

Мир науки. Педагогика и психология / World of Science. Pedagogy and psychology <https://mir-nauki.com>

2022, №1, Том 10 / 2022, No 1, Vol 10 <https://mir-nauki.com/issue-1-2022.html>

URL статьи: <https://mir-nauki.com/PDF/39PSMN122.pdf>

Ссылка для цитирования этой статьи:

Возняк, О. В. Особенности профессиональной самореализации женщин-предпринимателей / О. В. Возняк, Д. С. Занин // Мир науки. Педагогика и психология. — 2022. — Т. 10. — № 1. — URL: <https://mir-nauki.com/PDF/39PSMN122.pdf>

For citation:

Vozniak O.V., Zanin D.S. Professional self-realization peculiarities of a woman entrepreneur. *World of Science. Pedagogy and psychology*, 10(1): 39PSMN122. Available at: <https://mir-nauki.com/PDF/39PSMN122.pdf>. (In Russ., abstract in Eng.).

Возняк Оксана Васильевна

НОЧУ ВО «Московский институт психоанализа», Москва, Россия
Магистрант
E-mail: vozniakox@mail.ru

Занин Дмитрий Сергеевич

НОЧУ ВО «Московский институт психоанализа», Москва, Россия
Доцент кафедры «Социальной психологии»
Кандидат педагогических наук
E-mail: dimitry.zanin@gmail.com

Особенности профессиональной самореализации женщин-предпринимателей

Аннотация. Женское предпринимательство активно развивается. Расширение возможностей занятости женщин в сфере малого и среднего предпринимательства указано среди направлений реализации Национальной стратегии действия в интересах женщин на 2017–2022 годы, утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 марта 2017 г. № 401. Растет запрос на психологическое сопровождение такого уровня и качества, которое бы способствовало наиболее эффективной самореализации женщины в бизнесе с учетом ее гендерных особенностей.

В статье представлены результаты теоретического и эмпирического исследования влияния ограничивающих убеждений о предпринимательской деятельности на уровень профессиональной самореализации женщин-предпринимателей, на примере представителей малого бизнеса. Проблемой исследования стало выявление наиболее эффективных путей работы с ограничивающими убеждениями в ходе психологического сопровождения процесса профессиональной самореализации женщины-предпринимателя.

В качестве целей исследования обозначены — изучение влияния ограничивающих убеждений в профессиональной сфере женщин-предпринимателей и формирование программы психологической работы с данными убеждениями с использованием коучинговых технологий. В ходе исследования разрешались следующие задачи: изучение особенностей профессиональной самореализации женщины-предпринимателя, изучение роли ограничивающих убеждений в профессиональной деятельности женщины-предпринимателя, анализ особенностей влияния ограничивающих убеждений на уровень профессиональной самореализации женщины-предпринимателя, подбор комплекса психодиагностических материалов и проведение эмпирического исследования по изучению особенностей влияния ограничивающих убеждений на уровень профессиональной самореализации

женщины-предпринимателя, разработка программы работы с ограничивающими убеждениями женщин-предпринимателей с применением коучинговых технологий, реализация программы в экспериментальной группе и фиксация ее результатов по разработанным формам обратной связи, анализ результатов. Основной гипотезой стало предположение о том, что на уровень профессиональной самореализации женщин-предпринимателей будут влиять их ограничивающие убеждения; проработка ограничивающих убеждений женщин-предпринимателей с применением коучинговых технологий обеспечит изменение профессиональной самореализации.

В статье представлены авторские определения профессиональной самореализации женщины-предпринимателя, ограничивающих убеждений женщин-предпринимателей, а также структурная модель ограничивающего убеждения и модель этапов профессиональной самореализации предпринимателя. Также авторы представили созданную по итогам исследования, оригинальную модель для проработки ограничивающих убеждений «МОСТ», ставшую основой программы коучингового сопровождения женщин-предпринимателей. Описаны результаты апробации программы и модели «МОСТ» в экспериментальной группе женщин-предпринимателей.

Ключевые слова: самореализация; профессиональная самореализация; бизнес; женский бизнес; женщина-предприниматель; ограничивающие убеждения; иррациональная установка; модель коучинга; коучинг; коучинговые технологии

Введение

Феномен женского предпринимательства находится в фокусе внимания современных экономических, социологических и психологических исследований. Вместе с тем основные исследования самореализации личности в труде касаются категорий наемных работников, чье профессиональное развитие имеет существенные отличия от такового у предпринимателей. Выявляются противоречия между ростом потребности социума в развитии женского предпринимательства и недостаточностью научных исследований психологических особенностей профессиональной самореализации женщины-предпринимателя, между потребностью женщин-предпринимателей в психологическом сопровождении и специальных продуктах практической психологии, способствующих их личностному и профессиональному развитию и психологическому благополучию и недостаточностью эмпирических исследований в указанной области. Таким образом, определяется проблема — выявление наиболее эффективных методов для психологического сопровождения процесса профессиональной самореализации женщины-предпринимателя.

Психологические аспекты влияния ограничивающих убеждений на уровень профессиональной самореализации женщины-предпринимателя

В 2020–2021 гг. нами проведено теоретическое и эмпирическое исследование влияния ограничивающих убеждений на уровень профессиональной самореализации женщины-предпринимателя.

На теоретическом этапе был проведен анализ научной и научно-популярной литературы на тему профессиональной самореализации личности, предпринимательства, природы и структуры ограничивающих убеждений. Изначальной гипотезой исследования было принято предположение о том, что на уровень профессиональной самореализации женщин-предпринимателей будут влиять их ограничивающие убеждения. Такое предположение представлялось логичным на теоретическом этапе, так как в отечественной

психологической литературе принят общий подход о том, что профессиональная самореализация достигается по мере профессионального развития, которое состоит из нескольких последовательных этапов. Так Климов Е.А. выделяет десять этапов развития человека как субъекта труда — предигра, игра, овладение учебной деятельностью, стадии опанта, адепта, интернала, мастера, авторитета, наставника [1]. Маркова А.К. — четыре этапа освоения профессии — допрофессионализм, профессионализм, супер-профессионализм, пост-профессионализм [2]. Зеер Э.Ф. — семь стадий профессионального становления личности — аморфная оптация, оптация намерения, профессиональная подготовка, первичная профессионализация, вторичная профессионализация, развитие профессиональной компетенции¹. Коростылева Л.А. — четыре этапа самореализации личности в профессиональной сфере — профессиональное самоопределение (выбор вида и направления деятельности), становление в избранной профессии, профессиональный рост, развитие профессиональной компетенции [3]. Коростылевой Л.А., помимо этапов выделено еще и четыре уровня самореализации в основных жизненных сферах — примитивно-исполнительский, индивидуально-исполнительский, уровень реализации ролей и норм в социуме, уровень смысловой и ценностной реализации [3]. То есть, принято полагать, что чем дольше человек трудится в профессии, чем выше уровень профессионального развития, тем выше должен быть и уровень профессиональной самореализации. Самореализация в труде представляется неким высоким рубежом роста в профессии, достичь которого возможно только в течение некоторого периода времени, проходя через последовательные этапы или стадии. В более новых исследованиях (Занин Д.С. [4], Зеер Э.Ф.¹) предпринимается попытка описать изменения, происходящие в профессиональной сфере в актуальный период. Так Занин Д.С., выделяя четыре уровня развития личности специалиста на предприятиях бизнеса, отмечает характерное для современного периода совмещение различных профессиональных компетенций в одной должности и говорит о непрерывности, дискретности и асинхронности процесса [4], Зеер Э.Ф. вводит понятие «трансфессия» — вид трудовой активности, который реализуется на основе синтеза и конвергенции профессиональных качеств, относящихся к различным специализированным областям¹.

