным свойствам. От него в большей степени зависит стиль выполнения деятельности. Однако характер может выступать и в выборе цели действия. Но если цель уже определена, характер выступает как средство достижения поставленной цели.

В общей структуре личности характер занимает центральное место, объединяя все другие все другие свойства и особенности поведения. Можно с уверенностью сказать, что он влияет на все познавательные процессы личности – внимание, мышление, воображение, память, восприятие. Чувственная жизнедеятельность человека находится под непосредственным воздействием характера. Аналогично такое влияние оказывается и на мотивации и волю. Прежде всего, характер определяет индивидуальность и особенность личности.

От других черт личности характер отличается, в первую очередь, своей стабильностью и более ранним развитием. Если потребности, интересы, социальные установки, мировоззрение личности могут меняться на протяжении всей жизни человека, то его характер, если он уже сформировался, остается более или менее устойчивым. Исключением можно только назвать такие случаи, когда в силу тяжелых заболеваний, задевающих головной мозг, или глубоких органических изменений в центральной нервной системе, как следствие только органических причин – характер человека измениться может. Частичные изменения могут наблюдаться в

период жизненных кризисов, которые так же не могут являться вполне нормальными явлениями.

Карл Юнг сделал весомый вклад в понимании происхождения и деятельности целой группы черт характера, таких как экстраверсия и интроверсия. «Рассматривая течение человеческой жизни, - писал он, - мы видим, что судьбы одного обуславливаются преимущественно объектами его интересов, в то время как судьбы другого - прежде всего его собственной внутренней жизнью». Первый тип людей можно назвать экстравертированным, другой - интровертированным. Экстраверсия и интроверсия как черты личности проявляют, соответственно открытость или замкнутость человека по отношению к окружению.

Интровертированному типу характера свойственна замкнутость, трудности в общении и налаживании контактов с окружающими, уход в себя.

Экстравертированный тип характеризуется эмоциональной возбужденностью, потребностью в общении и связанной с ней деятельности, даже если такая деятельность не несет для индивида ценности, непостоянством интереса, своей поверхностностью, комфорностью.

Но так же можно выделить еще третий тип – неуправляемый – которому присущи такие черты как импульсивность, конфликтность, непринятие и нетерпение поражений, подозрительность и нервозность.

Как считает К. Леонгард, характер индивида – это то, что определяет его поступки, а не произвольные реакции на поступающие стимулы извне или различные обстоятельства. Поступок – это такое действие, которое подлежит общественной, моральной или юридической оценке. Поступки для характера являются значимым показателем, так как отражают в себе направленность и волю человека. [22]

Огромный вклад в изучении характера и классификации его типов внес советский психиатр А.Е. Личко. В 1977 году он опубликовал свою классификацию акцентуаций характера, разработанную для подросткового возраста. К ранее распространенной классификации К. Леонгарда он добавил

свойственные для подростков неустойчивый комфортный тип и астено-невротический. Дистимический и застревающий типы же были им исключены, так как не были свойственны подростковому возрасту.

В отечественной психологии чаще всего встречаются два подхода к классификации черт характера. В первом подходе авторы отмечают связь черт характера с психическими процессами и выделяют волевые, эмоциональные интеллектуальные черты. При этом к волевым чертам относят:

- решительность;
- настойчивость;
- самообладание;
- активность;
- самообладание;
- организованность и др.

К эмоциональным чертам относятся:

- порывистость;
- впечатлительность;
- горячность;
- инертность;
- отзывчивость;
- безразличность и т.д.

К интеллектуальным чертам относят:

- вдумчивость;
- сообразительность;
- любознательность;
- находчивость;
- глубокомыслие и др.

Во втором подходе черты характера рассматривают в соответствии с направленностью личности. При этом направленность проявляется в отношении кого или чего-либо: к людям, к деятельности, к себе и

окружающему миру. Она определяет цели, жизненные планы человека, степень его активности в жизни. В уже сформированном характере центральным компонентом выступает система убеждений. Ведь именно убежденность человека в чем-либо определяет направленность поведения индивида, его целеустремленность, уверенность в значимости дела, которое он выполняет.

Другой группой черт характера выступают те, которые характеризуют деятельность, отношение человека к ней. Главное условие образования характера – наличие жизненных целей.

Типология характера. Попытки исследовать и систематизировать знания о характере предпринимались на протяжении многих веков. Необходимость в такой типологии была в том, чтобы прогнозировать поведение человека в различных ситуациях.

Типология характера строится, прежде всего, на наличии определенных типических черт. Типическими называются такие черты и проявления характера, которые являются общими и показательными для некоторой группы людей. Под типом характера необходимо понимать выражение в индивидуальном характере черт, общих для некоторой группы людей.

Известным немецким психиатром Карлом Леонгардом было введено в психологию понятие акцентуации. В своей концепции об акцентуированных личностях он предполагал, что существуют основные и дополнительные черты личности. Причем основных черт гораздо меньше, чем дополнительных, но именно основные являются стержнем личности индивида, определяют ее развитие, адаптацию и психическое здоровье в целом. Присутствие существенной выраженности ключевых качеств, они накладывают отпечаток на личность индивида. При негативных условиях они могут разрушить целую структуру личности.

Выделенные К. Леонгардом типы акцентуированных личностей разделены на две группы:

- а) акцентуации характера (демонстративный, педантичный, застревающий, возбудимый)
- б) акцентуации темперамента (гипертимический, дистимический, тревожно - боязливый, циклотимический, эмотивный, аффективно - экзальтированный).

По мнению психиатра, акцентуации личности ярче всего проявляются при взаимодействии с окружающими. Поэтому, взяв ядром своей типологии стили общения, определил десять типов акцентуаций. В его классификацию входят следующие типы:

- 1) **Демонстративный тип.** Такой тип характеризуется легкостью установления контактов, стремлением к лидерству и жадной властью. Такой человек показывает высокую гибкость к людям, но вместе с тем склонность к интригам при кажущейся мягкости в общении. Люди с таким типом акцентуации могут демонстрировать к окружающим свою самоуверенность и предъявлять высокие требования, тем самым часто провоцируя конфликты, активно защищая себя. Черты характера, которые партнеры по общению находят привлекательными – это артистичность, способность увлечь других, обходительность, неординарность мышления и поступков. Черты демонстративного типа, которые отталкивают – лицемерие, хвастовство, откладывание дел в долгий ящик.
- 2) **Застревающий тип.** Его определяет общительность умеренной степени, склонность к нравоучению, некое занудство и неразговорчивость. В конфликтах такой человек чаще всего выступает инициатором или активной стороной. Такой тип упорно добивается поставленных целей, ему важны высокие показатели в любом деле, за которые он берется. К себе предъявляет повышенные требования, самокритичен, особо восприимчив к установлению социальной справедливости. Одновременно с этим уязвим, обидчив, подозрителен и мстителен, случается чрезмерно самонадеян, ревнив и честолюбив. К

близким и подчиненным, так же как и себе, предъявляет повышенные требования.

