



МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ-ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГУМАНИТАРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ»)

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ
КАФЕДРА ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ И ПРИКЛАДНОЙ ПСИХОЛОГИИ

**Формирование эмоциональной устойчивости
у предпринимателей**

**Выпускная квалификационная работа по направлению
44.04.02 Психолого-педагогическое образование
Направленность программы магистратуры
«Психолого-педагогическое консультирование»
Форма обучения очная**

Проверка на объем заимствований:

82,6 % авторского текста

Работа рекомендована к защите
рекомендована/не рекомендована

«31» 05 2022 г.

зав. кафедрой ТиПП

О.А. Конодратьева Конодратьева О.А.

Выполнил:

Студент группы ОФ 210/270-2-1
Казанцев Николай Владимирович

Научный руководитель:

к.псх.н., доцент кафедры ТиПП
Гольева Галина Юрьевна

Челябинск
2022

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ	
1.1 Понятие эмоциональной устойчивости в научных исследованиях.....	8
1.2 Особенности эмоциональной устойчивости у предпринимателей.....	13
1.3 Теоретическое обоснование модели формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей.....	20
ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ	
2.1 Этапы, методы и методики исследования.....	29
2.2 Характеристика выборки и анализ результатов исследования.....	36
ГЛАВА 3. ОПЫТНО-ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ	
3.1 Программа формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей.....	45
3.2 Анализ результатов опытно-экспериментального исследования.....	51
3.3 Технологическая карта внедрения результатов исследования в практику.....	59
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	69
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	73
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Методики диагностики формирования	

эмоциональной устойчивости у предпринимателей.....	81
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Результаты исследования формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей.....	104
ПРИЛОЖЕНИЕ 3. Программа формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей.....	106
ПРИЛОЖЕНИЕ 4. Результаты исследования формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей после реализации программы.....	129
ПРИЛОЖЕНИЕ 5. Технологическая карта внедрения результатов исследования в практику.....	131

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время общество живет во время фундаментальных структурных преобразований. Ситуация стресса становится нормой для жизни любого члена общества. Повышение динамики жизни и её неопределённости. Наибольшему стрессу подвержены представители активной прослойки общества – предприниматели различных сфер деятельности.

Институт предпринимательства и роль отдельно взятого предпринимателя занимает значимую позицию в обществе, с переходом к рыночным отношениям, во времена нестабильности и неопределённости, именно предприниматели, остаются активной движущей экономической силой общества.

Предприниматели ведут свою деятельность во всех социально-бытовых сферах и экономике, от ремонта обуви до глобальных межгосударственных бизнес проектов; при этом они в меньшей мере защищены различными государственными механизмами поддержки.

В ситуации постоянных активных изменений от предпринимателя требуется наличие гибкости, мобильности, умения приспосабливаться, умения совладать, преодолевать различные стрессовые ситуации, не смотря на остроту переживаний сохранять эффективность бизнес деятельности, оставаться эмоционально устойчивым.

Эмоциональная устойчивость, согласно мнению Л.М. Аболина – это «системное интегративное свойство личности, обеспечивающее с помощью произвольной психической саморегуляции высокую эффективность деятельности в условиях негативного влияния различных эмоциональных факторов» [2].

Прикладными исследованиями по проблеме эмоциональной устойчивости в современной психологии занимались следующие ученые: Л.М. Аболин, В.С. Безрукова, Г.Ю. Гольева, В.И. Долгова, Э.Ф. Зеер, И.А.

Зимняя, Д.В. Иванов, О.О. Косякова, О.Е. Лебедева, К.Г. Митрофанова, А.В. Хуторской и др.

Эмоциональная устойчивость к различным сложным, непредсказуемым факторам является профессионально важным качеством предпринимателя, именно в этом мы видим актуальность нашего исследования, которому необходимо уделять особое психолого-педагогическое внимание, с целью профилактики и прогноза стабильности его личности.

Практически значимым в нашем исследовании будет теоретический анализ и практический опыт исследования эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

Цель исследования: теоретически обосновать и эмпирически исследовать уровень эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

Объект исследования: эмоциональная устойчивость.

Предмет исследования: формирование эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

Гипотеза исследования: формирование эмоциональной устойчивости предпринимателей представляет собой целенаправленный процесс, успешность которого повышается, если:

- сконструировать модель формирования эмоциональной устойчивости предпринимателей;
- разработать и реализовать программу формирования эмоциональной устойчивости предпринимателей.