На теоретическом этапе исследования мы обобщили и сопоставили данные по ранее проведенным изысканиям и вывели определение профессиональной самореализации для женщины-предпринимателя — это сложная характеристика женщины как субъекта предпринимательской деятельности, которая является психологическим средством реализации женщиной своего творческого потенциала и своих индивидуальных ресурсов в процессе прохождения ею этапов самоопределения в бизнесе, становления с бизнесом, роста бизнеса, достижения развитого бизнеса, соответствующих стадий юниора, предпринимателя-ремесленника, начинающего предпринимателя, предпринимателя-собственника и капиталиста с особенностями, связанными с гендерной принадлежностью. Определение выведено в результате сопоставления научных психологических (Климов Е.А. [1], Коростылева Л.А. [3], Маркова Е.К. [2], Занин Д.С. [4], Зеер Э.Ф.¹, Шадриков В.Д.², Штроо В.А.³) и экономических (Пономарев О.Б. [5], Круглик В.М.⁴, Гершанок Г.А. [6]) подходов к исследованию личности и

¹ Зеер, Э.Ф. Психология профессионального развития: учебное пособие для вузов / Э.Ф. Зеер, Э.Э. Сыманюк. — 3-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2021. — 234 с.

² Шадриков, В.Д. Психология деятельности и способности человека: учебное пособие. — 2 изд., перераб. и доп. / В.Д. Шадриков. — М.: Издательская корпорация «Логос», 1996 г. — 320 с.

³ Штроо, В.А. Психология бизнеса: учебник для магистров / В.А. Штроо и др. — М.: ЮРАЙТ, 2015. — 510 с.

⁴ Круглик, В.М. Основы предпринимательства: учебно-методический комплекс / В.М. Круглик. — Минск: ИПД, 2009. — 120 с.

деятельности предпринимателя. На объективном уровне профессиональная самореализация женщины-предпринимателя выражается в продуктивности предпринимательской деятельности, на субъективном — в удовлетворенности своим трудом предпринимателя. Этапы и стадии проходят по индивидуальной траектории как профессионального, так и личностного развития в индивидуальном темпе, циклах и последовательности.

Попытки рассмотрения феномена ограничивающих убеждений мы находим в ряде научно-популярных источников, в основном зарубежных авторов (Дилтс Р. [7], Зимбардо Ф. [8] и др.). Сам термин «ограничивающие убеждения» не принят в отечественной научной литературе, тогда как в открытых источниках, которые можно отнести к информационным ресурсам практической психологии — предложения тренингов, психологических техник и упражнений — «проработка ограничивающих убеждений» позиционируется как ключ к развитию, благополучию и достижению целей в различных сферах жизни, включая профессиональную деятельность, в том числе и предпринимательскую. В результате анализа доступной литературы, а также работы с фокус-группой на подготовительном этапе, была выделена структура ограничивающего убеждения для рассматриваемой категории женщин. Было отграничено само понятие ограничивающего убеждения от сходных понятий и выявлены его структурные элементы: неудовлетворенная актуальная потребность, блокирование деятельности по ее удовлетворению, обобщенное суждение, сопровождаемое абстрактным предикатом, ограничение в виде безнадежности, бесполезности или никчемности, негативное эмоциональное состояние. Мы полагаем, что ограничивающее убеждение женщины-предпринимателя — это основанное на неосознаваемой фиксированной установке убеждение о предпринимательской деятельности, в котором проявляется актуальная потребность, блокирование деятельности по ее удовлетворению, обобщенное суждение о способе удовлетворения потребности, сопровождаемое абстрактным предикатом, ограничение в виде безнадежности, бесполезности или никчемности, которое при проявлении в мыслях или вербализации сопровождается негативной эмоцией.

Эмпирическое исследование влияния ограничивающих убеждений на уровень профессиональной самореализации женщины-предпринимателя

Задачей эмпирического исследования было выявить в группе испытуемых женщин-предпринимателей уровень профессиональной самореализации, уровень удовлетворенности трудом, уровень удовлетворенности результатом труда (как показатель продуктивности), выраженность иррациональных установок и ограничивающих убеждений, провести корреляционный анализ между исследуемыми факторами. С учетом данных создать эффективную программу психологического сопровождения с применением технологий коучинга, направленную на работу с ограничивающими убеждениями женщин-предпринимателей.

В выборку вошли 54 женщины-предпринимателя, представляющие категорию малого бизнеса, русскоговорящие, жительницы городов в возрасте от 23 до 66 лет, из них 8 % — моложе 30 лет, 42 % — от 31 до 40 лет, 39 % — от 41 до 50 лет, 11 % — старше 50 лет, с различным опытом предпринимательской деятельности: 15 % — до 1 года, 33 % — от 1 до 5 лет; 17 % — от 5 до 10 лет; 35 % — более 10 лет. Далее на стадии формирующего эксперимента из всей выборки была рандомно выделена экспериментальная группа из 27 женщин-предпринимателей, которые приняли участие в программе коучингового сопровождения, направленного на работу с ограничивающими убеждениями о предпринимательской деятельности.

На контрольном этапе эксперимента были использованы следующие методики: Методика «Тип и уровень профессиональной самореализации» Гавриловой Е.А. [9]; методика «Интегральная удовлетворённость трудом» Батаршева А.В. [10]; методика диагностики иррациональных установок «Тест А. Эллиса»; методики индивидуального глубинного интервью⁵ и контент-анализа [11], а также ряд специально разработанных для исследования анкет — анкета удовлетворённости результатами предпринимательской деятельности, анкета исследования ограничивающих убеждений женщины-предпринимателя, которые позволили получить дополнительные данные об исследуемых явлениях.

Получены следующие результаты: по методике «Тип и уровень профессиональной самореализации» Гавриловой Е.И. установлено, что у большинства респондентов выражены все три компонента профессиональной самореализации — целевой, ресурсный и феноменологический, при этом феноменологический компонент выражен у относительно меньшего количества участников. Суммировав данные по всем компонентам, получили общий балл, который определил уровень профессиональной самореализации. В итоге 47 человек (87 %) показали уровень реализации ролей и норм в организации (это средневысокий уровень профессиональной самореализации); 6 человек (11 %) показали уровень смысловой и ценностной реализации (это высокий уровень профессиональной самореализации); 1 человек (2 %) показал индивидуально-исполнительский уровень (средненизкий) и ни один респондент не показал низкий уровень профессиональной самореализации. Таким образом, подавляющее большинство (фактически все, кроме одной) женщин-предпринимателей, участвовавших в исследовании, находится на высоких (высоком и средне-высоком) уровнях профессиональной самореализации. Такие результаты говорят о том, что высокие уровни профессиональной самореализации могут быть характерны для женщин, которые ведут предпринимательскую деятельность. С учетом того, что в исследовании принимали участие женщины-предприниматели с различным опытом работы, возможно мы столкнулись с интересной особенностью исследуемой группы — даже начиная деятельность, женщины-предприниматели уже являются высокорезализованными как профессионалы. По совокупной оценке, выраженности каждого из трех структурных компонентов профессиональной самореализации были определены типы профессиональной самореализации для участников исследования. И хотя в выборке проявились все восемь типов, что может свидетельствовать о том, что профессиональная самореализация у женщин-предпринимателей происходит не однотипно, по индивидуальным траекториям, у относительно большего количества участниц выявлены наиболее успешные типы профессиональной самореализации. Так, у 28 % (15 чел.) — успешная профессиональная самореализация — целевой, ресурсный и феноменологический компоненты выражены — профессиональная деятельность носит осознанный характер и соответствует смыслам и ценностям субъекта. Такой тип характеризует успешное профессиональное самоопределение и адаптацию к требованиям деятельности, удовлетворенность трудом и заработком, актуализацию личностного потенциала в процессе и результате профессиональной деятельности. У 26 % (14 чел.) — прогнозируемая успешная профессиональная самореализация — выражены целевой и ресурсный компонент, но не выражен феноменологический, то есть объективный компонент — можно предположить, что нужно еще какое-то время, чтобы мотивы, ценности и затраты энергии выразились в объективных показателях — субъект движется к успешной профессиональной самореализации.