- 3) **Педантичный тип.** Индивид с такой акцентуацией избегает конфликтов, а если уж вступает в них, то занимает в них, чаще всего, пассивную сторону. На работе ведет себя как бюрократ, предъявляя окружающим множество формальных требований. Охотно уступает лидерство другим людям. Время от времени предъявляет близким чрезмерные претензии на аккуратность и порядок. Его привлекательные качества: добросовестность, аккуратность, надежность в делах, серьезность. Отталкивающими и провоцирующими на конфликт являются: формализм, занудство, ворчливость.
- 4) **Неуравновешенный возбудимый тип.** Этот тип с трудом идет на контактность в общении. Ему свойственна замедленность вербальной и невербальной реакций. Чаще всего такие люди проявляются угрюмыми и занудливыми, склонны в конфликтах к хамству и брани, которые сами и провоцируют, занимают в конфликтах активную сторону. Они сложно уживаются в коллективе и властны в семье. В спокойном состоянии такие люди добросовестны, аккуратны, доброжелательно относятся к животным и детям. Однако в состоянии эмоционального возбуждения они раздражительны и вспыльчивы, мало контролируют свое поведение.
- 5) **Гипертимный тип.** Такой тип характеризуется повышенной контактностью, болтливостью, яркой выраженностью жестов, мимики и пантомимики. Человек этого типа часто уходит с первоначальной темы разговора, ему сложно удержать внимание на одной теме. Иногда у него возникают конфликты с окружающими на почве своего несерьезного отношения к своим семейным и служебным обязанностям и проблем с дисциплиной. Нередко сами выступают инициатором конфликта, но обижаются, если им указывают на это. Из

привлекательных черт можно выделить их энергичность, оптимизм, инициативность и жажду деятельности. Но если говорить о чертах, которые отталкивают партнеров по общению, то важно отметить их легкомыслие, склонность к аморальным поступкам, раздражительность и нетерпимость. Они трудно переносят условия, где требуется жесткая дисциплина, монотонность деятельности и необходимое одиночество.

- 6) **Дистимический тип.** Ему свойственен низкий уровень контактности, немногословность и преобладание пессимистического настроения. Такие люди чаще всего домоседы, избегают шумных компаний, редко вступают в конфликты и ведут преимущественно замкнутый образ жизни. Они дорожат теми, кто с ними дружит и вполне готовы им подчиняться. Привлекательные для общения черты людей такого типа: серьезность, добросовестность, чувство справедливости и преданность. Отталкивающие черты: пассивность, неповоротливость, замедленность мышления.
- 7) **Тревожно-боязливый тип.** Людям этого типа присущи такие черты характера как неуверенность в себе, низкая работоспособность, пониженное настроение. Они редко вступают в конфликты. А находясь в конфликтной ситуации, занимают в ней пассивную роль и ищут поддержки. Привлекательны черты этого типа: дружелюбие, исполнительность, самокритичность и честность. Значимой отрицательной чертой их характера является неспособность защитить себя, вследствие чего они становятся целью для шуток и сарказма.
- 8) **Циклотимический тип.** Его характеризует частые периодические смены настроения, в результате чего меняется и стиль общения с окружающими. В период высокого настроения такие люди общительны, а в период спада – замкнуты. Характерно, что в период душевного подъема такие люди ведут себя как люди с гипертимической акцентуацией, а в период подавленности – как люди с дистимической акцентуацией.

- 9) **Экзальтированный тип.** Таким людям свойственна высокая контактность в общении, разговорчивость и влюбчивость. Они часто спорят, но не доводят споры до открытых конфликтов. В конфликтных ситуациях могут выступать как активной, так и пассивной стороной. Лица этой акцентуации привязаны и заботливы в отношении своих друзей и близких. Отталкивающие их черты – это подверженность панике и сиюминутным настроениям.
- 10) **Эмотивный тип.** Этот тип предпочитает общаться только среди узкого круга хорошо знакомых и приближенных ему людей, которых он понимает буквально с полуслова. В конфликты стараются не вступать, занимают в них пассивную роль. Все обиды носят в себе, никак не проявляя их внешне. Привлекательные черты: сострадание, доброта, обостренное чувство долга, исполнительность и собранность. Отталкивающие – слезливость, чрезмерная чувствительность, обидчивость.
- 11) **Экстравертируемый тип.** У таких людей множество друзей и знакомых, они легко идут на контакт, они разговорчивы и болтливы. Открыты для любой информации, редко вступают в конфликты, играют в них пассивную роль. В общении с близкими, коллегами и друзьями часто уступают лидерство другим, предпочитая находиться в тени. Из привлекательных черт можно отметить их готовность и умение внимательно слушать, исполнительность, совестливость. Из отталкивающих особенностей характера: подверженность влиянию, легкомыслие, страсть к развлечениям, необдуманность некоторых поступков, сплетничество.
- 12) **Интровертированный тип.** Его же, напротив, характеризует низкий уровень контактности, замкнутость, склонность к пространственным рассуждениям и оторванность от реальности. Такие люди любят находиться в одиночестве. В конфликты с окружающими могут вступить только в исключительном случае, если те бесцеремонно

вторгаются в его пространство. Привлекательные черты этой типологии личности: сдержанность, уверенность в своих убеждениях. Отталкивающие черты: упрямство, ригидность мышления, упорное отстаивание своего мнения и целей, даже не смотря на то, что такое мнение может в конце концов оказаться ошибочным и резко отличаться от мнения других.

1.4. Социальная идентичность женского предпринимательства

По данным исследовательской работы С.А. Автономовой, которая изучала тендерный аспект предпринимательства России, существует ряд значимых особенностей индустриального общества, которые создают благоприятную среду для развития женского предпринимательства, а именно:

- всё чаще выбор отдается отраслям сферы услуг и инфраструктуры;
- основным принципом общества становится меритократия;
- в организации внешние и внутренние взаимоотношения строятся в соответствии ориентации на клиентскую модель и оказания для него сервиса, раскрывая весь потенциал для раскрытия преимуществ женского стиля управления.

В настоящий момент женское предпринимательство носит вынужденный характер и обусловлен некоторыми социально негативными факторами как усиление дискриминации женщин в сфере труда, рост безработицы, усилению фрустрации и демотивации. Но, не смотря, на некоторый вынужденный характер возникновения женского бизнеса в России сам по себе не оценивается негативно и создает благоприятные условия для развития.

Словарь по психологии труда так трактует понятие успешности: «Успешность деятельности связана с интеллектуальной, мотивационной и

эмоционально — волевой сферой личности, она зависит также от индивидуальных психофизиологических качеств».

Как и в любой другой деятельности, в предпринимательской деятельности успешность является одним из важнейших аспектов. Чаще всего успешность оценивается через производительность труда, качество выпускаемой продукции или оказываемых услуг, скорости, отлаженного механизма трудового процесса и так далее. При оценке так же учитываются и временные и физиологические затраты, необходимые для решения профессиональных задач.

В настоящее время в психологической науке нет четкого определения что же такое успешность в предпринимательской деятельности, из-за недостаточной проработанности критериев успешности такой деятельности. В разное время успешность предпринимательской деятельности исследовали такие ученые как В. Зомбарт, Й. Шумпетер, Д. Мак-Клелланд, П. Друкер, А. Шапиро, К. Веспер, Г. Пиншот, Р. Хизрич, Б. Карлоф. Из отечественных авторов хотелось бы выделить работы Н.Н. Глушач, О.Н. Козловой, Г.В. Турецкой, Т.В. Корниловой и С.К. Рощина, А.Е. Чириковой, Б.Х. Швальбе и другие.

До недавнего времени основой для классификации критериев успешности предпринимательской деятельности, являлась либо соотношение с предметной стороной деятельности, либо с характеристиками субъекта, как основным инициатором своей активности и предпринимательской деятельности. Одновременно с этим такое деление есть весьма условно, поскольку предпринимательская деятельность, как любая другая, является целостным формированием.

В качестве основы выбора психологических критериев успешности предпринимательской деятельности уместно использовать структурно-динамические компоненты предпринимательской деятельности, уровень освоения которых разделяет предпринимателей на успешных и неуспешных.