Учитывая цель и гипотезу были определены задачи:

1. Провести анализ феномена эмоциональной устойчивости в психолого-педагогической литературе.
2. Охарактеризовать специфику эмоциональной устойчивости предпринимателей.
3. Теоретически обосновать и разработать модель формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

4. Описать этапы, методы и методики исследования формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

5. Охарактеризовать выборку, провести анализ результатов констатирующего исследования формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

6. Разработать и реализовать психолого-педагогическую программу по формированию эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

7. Проанализировать результаты формирующего эксперимента эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

8. Составить технологическую карту внедрения результатов формирующего исследования в практику, предложить рекомендации по формированию эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

Для проведения исследования был использован ряд методов и методик психолого-педагогических и общенаучных (методы и методики):

1. Теоретические (общенаучные) – анализ, синтез, обобщение, классификация, целеполагание, моделирование.

2. Эмпирические – констатирующий эксперимент и формирующий эксперименты, тестирование по следующим методикам:

– личностный опросник «ЕРІ» Г. Айзенка, (форма А);

– «16-ти-факторный личностный Опросник» (фактор С) Р. Кеттелла;

– «Методика на выявление личностной и ситуативной тревожности»

Ч.Д. Спилбергер (адаптация Ю.Л.Ханина).

3. Математико-статистические методы: Т-критерий Вилкоксона.

Теоретически значимым в исследовании является определение особенностей эмоциональной устойчивости у предпринимателей, разработке и теоретическом обосновании модели и целеполагания исследования. Исследована и обобщена психолого-педагогическая литература как теоретическая основа – фундамент для успешной разработки программы формирования эмоциональной устойчивости.

Практическая значимость исследования состоит в подготовке и проведении программы формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей. Можно использовать результаты нашего исследования практическим психологам при обращении предпринимателей.

Исследование проводилось на базе АО «Челябнетма» город Челябинск. В исследовании приняли участие предприниматели в количестве 10 человек, возраст которых на момент исследования составил от 24 до 52 лет.

Апробация состоялась на международной научно-практической конференции «Современное образование и педагогическое наследие академика А.В. Усовой». (Казанцев, Н. В. Формирование эмоциональной устойчивости у предпринимателей [Текст] / Н. В.Казанцев// Современное образование и педагогическое наследие академика А. В. Усовой : Международная научно-практическая конференция. Сборник материалов, Челябинск :«Край Ра», 2021. – С. 154-157.

Обсуждение исследования проводилось на площадке «Ежегодной студенческой научно-практической конференции» ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», 2022 год.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

1.1 Понятие эмоциональной устойчивости в научных исследованиях

Эмоциональная устойчивость описывается различными авторами как устойчивость эмоций, которая понимается как эмоциональная стабильность и в тоже время устойчивость эмоциональных состояний, при этом отмечается отсутствие склонности к частой смене эмоций [цит. по 16].

Согласно мнению В.И. Долговой, эмоциональную устойчивость можно отнести к интегрированному свойству личности и охарактеризовать как взаимодействие ряда компонентов: эмоционального, интеллектуального, мотивационного, волевого, поведенческого, которые способствуют успеху в достижении цели в сложной эмотивной обстановке [28, с. 23].

Согласно эпигенетической теории Э. Эриксона [67], о том что личность развивается поэтапно во взаимодействии со значимыми другими в ходе событий и отношений в различных социальных институтах. При этом субъект развивается интеллектуально, физически формируя устойчивое мировоззрение и способствуя социальной зрелости и эмоциональной устойчивости личности [цит. по 28, с. 7].

Понятие эмоциональной устойчивости возникает на основе исследований проблемы психологической устойчивости Л.И. Божович (1966). Для Л.И. Божович, сформировавшаяся мотивационная сфера характеризуется мотивационной иерархией, на вершине которой находится устойчиво-доминирующие мотивы, определяющие личностную направленность и личностную устойчивость человека, а потому представляющие собой определённые усвоенные моральные ценности, ставшие доминирующими мотивами поведения человека [цит. по 18].

В своей работе Е.А. Милерян, отмечает невосприимчивость к эмоциогенным факторам одним из условий эмоциональной устойчивости, при этом сохраняя способность к контролю и сдерживанию астенических эмоций [44].

В связи с низкой эмоциональной чувствительностью у некоторых лиц, как отмечает Я. Рейковский, выражена эмоциональная устойчивость [55]. И наоборот, к эмоционально неустойчивым, можно отнести лиц эмоционально возбудимых, с частой сменой эмоциональных состояний. В этой связи значима воля, способствующая эффективности деятельности в противовес сильной эмоции.