Результаты по методике «Интегральная удовлетворённость трудом» — общая удовлетворенность трудом на высоком уровне проявлена у 91 % участников, лишь у 9 % на среднем уровне и ни один участник не показал низкий уровень удовлетворенности. По

⁵ Белановский, С.А. Глубокое интервью: учебное пособие / С.А. Белановский. — М.: Николо-Медиа, 2001. — 320 с.

отдельным графам мы видим, что наиболее высокие уровни у большинства участников по параметрам — удовлетворенность достижениями в работе — 67 % (36 чел.), удовлетворенность взаимоотношениями с сотрудниками — 83 % (45 чел.), удовлетворенность взаимоотношениями с руководством — 54 % (29 чел.), удовлетворенность условиями труда — 70 % (38 чел.). Меньше всего высокий уровень наблюдается по графам — интерес к работе — 2 % (1 чел.), уровень притязаний в профессиональной деятельности — 11 % (6 чел.), предпочтение выполняемой работы высокому заработку — 11 % (6 чел.). Это очень интересный результат, логичный для исследуемой группы — для предпринимательской деятельности не существует такой категории как карьера, отсюда не высокие показатели по уровню притязаний. Также неотъемлемым признаком предпринимательства является нацеленность на экономический результат, отсюда средние значения по шкале предпочтения выполняемой работы высокому заработку.

Подготовленная специально для эксперимента анкета удовлетворенности результатами предпринимательской деятельности позволила собрать данные о субъективной оценке участниками текущего уровня доходов от предпринимательской деятельности — испытуемые отмечали, какого уровня потребности они могут удовлетворить за счет этих средств. Варианты нами распределялись по шкале от 0 (бизнес убыточен) до 6 (респондент считает себя богатым человеком и готов быть благотворителем). По результатам анкетирования выявлено: 1 участник (2 %) — не удовлетворен результатами и настроен негативно — бизнес убыточен; 16 участников (30 %) — не удовлетворены результатами своей предпринимательской деятельности, но отношение позитивное — считают, что доход еще не превысил вложения, но это нормальный этап развития; 11 участников (20 %) — удовлетворены на уровне физиологических потребностей — доходов от предпринимательской деятельности хватает только, чтобы выжить — приобрести еду и минимум одежды; 7 участников (13 %) — удовлетворены доходами на уровне материальных потребностей и безопасности — все их материальные потребности удовлетворены за счет предпринимательской деятельности; 16 участников (30 %) — удовлетворены на уровне социальных потребностей — доходы от предпринимательской деятельности обеспечивают их и материальные, и культурные потребности; 1 участник (2 %) — удовлетворен на уровне потребности в признании — считают себя обеспеченной женщиной с высоким социальным статусом; 2 участника (3 %) — удовлетворены на высшем уровне потребностей — считают себя богатыми, могут позволить себе все и готовы быть благотворителями. Таким образом, мы наблюдаем, что большинство респондентов либо не удовлетворены доходами на момент исследования, но считают это нормальной стадией развития бизнеса, когда доходы ещё не превысили вложения или удовлетворены на уровне социальных потребностей (когда доходы позволяют удовлетворять и материальные, и культурные потребности).

Результаты диагностики наличия и выраженности иррациональной установки по методике «тест А. Эллиса» выглядят следующим образом: по шкале выраженности иррациональной установки «катастрофизация» — 9 % (5 чел.) — высокий; 61 % (33 чел.) — средний; 30 % (16 чел.) — низкий; по шкале выраженности иррациональной установки «долженствование в отношении себя» — 7 % (4 чел.) — высокий; 68 % (37 чел.) — средний; 25 % (13 чел.) — низкий; по шкале выраженности иррациональной установки «долженствование в отношении других» — 5 % (3 чел.) — высокий; 67 % (36 чел.) — средний; 28 % (15 чел.) — низкий; по шкале «фрустрационная толерантность» — 4 % (2 чел.) — высокий; 57 % (31 чел.) — средний; 39 % (21 чел.) — низкий; по шкале «самооценка и рациональность мышления» — 2 % (1 чел.) — высокий; 37 % (20 чел.) — средний; 61 % (33 чел.) — низкий. Таким образом, доминирующим для исследуемой выборки уровнем по шкалам «катастрофизация», «долженствование в отношении себя», «долженствование в отношении других» и «фрустрационная толерантность» является средний уровень — то есть

участники исследования имеют иррациональные установки, однако их выраженность не слишком высока, что говорит о средней вероятности подверженности стрессу.

Для выявления ограничивающих убеждений женщин-предпринимателей о предпринимательской деятельности и самореализации женщины в бизнесе нами в экспериментальной группе (27 человек) было проведено качественное исследование методом индивидуального фокусированного стандартизированного интервью и последующее исследование текстов интервью методом контент-анализа. Интервью проводились стандартизированно, по заранее подготовленным вопросам, структурированным по стимулу и свободным по ответу. Респондентам предлагалось поделиться своими мыслями о том, что они думают от той или иной сферы, связанной с предпринимательской деятельностью и ее влиянием на частную и социальную жизнь женщины-предпринимателя, с какими сложностями сталкиваются в своем предпринимательском развитии. Было выбрано восемь сфер: конкуренция в бизнесе мужчин и женщин; совмещение гендерных ролей в предпринимательской деятельности; сложности со стартом деятельности; сложности с развитием бизнеса; риски потерь в бизнесе; баланс труда и отдыха женщины-предпринимателя; особенности найма работников и управления ими женщиной-предпринимателем; партнерство в бизнесе. Также был задан открытый вопрос о том, что респондент вообще думает о сложностях, с которыми сталкивается женщина-предприниматель. Ответы фиксировались путем дословной записи. Оценка результатов проводилась по текстам интервью методом контент анализа. За единицу анализа было взято суждение о сложностях предпринимательской деятельности, имеющее признаки ограничивающего убеждения: указание на блокирование деятельности, абстрактный предикат, обобщенное суждение, ограничение, негативная эмоциональная окраска. Мы подсчитали, сколько раз в течение стандартизированного интервью (ответов на 9 вопросов) испытуемая употребляла обобщенные суждения. Определенным ограничением явилось то, что у каждой участницы получился свой объем общего текста — кто-то отвечал коротко, кто-то развернуто и многословно. Однако, мы рассматриваем это ограничение как мало влияющее на результат — было важно оценить — проявляются ли в речи испытуемого формулировки ограничивающих убеждений. По результатам подсчета наименьшее количество единиц анализа составило 4, а наибольшее — 15. Для оценки результатов мы приняли за низкий уровень единиц анализа — от 4 до 7; средний — от 8 до 11; высокий — от 12 до 15. По итогам большинство участниц — 52 % (14 чел.) показало средний уровень, 26 % (7 чел.) — низкий и 22 % (6 чел.) — высокий уровень суждений, с признаками ограничивающих убеждений.