К примеру, Б.М. Теплов считает, что успешность профессиональной деятельности, а тем более предпринимательской, имеет зависимость от индивидуально - психологических способностей предпринимателя. Здесь уместно будет сказать не об отдельных каких-либо способностях, влияющие на успешную реализацию предпринимательской деятельности, а характерное сочетание этих способностей.

Одной из важнейших особенностей психики является достижимость в самом широком спектре компенсации одних свойств другими. В связи с этим вероятная неразвитость какой-либо одной способности, влияющей на выполнение выбранной деятельности, вовсе не исключает реализацию такой деятельности в аспекте успешности. Недостающая способность может быть вполне компенсируема теми способностями, которые высоко развиты у индивида. Например, коммуникативные способности, которые позволяют налаживать нужные связи в предпринимательской и профессиональной деятельности, при их недостаточной развитости, могут быть компенсированы общением в другой форме: эпистолярным, через умение делегировать полномочий налаживание и поддержание связей своему представителю.

Наряду с таким фактором как одаренность, то есть комплекс необходимых способностей, для успеха важно наличие и необходимых навыков и умений. [32]

Е.А. Климов считает важнейшим фактором успешности или неуспешности – индивидуальный стиль предпринимателя. В зависимости от того, насколько индивид обладает и реализует индивидуально-своеобразную систему психологических средств для равновесия своей типологически обусловленной реальности с внешними условиями деятельности. Одна и та же особенность может, как способствовать успеху в определенной обстановке, так же и противодействовать ему, всё зависит от характера объективных требований. [16]

Из анализа работ авторов Н.А. Лавровой, Н.В. Самоукиной, Е.А. Климова, Б.М. Теплова можно вывести следующие критерии успешности в предпринимательской деятельности в частности:

- а) одаренность в сочетании с навыками и умениями, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности;
- б) индивидуальный стиль деятельности;
- в) совокупность устойчивых индивидуальных образований личности (мотивы, установки, направленность предпринимательской деятельности, способы поведения и реагирования, характерологические особенности и другое);
- г) умение ставить и выбирать цели;
- д) достижение значимой цели;
- е) ощущение продуктивности своей жизнедеятельности, чувство полноценности.

Выводы по первой главе

1. Предпринимательская деятельность — это особый вид профессиональной деятельности, предметом которой является реализация личностного потенциала предпринимателя в создании новой прибыльно функционирующей структуры или расширении уже существующей. Для женщины предпринимателя, с психологической точки зрения, важны такие личностные качества как предприимчивость и умение организовать деловое пространство, организаторские способности и мотивация на успех;

2. Темперамент — это индивидуальные особенности человека, определяющие динамику протекания его психических процессов и поведения. Под динамикой понимают темп, ритм, продолжительность, интенсивность психических процессов, в частности эмоциональных процессов, а также некоторые внешние особенности поведения человека - подвижность, активность, быстроту или замедленность реакций и так далее.

Особенностью проявления женского темперамента является высокий уровень экстраверсии и эмоциональная стабильность;

3. Характер – индивидуальное сочетание существующих свойств личности, которое обуславливает его отношение к действительности и проявляется в его поведении, поступках. Характер взаимосвязан с другими чертами личности.

4. В странах, приближенных к типу постиндустриального общества, патриархатный подход постепенно уступает место эгалитарному. В современной России, пока доминирует патриархатный подход, женщины предприниматели через, обособленный от «мужского» стиля, женский стиль реализуют модели деловой активности.

ГЛАВА II. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЖЕНЩИН, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

2.1. Описание эксперимента и методов исследования

Для реализации цели и задач бакалаврской работы исследование было построено таким образом, чтобы определить, существует ли связь между такими психологическими характеристиками и свойствами, как темперамент и характер, их особенности у женщин, успешно осуществляющих предпринимательскую деятельность. Для этого мы отобрали 20 женщин предпринимателей, в возрасте от 30 до 49 лет. Средний возраст респондентов составил 38 лет. Все женщины зарегистрированы в качестве индивидуального предпринимателя на территории Российской Федерации, две из них имеют в своём подчинении один – двух наемных работников.

Для того чтобы выявить психологические характеристики личности респондентов данного исследования, были выбраны следующие диагностические методы и методики:

- 1) Методика «Определение типа темперамента» Г. Айзенка (ЕРІ);
- 2) Методика «Акцентуация характера и темперамента личности» (Г. Шмишек, К. Леонгард);
- 3) Анкета для сбора биографических и персональных данных;
- 4) Методы математической статистики – критерий Колмогорова – Смирнова и коэффициент корреляции Спирмена.

В основе личностного опросника Г. Айзенка лежат такие понятия как «экстраверсия», «интроверсия» и «нейротизм». Все они, по мнению автора, имеют генетически зависимые характеристики центральной нервной системы.

Методика ЕРІ была предложена Гансом Айзенком в 1963 году на базе двух предшествующих опросников ММQ и МРІ и разработана на основе выборки в более чем 30 тысяч респондентов. Опросник содержит в себе 57

вопросов, 48 из которых диагностируют шкалы «экстраверсия - интроверсия» и «нейротизм», а остальные 9 вопросов относятся к шкале «ложь», которая помогает определить желание человека «улучшить» свои качества, показать себя в выгодном свете.

Перед началом выполнения теста испытуемому дается инструкция, и предлагается «да» или «нет» на 57 вопросов.

Обработка данных и подсчет баллов идет в соответствии с ключом опросника. За каждый совпадающий ответ насчитывается 1 балл. Баллы подсчитываются по показателям для трех шкал:

- Э – экстраверсии,
- Н – нейротизма,
- Л – лжи.

К примеру, если по шкале «Ложь» респондент набирает больше 4 баллов, то это может говорить о неискренности испытуемого, его ориентацию на социально-одобряемое поведение и желание показать себя исключительно с хорошей стороны. Это затрудняет достоверную диагностику показателей и снижает подлинность полученных результатов. Далее, путем сравнения выявленных величин со средними показателями соотносим, какой из четырех типов темперамента принадлежит респонденту.

Таким образом, с помощью «круга Айзенка» (рисунок 1), на базе полученных данных по шкалам «Экстраверсия» и «Нейротизм», можем определить тип темперамента опрашиваемого.



Рисунок 1. Круг Г. Айзенка

В качестве второй методики был использован модифицированный тест – опросник «Определение личностно-характерологических акцентуаций» Г. Шмишека, К. Леонгарда. Выделенные Леонгардом 10 типов акцентуированных личностей разделены на две группы:

- акцентуации характера (к ним относятся демонстративный, педантичный, застревающий, возбудимый тип)
- акцентуации темперамента (гипертимический, дистимический, тревожный, циклотимический, аффективный, эмотивный).

Важно отметить, что акцентуация и патология отнюдь не одно и то же. В акцентуированной личности заложен как потенциал положительных изменений и достижений, так и отрицательный заряд.

В инструкции предлагается ответить на 88 вопросов, касающихся различных сторон личности. Максимальный показатель по каждому типу акцентуации (по каждой шкале опросника) равен 24 балла. Из этого следует, что своё заключение по степени выраженности акцентуации можно сделать, если респондент набрал:

- 0-12 баллов – качество не выражено,
- 13-18 баллов – среднее значение выраженности свойства,
- 19-24 балла – ярко выраженная акцентуация.

Использование данной методики в рамках проводимого эмпирического исследования позволит определить характерные для испытуемых офисных сотрудников акцентуации характера.

Анкета была разработана таким образом, чтобы получить данные для качественного анализа биометрического характера, а так же отражающих индивидуальные особенности и критерии успешности женщин в предпринимательстве. В анкете содержится 22 вопроса. Бланк анкеты в Приложении 1.