Эмоциональной неустойчивости Н.Д. Левитов приписывает неустойчивость настроений и эмоций; «аффект неадекватности» по Л.С. Славиной проявляется как высокая обидчивость, замкнутость, упрямство и негативизм [38].

Интегративное личностное свойство характеризующее человека с нарушением эмоционального равновесия, включает следующие характеристики: повышенная тревожность, фрустрированность, страхи и нейротизм и говорит о его эмоциональной неустойчивости.

Определяя феномен устойчивости личности, В.Э. Чудновский говорит о способности индивида сохранять личностные позиции даже в социально нестабильных условиях. Человек способен овладеть механизмами защиты выступающих барьерами чуждым взглядам и убеждениям, противоречащим мировоззрению. Автор отмечает, что поведение социально активного субъекта носит характер приспособления к ситуации и преобразованию обстоятельств. При этом, приспособление к ситуации характеризует индивида как социально активную и устойчивую личность.

Автор обозначил четыре уровня устойчивости личности:

1. Ситуационная неустойчивость – характеризуется превосходством примитивных потребностей, на удовлетворение которых работают

ситуационные факторы, на этом уровне низкий показатель нравственной саморегуляции.

2. Неустойчивость – отсутствие содержательного фактора отдаленной ориентации, на этом уровне характерны узколичностные потребности не смотря на то, что их удовлетворение опосредовано отдаленной целью.

3. Устойчивость личности –основанием служит неоднозначные по содержанию виды отдалённой ориентации, что дает индивиду возможность выйти за пределы узколичностных интересов.

4. Устойчивость личности на высоком уровне – это коллективная направленность. Сам уровень определяет потребность в достижении коллективной цели, при этом отдалённая ориентация позволяет индивиду выйти за пределы узколичностных потребностей, освобождая индивида от ситуации[66].

Характеристики эмоциональной устойчивости данные авторами, следующее: эмоциональная невозмутимость, невпечатлительностью (не реагирование индивида на эмоциогенные раздражители и ситуации), а также преобладание положительных эмоций [2, 16, 28, 66].

Л.М. Аболин соотносит психологическую устойчивость с эмоциональной, которая и позволяет противиться нежелательному воздействию среды [1].

По определению В.И. Долговой, эмоциональная устойчивость – приобретаемое системное качество, при этом личность функционирует как система эмоционально саморегулирующаяся к условиям напряженной, продуктивной деятельности, создавая единый комплекс (эмоциональных, интеллектуальных, волевых, личностных качеств) [23, с. 315].

Исследования психологической устойчивости однозначно не отвечают на вопрос о механизмах этого явления. В том числе и по этому, в указанный психологический феномен учёные включают новые компоненты [25]. Е.П. Крупник озвучивает важность ценностно-

смысловой, когнитивной и интуитивной частей индивидуального сознания. Психологическую устойчивость невозможно рассматривать в отрыве от развития личности человека, как способность к адаптации [5].

Учёные, М.И. Дьяченко и В.А. Пономаренко предположили, что изучение эмоциональной устойчивости осуществляется в четырех направлениях [30].

Эмоциональная устойчивость ими понимается прежде всего как качество личности и как психическое состояние, позволяющее индивиду вести себя целесообразно в различных, в том числе экстремальных ситуациях. Выработанный подход дает возможность рассматривать эмоциональную устойчивость как результат «работы» психики, эмоций, переживаний, чувств и позволило проследить зависимость от потребностей, мотивов, воли, качеств личности, направленности личности на решение задач [31].

Результатом работы учёных стало формулирование термина эмоциональная устойчивость в четырёх направлениях.

1. Волевой – при таком подходе, воля занимает важное место в эмоциональной устойчивости личности. Волевому компоненту отводится существенное место при осуществлении деятельности. Такая трактовка феномена, по мнению авторов, может помочь осуществлять опасную и сложную работу и позволяет выделить эмоционально-волевую, эмоционально-сенсорную, эмоционально-моторную устойчивость.

2. Рассмотрение эмоциональной устойчивости в связке энергетических, информационных свойств психики – теория кибернетических систем и саморегуляции. При таком рассмотрении на первый план выходит нервно-психическая энергия, базирующаяся на темпераменте, нервной системе, возбуждении и торможении нервной системы и других процессов.

3. Основывается на особенностях и свойствах характеристик личности. Выделяются относительно независимые психические процессы,

познавательные, волевые, эмоциональные. В итоге, эмоциональная устойчивость предполагается и определяется как интегрированное свойство личности. О.А. Сиротин, выделяет существенные компоненты эмоциональной устойчивости: эмоциональный, интеллектуальный, волевой, нравственный. Особое место в эмоциональной устойчивости отводится нервной системе и физической выносливости индивида [62].