Как дополнительный источник информации о подверженности ограничивающим убеждениям мы оценили результаты опроса по «Анкете ограничивающих убеждений женщины-предпринимателя». В анкете, специально созданной для исследования, состоящей из 120 утверждений (по 15 из каждой из восьми сфер), сформулированных как ограничивающие убеждения о предпринимательской деятельности, участницам было предложено ответить «да», на те, с которыми они согласны. Каждый ответ «да» оценивался в 1 балл. По итогам произведен подсчет — со сколькими всего утверждениями согласна респондент, а также суммы баллов по каждой сфере ограничивающих убеждений. Общая максимальная сумма баллов по анкете — 120. Исходя из этого, в целях анализа результатов, мы определили следующие степени выраженности ограничивающих убеждений: 0 баллов — респонденту не свойственны ограничивающие убеждения о предпринимательской деятельности; 1-30 баллов — респонденту свойственны ограничивающие убеждения о предпринимательской деятельности в умеренной степени; 31–60 баллов — респонденту свойственны ограничивающие убеждения о предпринимательской деятельности в выраженной степени; 61–90 баллов — респонденту свойственны ограничивающие убеждения о предпринимательской деятельности в высокой степени; 91–120 баллов — респонденту свойственны ограничивающие убеждения о

предпринимательской деятельности в очень высокой степени. Количественный анализ показал: 50 % (27 чел.) ограничивающие убеждения выражено свойственны; 39 % (21 чел.) ограничивающие убеждения умеренно свойственны; 7 % (4 чел.) ограничивающие убеждения свойственны в высокой степени; 2 % (1 чел.) ограничивающие убеждения не свойственны; (1 чел.) ограничивающие убеждения свойственны в высокой степени.

Для проверки взаимосвязи и влияния выявленных факторов друг на друга был проведен корреляционный анализ по формуле Спирмена, сопоставлены показатели профессиональной самореализации — уровень профессиональной самореализации, выраженность структурных компонентов профессиональной самореализации, общая удовлетворенность трудом, предпринимательский опыт — с одной стороны, и показатели выраженности иррациональной установки и ограничивающих убеждений — уровень иррациональных установок по шкалам «катастрофизация», «долженствование в отношении себя», «долженствование в отношении других», выраженность ограничивающих убеждений по анкете ограничивающих убеждений женщины-предпринимателя. Для оценки тесноты взаимосвязи факторов мы применили шкалу Чеддока, где: $p < 0,3$ — корреляция слабая; $0,3 < p < 0,5$ — корреляция умеренная; $0,5 < p < 0,7$ — корреляция заметная; $0,7 < p < 0,9$ — корреляция высокая; $p > 0,9$ — корреляция весьма высокая. Проведя ряд расчетов, по всем вышеуказанным факторам были получены значения коэффициента ранговой корреляции менее 0,3. Такие значения коэффициента ранговой корреляции говорят о том, что взаимосвязь между факторами слабая и влияние факторов друг на друга минимальное, рассматривать его как значимое и оценивать дальше степень влияния не представляется целесообразным.

Также был произведен качественный корреляционный анализ взаимосвязи и влияния факторов друг на друга показателей, которые не оцениваются в баллах — опыта предпринимательской деятельности и данных по анкете исследования ограничивающих убеждений, и трем шкалам иррациональной установки («катастрофизация», «долженствование в отношении себя», «долженствование в отношении других»). Анализ корреляции между опытом предпринимательской деятельности и общим баллом ограничивающих убеждений показал, что у участников общий балл по анкете ограничивающих убеждений всегда разный. Есть, как и совсем маленькие значения, так и большие. При прослеживании взаимосвязи между опытом предпринимательства и ограничивающими убеждениями замечено, что с увеличением опыта ограничивающие убеждения не исчезают. Таким образом взаимосвязи и влияния факторов друг на друга в этом случае не прослеживается. Сравнив показатели опыта работы и установки долженствования в отношении себя и других, мы также увидели абсолютно разные величины. С увеличением опыта работы показатель долженствования в отношении себя и других может как увеличиваться, так и уменьшаться. В результате качественного анализа связи между опытом работы и катастрофизацией обнаружено, что у участников, чей опыт работы менее 1 года уровень катастрофизации находится приблизительно на одном уровне, однако с увеличением опыта работы уровень катастрофизации варьируется от маленьких значений до больших. Следовательно, можно сделать вывод о том, что существует возможная корреляция — в начале «пути» у женщин-предпринимателей катастрофизация находится на среднем уровне, далее она может меняться в зависимости от определенных факторов и проработки данного критерия.

Таким образом, статистически гипотеза исследования о прямой взаимосвязи уровня профессиональной самореализации с ограничивающими убеждениями женщины-предпринимателя не нашла значимого подтверждения. При этом мы обращаем внимание на корреляцию опыта предпринимательской деятельности с выраженностью иррациональной установки катастрофизации, что может свидетельствовать о том, что иррациональная установка катастрофизации может как приобретаться с опытом — предположительно негативным,

который женщина-предприниматель обретает в процессе своего профессионального развития, так и уходить при преодолении трудностей, то есть с обретением положительного опыта.

Качественно проанализировав итоги первого этапа эмпирического исследования, мы можем отметить разнообразие результатов, что свидетельствует в пользу того, что профессиональная самореализация женщины-предпринимателя происходит по индивидуальной траектории. Также проявлен высокий уровень профессиональной самореализации и удовлетворенности трудом и его результатами. При этом обнаружена подверженность иррациональным установкам и ограничивающим убеждениям относительно предпринимательской деятельности, не находящаяся в прямой статистической корреляции с уровнем профессиональной самореализации. То есть прямого влияния ограничивающих убеждений на уровень профессиональной самореализации женщин-предпринимателей не установлено. Такое положение вещей можно объяснить тем, что у женщин-предпринимателей предположительно включаются психологические защиты, позволяющие им, несмотря на наличие ограничивающих убеждений, добиваться высоких уровней профессиональной самореализации. Таким образом, тема проработки ограничивающих убеждений актуальна для женщин-предпринимателей на любом уровне и этапе развития бизнеса.