Организация эмпирического исследования. Как уже было сказано ранее, в исследовании приняло участие двадцать женщин, осуществляющих

предпринимательскую деятельность, в возрасте от 30 до 49 лет. Все они имеют статус Лидера Бизнес-Групп в компании ЗАО «Мэри Кэй», связаны со сферой предоставления услуг в индустрии красоты и косметологии, профессионально успешны и находятся в статусе предпринимателя свыше двух лет.

Практическое исследование было организовано посредством ресурсов сети интернет, что позволило принять участие в настоящем исследовании женщинам из разных городов России. С каждой из респондентов была налажена переписка через электронную почту или сервис личных сообщений.

Для исследования темперамента, акцентуаций характера и некоторых биографических данных, были созданы в сети интернет формы–бланки для двух опросников и анкеты, для того чтобы каждый респондент смогла заполнить их в наиболее удобном ей месте и времени суток. В каждой из формы бланка были отключены такие функции как:

- отправка еще одного варианта ответов,
- разрешение на изменение ответов после отправки,
- пропуск вопросов,
- просмотр ответов других участников исследования,

что позволяет повысить процент достоверности ответов до максимума. По отзывам самих опрашиваемых, для диагностики им понадобилось 15-30 минут. Каких-либо сложностей с прохождением диагностических процедур среди респондентов выявлено не было.

2.2. Описание полученных в ходе исследования результатов

Анализируя ответы двадцати женщин предпринимателей на вопросы анкеты, были выявлены следующие важные для исследования параметры и информация:

- Наличие высшего образования: есть у 17 из 20 опрошенных (85% от общего числа выборки), незаконченное высшее – у 2 женщин (10%), средне - специальное имеет 1 женщина (5%);
- Семейное положение: 15 (75%) женщин замужем, не замужем 1 (5%), в разводе 4 женщины (20%);
- Оценка личного счастья: 17 женщин оценивают себя вполне счастливой (85%), 3 женщины считают, что могли бы быть более счастливы, чем сейчас(15%);
- Оценка своей учебы в школе: 14 респондентов ответили, что учились лучше других (70%), 30% - средне, на уровне остальных в классе, плохо не учился никто из опрошенных;
- Личная активность и жизненная энергия по сравнению с окружающими: 85% признались, что активны больше чем другие, 15% - что не так активны, как бы им хотелось;
- 85% женщин отметили, что считают себя более успешными, чем их родители, 15% оценивают свою успешность на уровне родителей;
- Причины выбора предпринимательской деятельности: большинство женщин мотивировал большой или неограниченный доход – эту причину отметили 85%, свободный график работы мотивирует 65% деловых женщин, по 50% выбрали работу на себя и возможность быть со своей семьей и детьми чаще, другие причины – 15% опрошенных;
- Оценка своей продуктивности: 75% оценивают свои профессиональные навыки высоко, 25% отметили, что достижение поставленных целей им помогает упорство и трудолюбие;

- 80% женщин ответили, что препятствия их стимулируют на успешную деятельность, 20% не считают препятствие своим стимулом к достижению цели;
- Что больше всего привлекает женщин в своей предпринимательской деятельности: общение – 45%, свобода и самореализация – 35%, доход – считают 30%, социальная значимость и направленность их деятельности привлекает 20% опрошенных.

Для наглядности выбора респондентов ответов на вопросы анкеты, процентное соотношение показано на Рисунке 2.

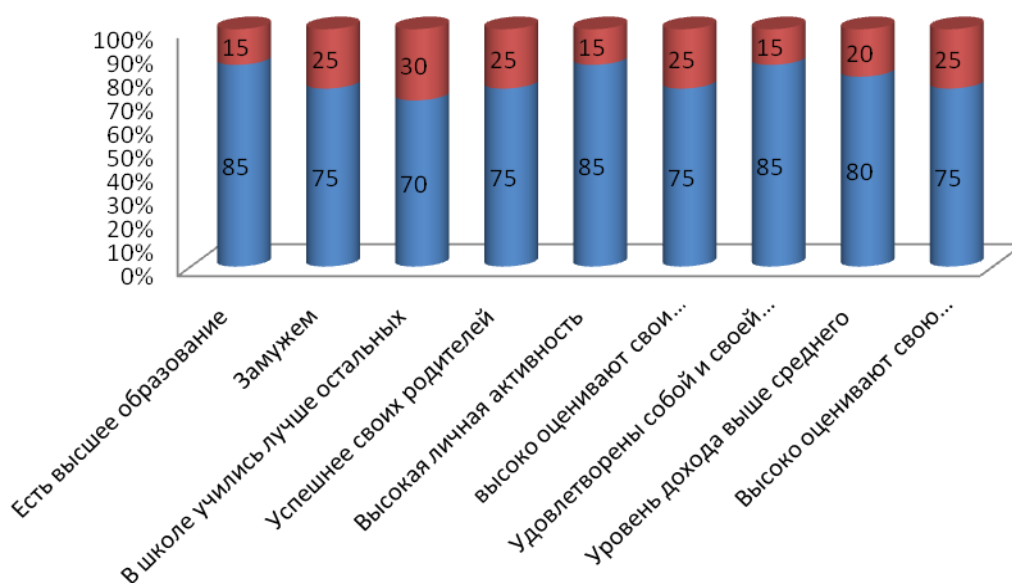


Рисунок 2. Психологический портрет женщины предпринимателя

Результаты диагностики по методике «Определение типа темперамента». Проведя тест – опрос среди респондентов нашего исследования, мы получили следующие результаты, которые наглядно отражены в Таблице 1.

Таблица 1

Результат исследования типа темперамента по методике Г.Айзенка (EPI)

Шифр респондента	Экстраверсия/интроверсия	Нейротизм	Шкала лжи	Тип темперамента
Ж01	18	6	0	Сангвиник
Ж02	10	9	2	Флегматик
Ж03	18	10	0	Сангвиник
Ж04	16	9	2	Сангвиник
Ж05	12	8	4	Сангвиник
Ж06	17	7	3	Сангвиник
Ж07	17	11	1	Сангвиник
Ж08	13	7	1	Сангвиник
Ж09	12	8	1	Сангвиник
Ж10	18	10	3	Сангвиник
Ж11	14	9	1	Сангвиник
Ж12	20	8	4	Сангвиник
Ж13	9	10	2	Флегматик
Ж14	17	12	1	Холерик
Ж15	12	16	1	Меланхолик
Ж16	17	7	3	Сангвиник
Ж17	19	9	1	Сангвиник
Ж18	12	17	2	Меланхолик
Ж19	17	8	3	Сангвиник
Ж20	16	10	0	Сангвиник
Σср.	15,2	9,5	1,7	Сангвиник

Из Таблицы 1 видны параметрические данные испытуемых, которые можно проанализировать:

- Шкала экстраверсии – интроверсии. Ярким экстравертом является 5% женщин, экстравертированы 55%, склонны к экстраверсии 15%; склонны к интроверсии всего 5%, 20% показали средние значения экстраверсии и интроверсии;

- Шкала нейротизма. Низкий уровень нейротизма показали 40% опрошенных, 60% имеют средние значения по нейротизму, высокий и очень высокий уровни нейротизма выявлены в нашей выборке не были;
- Шкала лжи. Все опрошенные показали значения в пределах допустимой нормы – от 0 до 4 баллов;
- Тип темперамента. Среди женщин предпринимателей 15 человек оказались сангвиники – 75%, флегматиков 2 человека – 10%, холерик 1 человек – 5%, меланхоликов среди выборки 2 человека или 10%. Здесь нужно отметить, что 35% опрошенных имеют так называемый «смешанный» тип темперамента, то есть в разных ситуациях такие индивиды могут проявлять и те и другие характеристики темпераментов.