4. Основу эмоциональной и психической устойчивости личности составляют свойства постоянства и изменчивости. Постоянство необходимо для выбора жизненного пути, базирование самооценки, принятие своих особенностей и индивидуальных характеристик. На изменчивости базируется развитие личности, спонтанные реагирования на внешние и внутренние раздражители. Личностные свойства постоянства и изменчивости, находящиеся в равновесии, могут приводить к повышению эмоциональной устойчивости, личностному росту, успешному решению внутриличностных конфликтов.

Учёные понимают эмоциональную устойчивость – как совокупность компонентов: мотивационный, эмоциональный, волевой, интеллектуальный.

«Структурно-динамическая концепция» К. Левина, занимает важное место в современной психологической науке. Личность живёт в психологическом поле окружающих её предметов, каждый из которых имеет свой заряд (валентность, направленность). Воздействуя на человека предметы, формируют в нём определенные потребности, вызывая определённое психологическое напряжение. Стремясь к разрядке, человек удовлетворяет потребности [37].

Успешность деятельности предпринимателя – это ключевое понятие. Под успешностью, применимо к деятельности предпринимателя, понимают внутренне отношение индивида и внешняя оценка общества. Успешность в данном случае рассматривается как психологическая категория [6].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что эмоциональная устойчивость – сложный психологический феномен, состоящий из различных компонентов: мотивационного, эмоционального, волевого, интеллектуального. Высокие показатели эмоциональной устойчивости могут обеспечиваться эмоциональной невозмутимостью, непечальностью и преобладанием положительных эмоций. И наоборот, к эмоционально неустойчивым можно отнести лиц эмоционально возбудимых, с частой сменой эмоциональных состояний. Также, к эмоционально неустойчивым относят лиц с проявлениями обидчивости, замкнутости, упрямства и негативизма.

1.2 Особенности эмоциональной устойчивости у предпринимателей

Способность к предпринимательской деятельности имеет очень ограниченное количество людей. По различным оценкам, этой способностью обладают около 5-7% населения любой страны. Обладание необходимыми личностными качествами не гарантирует способность человека вести предпринимательскую деятельность.

Деятельность предпринимателя связана с множеством различных ситуаций, влияющих на психическую устойчивость личности и способность к осуществлению деятельности.

Для определения психологических особенностей и особенностей эмоциональной устойчивости предпринимателей, необходимо учитывать среду, в которой осуществляют деятельность предприниматели. При переходе к рыночным отношениям, психологические условия их существования характерны для различных ниш деятельности и ведения бизнеса. Необходимо учитывать пол, возраст, уровень образования, особенности семейного воспитания, состояние здоровья, способностей конкретного человека, уровень его потребностей.

Необходимо понимать, что предприниматели – это представители общества, различных его социальных слоёв, но в то же время обладающие какими-то особенностями.

Существует необходимость исследования психологического состояния предпринимателей в текущий период, так как настоящее время представляет собой дополнительную нагрузку на эмоциональное состояние предпринимателя.

Накладывает свой отпечаток на особенности предпринимателей и особенности ведения бизнеса в различных странах. Экономическая поддержка предпринимателей, повышает фактор успешности, прибыльности бизнеса, что существенно сказывается на общей напряженности или эмоциональном комфорте ведения бизнеса.

Состояние общества его отношение и психологическая поддержка предпринимателей, отношение общества к самой идее предпринимательства влияет на эмоциональную устойчивость его представителей.

Экономическая теория представляет предпринимателей как субъектов, осуществляющих свою деятельность на свой риск и страх с целью получения прибыли. Получение прибыли это тот драйвер, который ведёт предпринимателя. Можно сказать, что прибыль – это цель предпринимательской деятельности.

Изучая предпринимателей российских и иностранных, мы делаем вывод, что предприниматели получают прибыль, удовлетворяя спрос. Это существенное обстоятельство, позволяющее выделить особенности.

Удовлетворение спроса – это категория, используемая в маркетинге. Под ней понимают, приобретение потребителем необходимого ему товара, услуги, в удобное для него время, в удобном месте, при наличии вариантов выбора.