Подводя итоги исследования, мы пришли к выводам о том, что: женщины-предприниматели в подавляющем большинстве имеют средневысокий уровень профессиональной самореализации не зависимо от стадии и этапа развития в бизнесе, уровни профессиональной самореализации женщины предпринимателя не синхронизированы с этапами и стадиями развития в бизнесе; женщины-предприниматели в общем удовлетворены своим трудом, при этом показывают низкий уровень притязаний и предпочтение высокого заработка выполняемой работе, что может быть объяснено тем, что для предпринимателя не существует такого понятия, как карьерный рост, он работает самостоятельно на свой риск и главной целью предпринимательской деятельности является экономический результат, без которого она становится нецелесообразной; у относительного большинства женщин-предпринимателей профессиональная самореализация проходит по типам «успешная» и «прогнозируемая успешная», но при этом в выборке наблюдаются и все другие типы профессиональной самореализации, что говорит о разнообразии и индивидуальной траектории развития в трудовой деятельности у представительниц исследуемой группы; большинство женщин-предпринимателей показывают средний уровень выраженности иррациональных установок, что может говорить о средней, но все же подверженности стрессам при осуществлении предпринимательской деятельности; ограничивающие убеждения о предпринимательской деятельности присущи большинству женщин-предпринимателей в средней степени, что подтвердилось в исследовании интервью и анкетировании по анкете исследования ограничивающих убеждений; уровень иррациональной установки катастрофизации связан с опытом предпринимательской деятельности — менее опытные (до 1 года) женщины -предприниматели имеют примерно равный уровень этой установки, а с обретением опыта он может как расти, так и уменьшаться. Мы полагаем, что это зависит от того, позитивный или негативный опыт приобрела женщина в ходе своей деятельности и от того, как сработали у нее механизмы психологической защиты при прохождении развития в бизнесе. Подтверждение данному выводу мы находим также и при качественном анализе личных интервью, которые были проведены с участницами. Прямого влияния ограничивающих убеждений на уровень профессиональной самореализации женщины-предпринимателя не установлено. Даже при выраженности иррациональных установок и ограничивающих убеждений женщины-предприниматели достигают высоких уровней профессиональной самореализации.

Исследовав проблематику профессиональной самореализации женщины-предпринимателя, мы смогли приблизиться к пониманию присущих этому явлению

особенностей. Так мы увидели, что у женщин-предпринимателей профессиональная самореализация может развиваться от уровня к уровню асинхронно с этапами и стадиями ее развития в бизнесе. Выражаясь объективно в продуктивности деятельности и субъективно в удовлетворенности трудом, профессиональная самореализация нами рассматривается как значимая характеристика женщины-предпринимателя, проявляющая ее творческий и ресурсный потенциалы. Наблюдая преобладание средневысокого уровня профессиональной самореализации и высокого уровня удовлетворенности трудом в исследуемой группе, мы можем говорить о том, что женщины-предприниматели в своей трудовой деятельности достаточно успешно реализуют свои способности, дарования, возможности и ресурсы личности.

Проблема ограничивающих убеждений, тем не менее, проявлена в достаточно выраженной степени, что подтвердилось и в эмпирическом исследовании, и при реализации программы коучингового сопровождения, разработанной для исследования. У всех участниц экспериментальной группы (участниц программы коучинга) был запрос на проработку ограничивающих убеждений, связанных с их предпринимательской деятельностью. Для удовлетворения указанного запроса и в соответствии с задачами исследования нами была разработана программа коучингового сопровождения женщин-предпринимателей «МОСТ», в основе которой была заложена авторская модель проработки ограничивающих убеждений с одноименным названием.

Программа коучингового сопровождения по авторской модели «МОСТ»

Являясь одним из видов психологической помощи, коучинг отличается от психотерапии и консультирования и структурно объединяет, создавая соотношение между ними, такие элементы как личность коуча, личность клиента (ведомого), организационно-культурная среда и коучинговую технологию. Коучинговый подход предполагает, что клиент уже располагает всеми необходимыми ресурсами, но не использует их по тем или иным причинам. Коуч помогает человеку обнаружить эти скрытые ресурсы, активировать их в решении актуальных задач и достичь желаемых целей. Тимоти Голви сформулировал концепцию «внутренняя игра», основополагающая формула которой заключается в том, что результативность равняется потенциалу за минусом вмешательства [12].

Принципы коучинга сформулированы Джоном Уитмором, которые, в кратком изложении выглядят следующим образом: (1) клиент коуча здоров и в порядке; (2) в моменте каждый делает все, на что способен и руководят им опыт прошлого и известные уже варианты решения задач и поведения, но коуч может помочь ему преодолеть рамки привычных убеждений и стереотипов, которые его ограничивают; (3) потенциал каждого человека безграничен и от коуча требуется оказать помощь в его раскрытии; (4) лучше всего осведомлен о своих проблемах и обстоятельствах сам клиент и ни один консультант не даст совет столь же эффективный, насколько это может сделать сам клиент, поэтому коуч воздерживается от советов и готовых решений, но помогает клиенту активизировать, задействовать и проявить все его возможности и способности, развить осознание и усилить ясность восприятия; (5) для совершенствования своей жизни человек не нуждается в критической или отрицательной оценке своих действий [13].

Разработанная нами программа коучингового сопровождения «МОСТ», направлена на выявление факторов, в том числе ограничивающих убеждений, которые препятствуют достижению желаемого (удовлетворению потребности) в бизнес-деятельности женщины-предпринимателя, многостороннее исследование и рефлексии, изменение эмоционального и идейного отношения и выработку конкретного плана действий по решению выявленной задачи.

Название программы имеет метафорическое значение — как трансформирующий переход клиента от берега ограничений через мост к берегу процветания. Также название представляет собой аббревиатуру, где М — мое желание, О — обобщения и ограничения, С — состояние, Т — трансформация. Специально для программы создана модель «МОСТ» и рабочий бланк — форма «МОСТ».

Бланк распечатывался или расчерчивался на листе бумаги и заполнялся в ходе личной коуч-сессии — коучем (соавтором настоящей работы) по специально разработанному алгоритму. В ходе группового тренинга участникам был представлен бланк «МОСТ» и подробные пошаговые инструкции по исследованию и проработке своих ограничивающих убеждений в режиме самокоучинга (рис. 1). В завершающей части тренинга после подробного разбора всех нюансов модели «МОСТ» участники получили задание — сделать самостоятельно проработку своих ограничивающих убеждений с использованием бланка модели «МОСТ».

Берег ограничений: ограничивающее убеждение, которое выносится клиентом на проработку			
М	Мое желание: желание клиента – потребность, которая заблокирована ограничивающим убеждением		
О	<table border="1"> <tr> <td>Обобщения: обобщенные суждения клиента о способах удовлетворения потребности; как этого достигают другие люди?</td> <td>Ограничения: ограничения клиента в виде безнадежности, беспомощности или никчемности; что мешает именно клиенту достичь желаемого?</td> </tr> </table>	Обобщения: обобщенные суждения клиента о способах удовлетворения потребности; как этого достигают другие люди?	Ограничения: ограничения клиента в виде безнадежности, беспомощности или никчемности; что мешает именно клиенту достичь желаемого?
Обобщения: обобщенные суждения клиента о способах удовлетворения потребности; как этого достигают другие люди?	Ограничения: ограничения клиента в виде безнадежности, беспомощности или никчемности; что мешает именно клиенту достичь желаемого?		
С	Состояние: клиент описывает свое эмоциональное состояние; что чувствует клиент, когда уверен в ограничивающем убеждении?		
Т	<table border="1"> <tr> <td> Трансформация отношения: + вторичные выгоды от убеждения - негативные последствия убеждения * проведение трансформационного упражнения </td> <td> Трансформация желания в задачу: производится переформулировка желания в задачу – как исполнить желаемое, удовлетворить, обнаруженную на этапе «М» потребность? •разработка плана решения сформулированной задачи с использованием коучинговых инструментов </td> </tr> </table>	Трансформация отношения: + вторичные выгоды от убеждения - негативные последствия убеждения * проведение трансформационного упражнения	Трансформация желания в задачу: производится переформулировка желания в задачу – как исполнить желаемое, удовлетворить, обнаруженную на этапе «М» потребность? •разработка плана решения сформулированной задачи с использованием коучинговых инструментов
Трансформация отношения: + вторичные выгоды от убеждения - негативные последствия убеждения * проведение трансформационного упражнения	Трансформация желания в задачу: производится переформулировка желания в задачу – как исполнить желаемое, удовлетворить, обнаруженную на этапе «М» потребность? •разработка плана решения сформулированной задачи с использованием коучинговых инструментов		
Берег процветания: формулировка позитивного убеждения, поддерживающего реализацию разработанного плана			