Типы темперамента

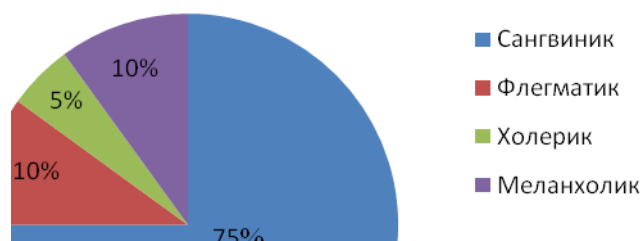


Рисунок 3. Результат диагностики по методике «Определение типа темперамента» Г. Айзенка

Таким образом, сопоставив данные нескольких шкал и проранжировав выборку по типу темперамента, можно сделать вывод, что большинство женщин предпринимателей из тестируемой группы экстравертированы, им свойственен низкий уровень нейротизма (эмоциональная стабильность). По типу темперамента чаще всего встречается сангвистический тип. Средне

статистическая женщина предприниматель – это сангвиник, экстраверсия на уровне выше среднего, эмоционально стабильна.

Результат по методике «Акцентуации характера». Все данные, полученные в ходе исследования акцентуаций характера и темперамента по К. Леонгарду Г. Шмишеку, для удобства анализа были занесены в Таблицу 2.

Таблица 2

Результат тест-опросника «Акцентуации характера» К. Леонгарда
и Г. Шмишека

Типы акцентуации Шифр респондента	Демонстративный тип	Застравающий	Педаггичный	Неуравновешенно-возбудимый	Гипертимный	Дистимический	Тревожно-боязливый	Циклотимичный	Аффективно-экзальтированный	Эмотивный
Ж01	20	14	10	3	12	6	3	12	12	21
Ж02	14	16	12	12	12	18	15	12	12	21
Ж03	22	12	10	6	24	3	6	9	12	18
Ж04	18	14	12	9	12	3	9	12	12	15
Ж05	16	12	2	3	18	6	12	6	12	15
Ж06	20	12	6	0	21	6	0	9	12	18
Ж07	18	14	12	3	21	3	12	12	12	18
Ж08	16	14	10	3	18	12	3	9	12	21
Ж09	16	8	14	6	21	3	9	9	12	18
Ж10	20	12	2	0	12	9	12	9	12	18
Ж11	18	10	6	12	24	6	0	6	12	24
Ж12	8	12	10	3	12	18	18	3	6	21
Ж13	14	10	10	9	6	6	21	12	12	21
Ж14	22	12	12	6	24	3	6	12	12	18
Ж15	18	18	12	12	18	9	18	21	24	21

Типы акценту ации Шифр респон дента	Демонстративный тип	Застревающий	Педаггичный	Неуравновешенно- возбудимый	Гипертимный	Дистимический	Тревожно-боязливый	Циклотимичный	Аффективно- экзальтированный	Эмотивный
Ж16	20	8	8	0	15	0	6	6	12	15
Ж17	20	12	10	3	24	6	9	12	12	15
Ж18	16	18	10	12	18	6	18	21	21	24
Ж19	20	12	6	3	21	9	3	9	12	15
Ж20	20	14	12	6	12	0	9	12	12	18
Σср.	17,8	12,7	9,3	5,5	17,2	6,6	9,4	10,6	12,7	18,7

Проанализировав выборы испытуемых по каждой из шкалы акцентуаций характера, получены следующие результаты по всей выборке респондентов:

- Демонстративный тип. Средний балл по выборке в рамках данной шкалы составил 17,1 балла. Данный тип акцентуации ярко выражен у 9 женщин (45% от общего числа опрошенных) и имеет сильную тенденцию к этой акцентуации у 4 человек (20%). Такие женщины характеризуются демонстративностью поведения, подвижностью, им легко устанавливать контакты. Склонны немного приукрасить свою личность, артистичны и наделены хорошей фантазией. Ими движет стремление к лидерству, управлению, потребность в признании и внимании к ним. Они легко приспосабливаются к другим людям, эмоционально лобильны. Самооценка, как правило, завышена, обладают болезненной способностью к вытеснению. Способны увлечь других оригинальностью мышления и поступков;

- Застревающий тип. Средний балл по этой шкале – 12,8 баллов, данный тип акцентуации ни у кого не обнаружен. Среднюю степень выраженности акцентуации имеют 6 женщин (30%), сильная тенденция к выраженности этого типа характера есть у 2 опрошенных, это 10% от всей выборки. Такие женщины время от времени могут проявлять склонность к нравоучениям, быть неразговорчивыми. Иногда могут обижаться, долго переживать по поводу произошедших событий. Заложено некоторый потенциал добиваться высоких показателей любым способом, проявлять свое упорство в достижении целей;
- Педантичный тип. Средний показатель по всей выборки составил - 9,3. Признаков акцентуации так же ни у кого обнаружено не было, среднее значение имеет 1 женщина – 5% от всех опрошенных. Такой человек склонен предъявлять окружающим и себе повышенные требования, долго переживать травмирующие события. В работе, как правило, усидчив, аккуратен, склонен к частым самопроверкам, сомнениям в правильности своих решений и поступков;
- Возбудимый тип. Здесь среднее значение составляет 5,4 балла. Ни у одного оптанта данный тип акцентуации характера не выявлен. Максимальное значение составило 12 баллов у 4 женщин (20%), что говорит о возможности развития данного типа при неблагоприятных условиях;
- Гипертимный тип. Средний показатель по выборке составил – 17,2 балла. Этот тип акцентуации ярко проявляется у 8 женщин (40%), 4 женщины имеют сильную тенденцию к проявлению гипертимного типа акцентуации (20% от общего числа выборки). Таким женщинам свойственна большая подвижность, общительность, самостоятельность. Чаще всего пребывают в хорошем настроении, их самооценку можно оценить выше среднего, жизненный тонус их высок, веселые, стремятся к самостоятельности. Трудно переносят условия жесткой дисциплины;

- Дистимический тип. Средний показатель по выборке составил – 6,6 балла, высокая тенденция к данной акцентуации выявлена у 2 женщин (10%). Людям дистимического типа свойственна серьезность, пессимистическое отношение к будущему, молчаливость. Они стараются избегать шумных компаний, обладают обостренным чувством справедливости;
- Тревожный тип. Средний показатель по выборке составил – 9,4 балла. Акцентуация была выявлена у 1 женщины (5%), у 2 оптантов (10%) выявлена высокая тенденция к тревожному типу. Таким людям характерна низкая контактность, робость, неуверенность в себе, болезненно переносят критику, обидчивы. Имеют высокие моральные требования, гиперответственны;
- Циклотимичный тип. Средний показатель по данной шкале составил 10,6 балла. Акцентуация данного типа была выявлена у 2 человек, что составляет 10% от всей выборки. Таким людям свойственно частые смены настроения, а так же зависимость от событий извне. В радостном настроении они общительны, генерируют идеи и с готовностью их реализовывают. Но подъем может тут же сменится спадом, и тогда мы можем наблюдать их подавленность, резкость в манере общения, замедленность реакций;
- Экзальтированный тип. Средний показатель по всей выборки составил 12,7 балла. Ярко выражена данная акцентуация у 2 женщин, это 10% от всего числа опрошенных. Таким женщинам свойственно переживание состояния счастья, наслаждения, восторга по даже самому незначительному поводу. Они высоко контактны, разговорчивы, влюбчивы, альтруистичны, имеют хороший вкус, сострадательны, привязаны к друзьям и близким;
- Эмотированный тип. Средний показатель по всей выборки составил 18,7 балла. По шкале эмотивности акцентуированных респондентов – 8 женщин (40%), 7 человек имеют высокую тенденцию к этой

акцентуации. Этот тип схож с предыдущим, экзальтированным типом, но проявляет его более сглажено. Для таких людей характерна эмоциональность, глубокая чувствительность, разговорчивость и робость. Они мягкосердечны, сострадательны и искренне радуются своим и чужим успехам, исполнительны, ответственные.

Для наглядности представим типы акцентуации графически и схематически в Таблице 4.

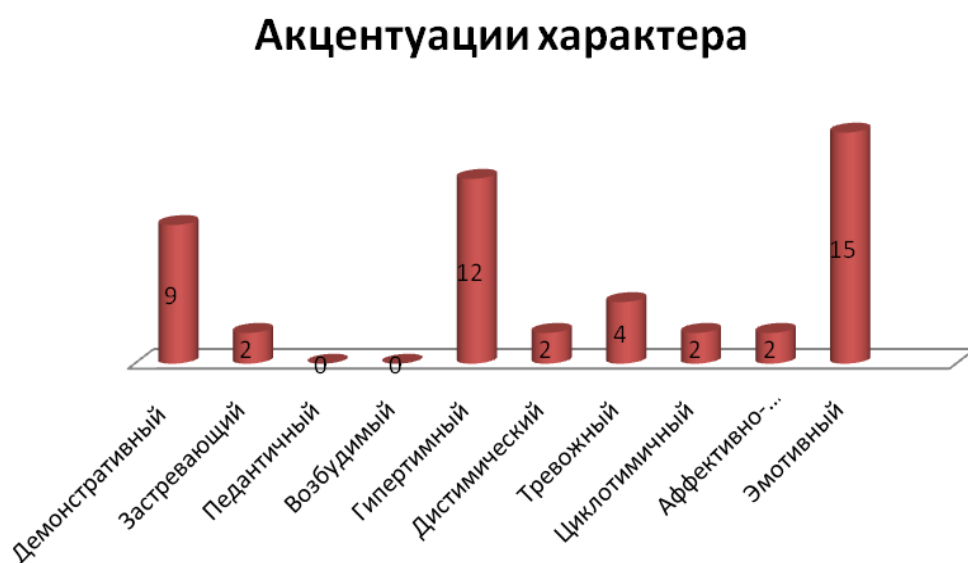


Рисунок 4. Распределение показателей акцентуаций характера

Таблица 3

Схематическая таблица акцентуаций характера и темперамента среди женщин предпринимателей

	Демонстративный	Застравающий	Педантичный	Возбудимый	Гипертимный	Дистиммический	Тревожный	Циклотимический	Экзальтированный	Эмотивный
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ж01	+	-	-	-	-	-	-	-	-	+
Ж02	-	-	-	-	-	+/-	-	-	-	+
Ж03	+	-	-	-	+	-	-	-	-	+/-

Ж04	+/-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Демонстративный	Застравающий	Педантичный	Возбудимый	Гипертимный	Дистимический	Тревожный	Циклотимический	Экзальтированный	Эмотивный
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ж05	-	-	-	-	+/-	-	-	-	-	-
Ж06	+	-	-	-	+	-	-	-	-	+/-
Ж07	+/-	-	-	-	+	-	-	-	-	+/-
Ж08	-	-	-	-	+/-	-	-	-	-	+
Ж09	-	-	-	-	+	-	-	-	-	+/-
Ж10	+	-	-	-	-	-	-	-	-	+/-
Ж11	+/-	-	-	-	+	-	-	-	-	+
Ж12	-	-	-	-	-	+/-	+/-	-	-	+
Ж13	-	-	-	-	-	-	+	-	-	+
Ж14	+	-	-	-	+	-	-	-	-	+/-
Ж15	+/-	+/-	-	-	+/-	-	+/-	+	+	+
Ж16	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ж17	+	-	-	-	+	-	-	-	-	-
Ж18	-	+/-	-	-	+/-	-	+/-	+	+	+
Ж19	+	-	-	-	+	-	-	-	-	-
Ж20	+	-	-	-	-	-	-	-	-	+/-

+ Признаки акцентуации

+/- Высокая тенденция к акцентуации

2.3. Статистический анализ данных и интерпретация результатов исследования

Для того чтобы определить, существует ли зависимость между величинами экстраверсии/нейротизма и шкалами акцентуации характера и темперамента, необходимо выявить силу корреляции между этими значениями. Данный коэффициент показывает уровень значимости между измеряемыми признаками. Для статистического анализа данных исследования мы использовали программу IBM SPSS Statistics 22.

Гипотезы к данной статистическому анализу:

H₀: темперамент, как врожденное свойство личности, взаимосвязан с акцентуациями характера.

H₁: темперамент и акцентуации характера не оказывают какого-либо влияния друг на друга.

Доказательство истинности выдвинутой гипотезы было проведено в два этапа:

- I. Для того чтобы определить, какой коэффициент корреляции будет соответствовать исследуемым шкалам, необходимо провести анализ непараметрических данных с помощью одновыборочного критерия Колмогорова – Смирнова. В результате использования этого непараметрического критерия в SPSS было выявлено, что проверяемое распределение является нормальным;
- II. Для нормального распределения значений исследования применим коэффициент корреляции Спирмена. С его помощью проведем корреляционный анализ между значениями, полученными в ходе исследования, шкал экстраверсии и нейротизма, а так же десяти шкал акцентуаций характера. Полученные значения коэффициентов корреляции представлены в сводной Таблице 4.

Итак, в результате расчета критерия Спирмена, при критических значениях на уровне 0,05 – 0,450 и на уровне 0,01- 0,57, были установлены следующие значимые (на уровне $p \leq 0,01$) корреляционные взаимосвязи:

- 1) между уровнем экстраверсии и гипертимным типом акцентуации выявлена сильная прямая корреляционная связь (коэфф. корреляции 0,696);
- 2) между экстраверсией и тревожным типом акцентуации – обратная умеренная корреляционная связь (- 0,596);
- 3) между уровнем нейротизма и тревожным типом акцентуации – прямая высокая корреляционная связь (0,709);
- 4) между демонстративным типом акцентуации и тревожным типом – обратная умеренная корреляционная связь (- 0,592);
- 5) между застревающим типом акцентуации и циклотимичным выявлена прямая сильная корреляционная связь (0,679);
- 6) между педантичным типом акцентуации и циклотимичным - прямая умеренная корреляционная связь (0,588);
- 7) между циклотимичным и экзальтированными типами акцентуаций выявлена прямая умеренная корреляционная связь (0,652).