Рисунок 1. Рабочий бланк МОСТ (составлено автором)

Модель предполагает использование элементов «модели явного коучинга», как она описана у Мари Илиф-Вуд — допускается перефразирование, коуч может поделиться словами, фразами, выделить ключевые моменты, проводит метафорическое упражнение по определенной схеме [14]. Вместе с тем мы придерживались недирективного стиля общения с клиентом, использовали активное и глубокое слушание, коучинговые вопросы, поддерживающую обратную связь, интуицию (особенно а этапе метафорического упражнения), исходили из принципов коучинга, в частности изложенных Джуди Стар в руководстве по методам коучинга [15]. Этапы модели «МОСТ» соответствуют базовым этапам коучинг-разговора, описанным Джуди Стар — начало разговора — определение темы и цели — понимание ситуации/инсайт (исследование убеждения по модели МОСТ) — достижение договоренностей/выводов (составление плана действий по решению задачи) — завершение [15]. В модели «МОСТ» для личной коуч-сессии на этапе «Т» применялся метод направленной фантазии, описанный у Дж. Уитмора [13]) — в ходе сессии клиент выписывал отдельные мысли и элементы на отдельных бумажках, затем раскладывал их на условно промаркированные в пространстве зоны прошлого (туда то, что не нравится и хочется избавиться) и зону будущего (то, что нравится, хочется сохранить или обрести), а затем проводилось трансформационное метафорическое упражнение по заранее подготовленному сценарию, в котором клиенту

предлагалось представить, как бумажки с негативными записями исчезают каким-то образом — сжигаются, развеиваются, смываются водой или как-то иначе пропадают. Также в личных коуч-сессиях применялись приемы — глубокое слушание, повторение, суммирование, перефразирование, группирование, проясняющие вопросы, коучинговые вопросы, обратная связь. На этапе создания плана действий применялась «Т-модель» (приемы описаны у Майлза Дауни [16]).

Основные шаги модели «МОСТ»:

1. Подготовительный этап: формулировка ограничивающего убеждения (запрос на сессию).
2. Этап «М»: мое желание — прояснение желания, потребности, которая заблокирована эти убеждением.
3. Этап «О»: обобщения — выявление обобщенных представлений клиента о том, что нужно для того, чтобы такое желание исполнилось; ограничения — выявление ограничений — почему клиент не имеет или не делает того, о чем он сказал в обобщениях.
4. Этап «С»: состояние — прояснение эмоций, которые испытывает клиент, пока верит в ограничивающее убеждение, которое стало запросом к сессии.
5. Этап «Т»: трансформация — трансформация отношения — выяснение позитивных и негативных влияний ограничивающего убеждения; метафорическое упражнение; трансформация желания — переформулирование желания в задачу.
6. Составление плана действий по решению задачи.
7. Формулировка позитивного убеждения для поддержки исполнения запланированного.

Программа была реализована в два этапа:

1 Этап. Личная коуч-сессия с каждой участницей по исследованию и преодолению ограничивающего убеждения, которое она выбрала из диагностической анкеты «Ограничивающие убеждения женщины-предпринимателя» или выбранному участницей по своему желанию какого-то ограничения, с которым она столкнулась в актуальный момент времени в своей предпринимательской деятельности. Было проведено 27 личных коуч-сессий, продолжительностью 60 минут каждая, дистанционного по видеосвязи с использованием платформы ZOOM. С согласия клиента производилась видеозапись сессии при условии соблюдения конфиденциальности и использования записи только для обработки результатов исследования. Все сессии проводились по схеме «МОСТ». В ходе сессии применялись инструменты коучинга, в том числе метафорическое упражнение для изменения эмоционального состояния на более позитивное. Интересно отметить, что в исследовательской части сессии наблюдалось проявление целого ряда ограничивающих суждений, которые «тянулись» за исходным. Все 27 сессий состоялись. 25 из 27 участниц по итогам исследования своих ограничений вышли на конкретный план действий по реализации достижения желаемого уже в ходе сессии. 2 участницы на момент окончания сессии создали только часть плана, выразив удовлетворенность процессом исследования своих ограничений, прояснения многих важных для себя моментов, заявив о необходимости продолжить рефлекссию после сессии для детализации решений. С этими участниками сделана «протяжка» — намечено последующее коучинговое взаимодействие. Все участницы отмечали изменение эмоционального состояния, легкость, улучшение настроения после выполнения метафорического упражнения, которое входит в модель «МОСТ» и к концу сессии все сформулировали позитивное убеждение,

закрепляющее успешное преодоление ограничений. Изменение эмоционального состояния и подъем энергии хорошо калибровались по мимике (улыбка, широко открытые глаза), жестикуляции (активные жесты руками), темпу и громкости речи (более быстрая и громкая речь). Все участницы уверенно выделяли ценность сессии и обозначали свои достижения.

2 Этап. Групповой тренинг с участниками экспериментальной группы. Было проведено два групповых тренинга, в которых поучаствовало 12 участниц (в первом) и 15 участниц (во втором). Оба тренинга проводились по одному плану, продолжительностью — 120 минут с перерывом 15 минут после первых 60 минут, с применением одинакового наглядного материала дистанционно по видеосвязи на платформе ZOOM, в одинаковое время суток, то есть были соблюдены практически идентичные условия.

Целью тренинга было ознакомление участниц с проблематикой ограничивающих убеждений и обучение приемам самокоучинга с применением рабочей формы «МОСТ».

Ведущий тренинга (соавтор настоящей статьи), разослал предварительно бланк, предложив участникам его распечатать или начертить на листе бумаги удобного формата. Участникам было предложено выбрать одно из своих убеждений, которые они оценивают как ограничивающее или обозначить свое желание, касающееся развития в предпринимательской деятельности и взять его за отправную точку к исследованию и проработке, записать в бланк. Запросы участников не оглашались. В ходе тренинга ведущий по шагам давал инструкцию к заполнению бланка последовательно, поясняя на примерах. После каждого шага, участникам предлагалось задать вопросы или обратиться за помощью ведущего или других участников, если это требуется. При этом затруднений ни у кого не возникало, что может свидетельствовать о том, что наглядные материалы и инструкции ведущего были достаточно полные и понятные. Также это может объясняться и тем, что все участники ранее уже прошли индивидуальные сессии по модели «МОСТ», так что алгоритм им был уже отчасти знаком. По окончании работы, выполнении последнего шага — формулировке позитивного убеждения, был произведен сбор обратной связи. Все участницы справились, прошли по всем шагам и пришли к плану конкретных действий по достижению желаемого.