Таблица 4

Коэффициент корреляции Спирмена

	Экстраверсия	Нейротизм	Демонстративный	Застревающий	Педантичный	Возбудимый	Гипертимный	Дистимический	Тревожный	Циклотимичный	Экзальтированный	Эмотивный
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Экстраверсия	1,00	-,210	,696 **	-,412	-,172	-,125	,516 *	-,480 *	-,596 **	,004	-,070	-,221
Нейротизм	-,210	1,00	-,184	,423	,366	,510 *	-,096	,031	,709 **	,556 *	,330	,307
Демонстративный	,696 **	-,184	1,00	-,130	-,154	-,352	,443	-,472 *	-,592 **	,046	,076	-,459 *
Застревающий	-,412	,423	-,130	1,00	,371	,339	-,243	,275	,281	,679 **	,477 *	,313

	Экстраверсия	Нейротизм	Демонстративный	Застравающий	Педантичный	Возбудимый	Гипертимный	Дистимический	Тревожный	Циклотимичный	Экзальтированный	Эмотивный
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Педантичный	-,172	,366	-,154	,371	1,00	,515 *	-,054	-,291	,293	,588 **	,151	,128
Возбудимый	-,125	,510 *	-,352	,339	,515 *	1,00	-,015	,017	,344	,510 *	,458 *	,519 *
Гипертимный	,516 *	-,096	,443	-,243	-,054	-,015	1,00	-,222	-,495	-,130	,134	-,187
Дистимический	-,480 *	,031	-,472 *	,275	-,291	,017	-,222	1,00	-,222	-,090	-,054	,432
Тревожный	-,596 **	,709 **	-,592 **	,281	,293	,344	-,495 *	,222	1,00	,369	,183	,212
Циклотимичный	,004	,556 *	,046	,678 **	,588 **	,510 *	-,130	-,090	,369	1,00	,652 **	,216
Экзальтированный	-,070	,330	,076	,477 *	,151	,458 *	,134	-,054	,183	,652 **	1,00	,217
Эмотивный	-,221	,307	-,459 *	,313	,128	,519 *	-,187	,432	,212	,216	,217	1,00

** Корреляция значима на уровне значимости 0,01(двухсторонняя)

* Корреляция значима на уровне значимости 0,05 (двухсторонняя)

Таким образом, можно сделать вывод, что гипотеза H_0 подтвердилась: темперамент и акцентуации характера взаимосвязаны.

Выводы по второй главе

Если проанализировать психологический портрет среднестатистической женщины предпринимателя, занятой в «женском» бизнесе, то она: имеет высшее образование, как правило, замужем, в школе училась очень хорошо, считает себя вполне счастливой и самодостаточной, ее жизненная активность находится на высоком уровне.

Заняться предпринимательской деятельностью ее мотивируют высокий доход, свободный график работы и возможность больше времени уделять своей семье. Свой доход оценивает выше среднего, деньги для нее – это возможности для самореализации и удовлетворения своих потребностей. Препятствия скорее мотивируют ее на достижение целей.

В своем бизнесе больше всего привлекает общение с клиентами и коллегами, возможность развиваться профессионально и личностно. По типу темперамента относится к сангвиническому типу, ей свойственны достаточно высокий уровень экстраверсии и относительная эмоциональная стабильность. Характеризуется подвижностью, общительностью, артистичностью, стремлением к лидерству, высоким жизненным тонусом. Они ответственны и самостоятельны.

Характер и темперамент взаимосвязаны между собой. На основе любого темперамента, можно сформировать такие важные психологические качества, которые бы помогли женщине успешно реализовать себя в своём бизнесе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

За последнее десятилетие в России наблюдается существенный рост женского предпринимательства. Женщины предприниматели на своём примере доказывают то, что бизнес перестает быть чисто мужской сферой деятельности. Успехи женщин предпринимателей заметны не только в преимущественно «феминных» отраслях бизнеса, но и в области инноваций, наукоемких технологий и др.

Изучение и исследование психологических характеристик женщин предпринимателей имеет перспективу развития и ценность для социологических, экономических и психологических наук. Такое исследование позволяет составить некий образ современного предпринимателя – женщины. Во многом «женский стиль» управления определяется такими динамическими особенностями личности как темперамент. Он является той основой, на которой происходит процесс становления особенных свойств характера и развитие необходимых способностей.

Темперамент – совокупность психодинамических свойств личности, которые проявляются в особенностях его психической активности – насыщенности, скорости и темпе психических реакций, эмоциональном тоне жизнедеятельности. Психодинамические особенности поведения индивида обусловлены особенностями его высшей нервной деятельности. И. П. Павловым были выявлены три основных свойства нервных процессов – сила, уравновешенность и подвижность. Различные их комбинации образуют четыре типа высшей нервной деятельности, лежащих в основе четырех темпераментов.

Темперамент не предопределяет черт характера, но между темпераментом и свойствами характера существует тесная взаимосвязь. Например, чем выше уровень экстраверсии, тем ярче будет акцентуирован демонстративный тип.

Характер – это индивидуальное комбинирование свойств личности, которые показывают отношение индивида к окружающему миру и проявляются в его поведении, поступках.

Женщинам предпринимателям, для успешного управления своим бизнесом, необходимо обладать некоторыми важными чертами характера. Умение владеть собой, испытывать энтузиазм и заражать им других, стремление к лидерству, общительность, креативность и практичность – это то, что поможет женщине реализовать себя в своём бизнесе. Практика показала, что один и тот же успех возможно достичь людям с самыми различными темпераментами и акцентуациями характера, которые на первый взгляд, противоположны образу успешной женщины предпринимателя. Это достигается тем, что свои «слабые» стороны характера можно вполне развить и заместить теми, которые бы способствовали успешной предпринимательской деятельности женщины.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Абрамова, Г. С. Практическая психология [Текст] / Г. С. Абрамова. - Екб.: Деловая книга, 2008. - 368 с.
2. Автономова, С. А. Современное предпринимательство в России: Гендерный аспект: автореф. дис. канд. соц. наук : 22.00.04 [Текст] / С. А. Автономова; Юж.–Росс. гос. тех. ун-т. - Новочеркасск, 1999. - 126 с.
3. Андреева, Г. М. Социальная психология [Текст] / Г. М. Андреева. - М.: Аспект Пресс, 2009. – 363 с.
4. Асмолов, А. Г. Психология личности: Принципы общепсихологического анализа [Текст] / А. Г. Асмолов. - М.: МГУ, 1990. - 367 с.
5. Батаршев, А. В. Диагностика темперамента и характера [Текст] / А. В. Батаршев. - СПб.: Питер, 2007. - 368 с.
6. Батаршев, А. В. Психология индивидуальных различий: от темперамента - к характеру и типологии личности [Текст] / А. В. Батаршев. - М.: Владос, 2008.
7. Белоус, В. В. Темперамент и деятельность [Текст] / В. В. Белоус. - Пятигорск: Звезда, 1990. - 221 с.
8. Белоус, В. В. Темперамент как инвариант [Текст] / В. В. Белоус. - Пятигорск: ПГЛУ, 1997. - 208 с.
9. Белоус, В. В. Функциональная роль типа темперамента в индивидуальной и совместной деятельности людей [Текст] / В. В. Белоус // Вопросы психологии. - 1984. - № 4.
10. Высоцкая, М. И., Чалова, А. И. Специфика развития женского предпринимательства в современной России [Текст] / М. И. Высоцкая, А.И. Чалова // Российский академический журнал. - 2013. - №3.
11. Завьялова, Е. К. Психология предпринимательства учебное пособие [Текст] / Е. К. Завьялова, С. Т. Посохова. - СПб.: Издательский дом С.-Петербург. гос. ун-та, 2004. - 295 с.

12. Инновационное лидерство и психометрические проблемы его диагностики [Текст] / В. Г. Грязева-Добшинская, Ю. А. Дмитриева, П. С. Глухов, В. А. Глухова // Вестник ЮУрГУ. Серия Психология. - 2015. - Т. 8, № 2.

13. Каменская, В. Г. Социально - психологические основы управленческой деятельности [Текст] / В. Г. Каменская. - М.: Academia, 2002. - 160 с.

14. Карпенко, Л. А. Психология словарь [Текст] / Л. А. Карпенко, А. В. Петровский, М. Г. Ярошевский. - М.: Политиздат, 1990. - 494 с.

15. Климов, Е. А. Психология труда учебное пособие [Текст] / Е. А. Климов, О. Г. Носкова. - М.: Академия, 2009. - 384 с.

16. Климов, Е. А. Психология профессионального самоопределения [Текст] / Е.А.Климов. - Р. н/Д.: Феникс, 1996. - 284 с.