Общий эмоциональный фон был приподнятый, выражались мнения о понятности, хорошей структурированности и логичности формы «МОСТ», удобстве заполнения и последующего анализа информации. Отдельные участники сообщали, что им было бы удобнее начертить форму «МОСТ» на бумаге большого масштаба, так как они любят писать крупно. Таким образом, реализация тренинга прошла успешно. Участникам было дано домашнее задание — самостоятельно проработать какой-то запрос, используя форму «МОСТ», предложено обращаться к ведущему, если будут возникать затруднения.

Для проверки эффективности программы коучингового сопровождения по модели «МОСТ» мы провели анкетирование в экспериментальной (респонденты, прошедшие формирующий этап эксперимента — программу) и контрольной (респонденты, которые участвовали в первом — констатирующем этапе эксперимента, но не проходили программу коучинга «МОСТ») группах. Контрольной группе был задан вопрос — произошли ли какие-то изменения в их предпринимательской деятельности за период с 15.09.21 г. по 15.10.21 г. В эти сроки с экспериментальной группой проводилась программа коучинга по модели «МОСТ». В контрольной группе за этот период произошли позитивные изменения только у 3 человек (11,1 %), у 19 человек (70,4 %) ничего за это время не изменилось, а у 5 человек (18,5 %) произошли негативные изменения. Для прояснения интереса к коучингу, мы задали в контрольной группе также вопрос о желании получить услуги коучинга для развития бизнеса. Положительно ответили 22 человека (81,4 %), при этом 11 человек отметили, что уже имеют положительный опыт работы с коучем, а 11 указали, что опыта коучинга не имеют, но хотели бы попробовать.

В экспериментальной группе был задан вопрос — произошли ли какие-то изменения в их предпринимательской деятельности в результате прохождения программы коучингового сопровождения по модели «МОСТ»? Все 27 (100 %) участников ответили, что есть позитивные изменения, при этом 13 человек (48,1 %) указали, что это позитивные изменения на уровне отношения и идей, а 14 человек (51,9 %) — указали на позитивные изменения в виде конкретных успешных действий.

Также мы попросили экспериментальную группу ответить на ряд вопросов относительно модели «МОСТ» и получили следующие результаты:

1. Освоили модель «МОСТ» на тренинге и успешно применяют самостоятельно — 66,7 % (18 чел.); освоили, но не применяют самостоятельно — 29,6 % (8 чел.); возникли сложности с освоением — 3,7 % (1 чел.).
2. Оценили эффективность и удобство модели «МОСТ» для проработки ограничивающих убеждений в режиме самокоучинга по шкале от 1 до 10: 10 баллов — 70,4 % (19 чел.); 9 баллов — 18,5 % (5 чел.); 8 баллов — 3,7 % (1 чел.); 7 баллов — 7,4 % (2 чел.).
3. Оценили полезность лично коуч-сессии по модели «МОСТ» по шкале от 1 до 10: 10 баллов — 81,5 % (22 чел.); 9 баллов — 14,8 % (4 чел.); 8 баллов — 3,7 % (1 чел.).
4. Отмечая достоинства модели «МОСТ», 100 % участников указали, что «по модели МОСТ легко исследовать и прорабатывать ограничивающие убеждения», также высокий процент отметок — более 80 % получили такие достоинства модели МОСТ: логичность и последовательность по шагам; наглядность рабочего бланка модели; модель не дает упустить важные нюансы, все фиксируется для проработки; модель позволяет глубоко разобраться с ограничениями; метафорическое название вызывает позитивные эмоции.

Далее мы оценили путем анкетирования участниц экспериментальной группы эффективность личных коуч-сессий по проработке ограничивающих убеждений, проведенных автором работы. Также в экспериментальной группе была запрошена обратная связь по применению участницами модели «МОСТ» в режиме самокоучинга, как непосредственно на тренинге, так и в самостоятельной работе с ограничивающими убеждениями. Собранные оценки участников по личным-коуч сессиям и самокоучингу по модели «МОСТ» по шкале от 1 до 10, мы получили 81 % десятибалльных оценок по личным сессиям и 70 % десятибалльных оценок по самокоучингу. Контрольные результаты позволяют нам говорить об ценности программы.

Таким образом, программа коучингового сопровождения для исследования и проработки ограничивающих убеждений женщины-предпринимателя по модели «МОСТ» реализована успешно и привела к позитивным изменениям в предпринимательской деятельности участниц экспериментальной группы. Качественно проанализировав результаты контрольного этапа, мы наблюдаем изменения, относящиеся к ресурсному компоненту профессиональной самореализации — изменения идей и отношения у 48 % и изменения по феноменологическому компоненту профессиональной самореализации — конкретные успешные действия у 52 % участниц. Результаты апробирования программы частично подтверждают гипотезу исследования о взаимосвязи ограничивающих убеждений и профессиональной самореализации женщин-предпринимателей. И хотя прямого влияния эмпирическим путем не установлено, мы можем говорить о влиянии по результатам программы «МОСТ» — проработка ограничивающих убеждений привела к изменениям в профессиональной самореализации участниц эксперимента в части ресурсного и феноменологического компонентов. Таким образом, гипотеза в части — проработка

ограничивающих убеждений обеспечивает изменение профессиональной самореализации — подтвердилась.

Заключение

Исследовав проблематику профессиональной самореализации женщины-предпринимателя, мы смогли приблизиться к пониманию присущих этому явлению особенностей. Так мы увидели, что у женщин-предпринимателей профессиональная самореализация может развиваться от уровня к уровню асинхронно с этапами и стадиями ее развития в бизнесе. Выражаясь объективно в продуктивности деятельности и субъективно в удовлетворенности трудом, профессиональная самореализация нами рассматривается как значимая характеристика женщины-предпринимателя, проявляющая ее творческий и ресурсный потенциалы. Наблюдая преобладание средневысокого уровня профессиональной самореализации и высокого уровня удовлетворенности трудом в исследуемой группе, мы можем говорить о том, что женщины-предприниматели в своей трудовой деятельности достаточно успешно реализуют свои способности, дарования, возможности и ресурсы личности.

Проблема ограничивающих убеждений, тем не менее, проявлена в достаточно выраженной степени, что подтвердилось и в эмпирическом исследовании, и при реализации программы коучингового сопровождения, разработанной для исследования. У всех участниц экспериментальной группы (участниц программы коучинга) был запрос на проработку ограничивающего убеждения, связанного с их предпринимательской деятельностью и этот запрос успешно разрешался в ходе личной коуч-сессии. Специально созданная для эксперимента Анкета исследования ограничивающих убеждений женщин-предпринимателей, состоящая из 120 утверждений о бизнес-деятельности, показала себя как ценный стимульный материал как на контрольной стадии эксперимента, так и на формирующей. В результате теоретического исследования проблемы ограничивающих убеждений мы отграничили само понятие ограничивающего убеждения от сходных понятий и выявили следующую структуру: неудовлетворенная актуальная потребность, блокирование деятельности по ее удовлетворению, обобщенное суждение, сопровождаемое абстрактным предикатом, ограничение в виде безнадежности, бесполезности или никчемности, негативное эмоциональное состояние. По этой структуре нами была разработана модель коучинговой проработки ограничивающих убеждений «МОСТ», для которой был создан также исследовательский бланк с графами для фиксации всех структурных элементов прорабатываемого убеждения. Модель «МОСТ» использовалась в программе коучингового сопровождения в экспериментальной группе. Программа показала хорошие результаты. Все участницы указали на позитивные изменения в своей деятельности по итогам участия в программе.

Корреляционный анализ, проведенный в ходе эмпирической части, показал, что прямого влияния и взаимосвязи между уровнем профессиональной самореализации женщин-предпринимателей и их ограничивающими убеждениями не наблюдается. Однако наблюдается интересная связь между опытом предпринимательства и выраженностью иррациональной установки катастрофизации — если у женщин с малым опытом уровень этой установки равномерный, то с опытом катастрофизация может как увеличиваться, так и уменьшаться — мы предполагаем, что тут качество опыта (позитивный он или негативный) и успешность преодоления сложностей (качество психологических защит) имеют значение и влияние на установку катастрофизации.

Вместе с тем, формирующий эксперимент — проработка ограничивающих убеждений в коучинговой программе «МОСТ» — показал, что позитивные изменения в профессиональной самореализации после проработки ограничивающих убеждений имеются — изменения относящиеся к ресурсному и феноменологическому компонентам. Таким образом, гипотеза исследования подтвердилась частично: прямое влияние на уровень профессиональной самореализации женщины-предпринимателя ее ограничивающих убеждений не проявлено, но при этом, проработка ограничивающих убеждений методиками и инструментами коучинга дает позитивные изменения в профессиональной самореализации.

Практическая значимость исследования заключается в выявлении потребностей женщины-предпринимателя и подборе эффективной программы коучингового сопровождения, которая может применяться для работы как индивидуальной, так и при обучении приемам самокоучинга указанной целевой аудитории.

Разработанная и примененная в эксперименте Анкета исследования ограничивающих убеждений женщины-предпринимателя может быть также использована в практике коуча, как вспомогательный инструмент при выявлении ограничивающих убеждений о бизнес-деятельности.

Таким образом, задачи исследования были выполнены полностью, гипотеза частично подтверждена. В неподтвержденной части открываются новые направления для исследований как процесса профессиональной самореализации предпринимателя, так и феномена ограничивающих убеждений и их влияния на предпринимательскую деятельность, которые могут быть конкретизированы благодаря нашей работе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Климов Е.А. Психология профессионала / Е.А. Климов. — М: Институт практической психологии, Воронеж-НПО «МОДЭК», 1996. — 400 с.
2. Маркова А.К. Психология профессионализма / А.К. Маркова. — М: Международный гуманитарный фонд «Знание», 1996. — 312 с.
3. Коростылева Л.А. Психология самореализации личности: затруднения в профессиональной сфере / Л.А. Коростылева. — СПб.: Речь, 2005. — 222 с.
4. Занин Д.С. Теория и практика психолого-педагогического сопровождения профессионального развития личности специалиста / Д.С. Занин, Р.М. Фатыхова: Педагогический журнал Башкортостана. — 2013. — № 5(48). — С. 88–97.
5. Пономарев О.Б. К вопросу об условиях эффективности предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]. URL: https://www.researchgate.net/publication/333628910_K_voprosu_ob_usloviah_effektivnosti_predprinimatelskoj_deatelnosti (дата обращения 08.02.2022).
6. Гершанок Г.А. Применение концепции жизненного цикла к процессу становления предпринимателя / Г.А. Гершанок, А.Ф. Палкин // Вестник Пермского университета. Экономика. — 2015. — № 4(27). — С. 54–61.
7. Дилте Р. Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП: пер. с англ. — СПб.: Питер, 2020. — 192 с.
8. Зимбардо Ф. Социальное влияние / Ф. Зимбардо, М. Ляйппе: пер. с англ. — СПб.: Питер, 2011. — 448 с.

9. Гаврилова Е.А. Психодиагностическая методика «Тип и уровень профессиональной самореализации»: разработка, описание и психометрия / Е.А. Гаврилова // Вестник ТвГУ. Серия «Педагогика и психология». — № 3. 2015. — С. 19–34.
10. Фетискин, Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов. — М.: Издательство Института Психотерапии, 2002. — 339 с.
11. Киреева З.А. Методы психологического исследования / З.А. Киреева. — Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2014. — 187 с.
12. Голви Т. Работа как внутренняя игра / Т. Голви. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2000. — 300 с.
13. Уитмор Д. Коучинг. Основные принципы и практики коучинга и лидерства / Д. Уитмор. — М.: Альпина Диджитал, 2017. — 330 с.
14. Илиф-Вуд М. Коучинг. Как превратить сознательное в бессознательное в работе коуча: пер. с англ. — М.: Претекст, 2015. — 230 с.
15. Стар Д. Полное руководство по методам, принципам и навыкам персонального коучинга: пер. с англ. — М.: Претекст, 2016. — 380 с.
16. Дауни М. Эффективный коучинг. Уроки тренера коучей: пер. с англ. — М.: Добрая книга, 2003. — 250 с.

Vozniak Oksana Vasil'evna

Moscow Institute of Psychoanalysis, Moscow, Russia
E-mail: vozniakox@mail.ru

Zanin Dimitry Sergeevich

Professional self-realization peculiarities of a woman entrepreneur

Abstract. Women's entrepreneurship is actively developing. The employment opportunities expansion for women in the small and medium businesses field is stated as part of the national action strategy implementation for women for 2017–2022, the consequences of the Decree of the representatives of the Russian Federation of March 8, 2017 No. 401. There is a growing demand for psychological support of such a level and quality, that would support the most significant women's self-realization in business, with the account of woman's gender characteristics.

The article presents a theoretical and empirical study result of broad views on the entrepreneurial activity at the professional self-realization level of women entrepreneurs, on the small businesses representatives examples. The study issue is the most effective way of working with limiting beliefs in the course of psychological support for the woman entrepreneur's professional self-realization process.

As research objectives, specified the limiting beliefs study in the women entrepreneurs' professional field and the psychological work programs construction with these beliefs using coaching technologies. In the course of the study, the following tasks were resolved: studying the woman entrepreneur's professional self-realization peculiarities, studying the role of limiting beliefs in the professional activities of a woman entrepreneur, analyzing the peculiarities of the influence of limiting beliefs on the level of woman entrepreneur professional self-realization, selecting a set of psychodiagnostic materials and conducting an empirical study to study the peculiarities influence of limiting beliefs on the professional self-realization level of a woman entrepreneur, development of a program for working with limiting beliefs of female entrepreneurs using coaching technologies, program implementation in the experimental group and recording results using the developed feedback forms, and results analysis. The main hypothesis was the assumption that the women entrepreneurs' professional self-realization level will be influenced by their limiting beliefs; elaboration of the limiting women entrepreneurs' beliefs with the use of coaching technologies will ensure a change in professional self-realization.

The article presents the author's definitions of woman entrepreneur professional self-realization, limiting beliefs of women entrepreneurs, as well as a structural model of a limiting belief and a model of the entrepreneur's professional self-realization stages. Also, the authors presented the original model created on the basis of the study for the development of limiting beliefs "My will, Generalization, Condition, Attitude transformation", which became the basis of the coaching support program for women entrepreneurs. The results of My will, Generalization, Condition, Attitude transformation program approbation and model in the experimental group of women entrepreneurs are described.

Keywords: self-realization; professional self-realization; business; women's business; female entrepreneur; limiting beliefs; irrational attitude; coaching model; coaching; coaching technologies