17. Климова, Е. К. Психологические критерии успешности предпринимательской деятельности: автореф. дис. канд. психол. наук: 19.00.13 [Текст] / Е. К. Климова; Калуж. гос. пед. ун-т им. К.Э.Циолковского. - Калуга, 2004. - 36 с.

18. Ковалев, А. Г., Мясищев, В. Н. Темперамент и характер. Психология индивидуальных различий. Хрестоматия по психологии [Текст] / А. Г. Ковалев, В. Н. Мясищев; под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, В. Я. Романова. - М.: ЧеРо, 2000. - 780 с.

19. Корнилова, Т. В. Психология риска и принятия решений учебное пособие для вузов [Текст] / Т. В. Корнилова. - М.: Аспект-Пресс, 2003. - 286 с.

20. Крутецкий, В. А. Психология [Текст] / В. А. Крутецкий. - М.: Просвещение, 1986. - 336 с.

21. Левитов, Н. Д. Психология характера [Текст] / Н. Д. Левитов. - М.: Просвещение, 2011.

22. Леонгард, К. Акцентуированные личности [Текст] / К. Леонгард; пер. Е. В. Лещинская. - Р. н/Д.: Феникс, 2000.

23. Маклаков, А. Г. Общая психология [Текст] / А. Г. Маклаков. - СПб.: Питер, 2011.
24. Организации. Поведение. Структура. Процессы [Текст] / Джеймс Гибсон, Дж. Иванцевич, Джеймс Х. Доннелли - мл.; пер. с англ. М. Штернгарц. - 8-е изд. - М.: Инфра-М, 2000. - 662 с.
25. Павлов, И. П. Общие типы высшей нервной деятельности животных и человека [Текст] / И. П. Павлов - М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. - 50 с.
26. Первин, Л., Джон, О. Психология личности: Теория и исследования [Текст] / Л. Первин, О. Джон; пер. с англ. М. С. Жамкочьян, под ред. В. С. Магуна. - М.: Аспект Пресс, 2001. - 607 с.
27. Перерва, П. Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена [Текст] / П. Г. Перерва. - Р. н/Д.: Феникс, 2003. - 592 с.
28. Рубинштейн, С. Л. Основы общей психологии [Текст] / С.Л. Рубинштейн. – СПб.: Питер, 2000. – 780 с.
29. Русалов, В. М. Темперамент в структуре индивидуальности человека. Дифференциально-психофизиологические и психологические исследования [Текст] / В. М. Русалов. - М.: ФГБУН Институт психологии РАН, 2012.
30. Силласте, Г. Г. Изменение социальной мобильности и экономического поведения женщины [Текст] / Г. Г. Силласте // Социологические исследования. - 2000. - № 5. - С. 25-34.
31. Столяренко, Л. Д. Основы психологии [Текст] / Л. Д. Столяренко. - М.: Проспект, 2012. - 464 с.
32. Теплов, Б. М. Типологические свойства нервной системы и их значение для психологии [Текст] / Б. М. Теплов // Введение в общую психологию: курс лекций / под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер. - М.: АСТ, 2008. - 71 с.
33. Теплов, Б. И. Современное состояние вопроса о типах высшей нервной деятельности и методика их определения [Текст] / Б. И. Теплов //

Психология индивидуальных различий / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.Я Романова. - М.: ЧеРо, 2000. - 780 с.

34. Чирикова, А. Е. Деловая женщина в экстремальной ситуации [Текст] / А. Е. Чирикова // Социологические исследования. - 1998. - № 10. - С. 68 - 76.

35. Эш, М. К. Путь к успеху [Текст] / М. К. Эш. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009.

Анкета на выявление лидерских качеств у респондентов исследования.

1. ФИО _____
2. Дата рождения _____
3. Ваше образование:
 - а) среднее
 - б) средне – специальное
 - в) незаконченное высшее
 - г) высшее
4. По какой специальности получили образование?

5. Ваше семейное положение?
 - а) замужем
 - б) не замужем
 - в) в разводе
 - г) вдова
6. Кто в детстве больше всего занимался Вашим воспитанием?

7. Вы достигли в жизни больших успехов, чем ваши родители?
 - а) да
 - б) нет
8. Считаете ли вы себя материально обеспеченным человеком?
 - а) да
 - б) нет
9. Считаете ли Вы себя менее счастливой, чем могли бы быть?
 - а) да
 - б) нет
10. В школе Вы учились:
 - а) лучше других
 - б) средне
 - в) хуже других
11. Ваша активность и жизненная энергия обычно выше чем у окружающих Вас людей?
 - а) да
 - б) нет

12. Какой Ваш любимый цвет?

13. Выберите ту фигуру, которая Вам нравится больше всего?



1)



2)



3)



4)



5)

14. Когда Вы впервые стали предпринимателем? (месяц, год)

15. Совмещаете ли предпринимательскую деятельность и работу по найму?

а) да

б) нет

16. Что Вас мотивировало к тому, чтобы стать предпринимателем?

а) доход

б) свободный график работы

в) работа на себя

г) признание своих успехов и достижений

д) возможность больше времени посвящать своей семье и детям

е) другое _____

17. Деньги для Вас – это:

18. Препятствия, возникающие в Вашей предпринимательской деятельности, стимулируют Вас?

а) да

б) нет

19. Как Вы оцениваете свои профессиональные навыки?

а) высоко

б) средне

в) ниже среднего

20. Что в Вашей предпринимательской деятельности нравится больше всего?

21. Что в Вашей работе вызывает большие трудности?

22. Что бы Вам хотелось изменить в своей жизни?

Приложение 2

Таблица 5

Сводная таблица по результатам опросников «Тип темперамента» и «Акцентуации характера»

	Уровень экстраверсии	Уровень нейротизма	Демонстративный тип	Застравающий	Педантичный	Неуравновешенно-возбудимый	Гипертимный	Дистимический	Тревожно-боязливый	Циклотимичный	Аффективно-экзальтированный	Эмотивный
Ж01	18	6	20	14	10	3	12	6	3	12	12	21
Ж02	10	9	14	16	12	12	12	18	15	12	12	21
Ж03	18	10	22	12	10	6	24	3	6	9	12	18
Ж04	16	9	18	14	12	9	12	3	9	12	12	15
Ж05	12	8	16	12	2	3	18	6	12	6	12	15
Ж06	17	7	20	12	6	0	21	6	0	9	12	18
Ж07	17	11	18	14	12	3	21	3	12	12	12	18
Ж08	12	8	16	14	10	3	18	12	3	9	12	21
Ж09	13	7	16	8	14	6	21	3	9	9	12	18
Ж10	18	10	22	12	12	6	24	3	6	12	12	18

	Уровень экстраверсии	Уровень нейротизма	Демонстративный тип	Застравающий	Педантичный	Неуравновешенно-возбудимый	Гипертимный	Дистимический	Тревожно-боязливый	Циклотимичный	Аффективно-экзальтированный	Эмотивный
Ж11	14	9	20	12	2	0	12	9	12	9	12	18
Ж12	20	8	18	10	6	12	24	6	0	6	12	24
Ж13	9	10	8	12	10	3	12	18	18	3	6	21
Ж14	17	12	14	10	10	9	6	6	21	12	12	21
Ж15	12	16	18	18	12	12	18	9	18	21	24	21
Ж16	17	7	20	8	8	0	15	0	6	6	12	15
Ж17	19	9	20	12	10	3	24	6	9	12	12	15
Ж18	12	17	16	18	10	12	18	6	18	21	21	24
Ж19	17	8	20	12	6	3	21	9	3	9	12	15
Ж20	16	10	20	14	12	6	12	0	9	12	12	18