Предприниматель всегда напрямую работает со спросом, то есть с потребителем. Иногда предлагая товары и услуги, в которых потребитель

не нуждается. Это говорит о высоком знании рынка, чувствовании рынка, умение спрогнозировать его развитие иногда на долгие годы вперед. Знание индустрии, в зависимости от особенностей сферы деятельности. Быстрая реакция, умение создавать эффективную команду профессионалов.

Нужно отметить, что как и представители любой другой профессиональной деятельности, индивидуальные предприниматели подвержены эмоциональному выгоранию. Указанный синдром представляет собой ответную реакцию организма на продолжительные стрессы, возникающие в процессе межличностных коммуникаций, и чаще всего это прослеживается у представителей профессиональной деятельности «человек-человек».

Н.В. Крыжановская, под эмоциональным выгоранием понимаем механизм психологической защиты полного или частичного игнорирования личностью своих эмоций, пониженное влияние эмоций на жизнь и деятельность человека, как ответ на психотравмирующие действия [36].

Конечно, здесь можно говорить о качестве организации деятельности предпринимателя. Организации его труда, взаимодействия с бизнес партнёрами, контрагентами, проверяющими и регулирующими органами. Последний фактор выходит на первый план в связи с известной всемирной пандемией. Чрезмерная нагрузка и неадекватные межличностные отношения лежат в основе эмоционального выгорания.

В связи с тем, что предприниматели осуществляют свою деятельность самостоятельно, время деятельности может значительно превышать занятость наёмного работника, существует проблема эмоционального выгорания. Выделяют различные проявления феномена эмоционального выгорания: агрессивность, повышенная раздражительность, тревожность и другие поведенческие изменения.

Очень важной сферой предпринимателя, является развитие волевой сферы личности. В.И. Долгова и Р.В. Овчарова отмечают, что воздействием воли человек осуществляет власть над собой. Степень этого воздействия зависит от его сознания и силы психологических качеств. На первый план выходит чувство социально-ответственного пути, образ цели эмоционально окрашен [21, с. 70].

Существующая в мире и в нашей стране увеличивающаяся агломерация и увеличение количества больших городов, существует проблема малых городов, которая способствует ухудшению предпринимательского климата и дополнительно осложняет психологические условия деятельности предпринимателей. В малых городах предприниматель сталкивается с рядом объективных сложностей: недостаточная профессиональная мобильность работников, невысокий уровень квалификации населения, низкая мотивация достижения успеха, низкая фрустрационная толерантность, высокий уровень экстернальности и многие другие социально-психологические факторы.

Предпринимательство рассматривается не столько как экономическая, сколько как психологическая категория, которая обеспечивается личностными особенностями предпринимателя [46, с. 224]. Важными психологическими особенностями предпринимателя являются: готовность рисковать, выраженные лидерские качества, организаторские способности, развитые волевые способности, высокая мотивация достижения успеха, способность выстраивать партнёрские взаимоотношения.

Желание самореализовываться, достигать успеха – очень важные личностные и психологические качества предпринимателя.

При изучении психологических особенностей предпринимателя, нужно упомянуть о таком явлении как предпринимательская активность. В психологии под предпринимательской активностью понимается сложное, многокомпонентное психологическое образование, как мера

взаимодействия предпринимателя с миром, целью, которой является получение собственной экономической выгоды, то есть прибыли [60].

Для осуществления предпринимательской деятельности необходимо развитие таких компонентов как предприимчивость и предпринимательская активность, а также низкий уровень подавления. В качестве внутриличностного подавления предпринимательской активности могут рассматриваться: страх неудач, нежелание и боязнь покинуть зону комфорта, высокая мечтательность. Предприниматель – это личность, не только которая мечтает, но и которая активно действует.

К предпринимательской деятельности склонны испытуемые, у которых активно проявляются такие черты как предпринимательская активность, как долгосрочное планирование, а у нерешившихся заняться предпринимательской деятельностью ориентация на результат. Введение студентам в цикл обучения экономических дисциплин, может способствовать снижению страха перед открытием собственного дела.

Большое значение для формирования эмоциональной устойчивости предпринимателя является то, насколько его деятельность соответствует его ожиданиям, помогает ему самореализоваться. Насколько он видит её перспективной, получает ли он удовольствие, растёт ли он профессионально, понимает ли его трудности семья или значимые близкие люди, успешен ли экономически его проект.

Привлекательность работы повышает удовлетворенность условиями труда, финансовым доходом, социальным обеспечением, возможностью отдыха, уровнем компетентности персонала, характером деловых и личностных отношений в коллективе.

Для успешного создания и развития собственного дела, при ведении его с деловыми партнёрами, определяющим фактором выступает психологическая совместимость. Психологическая совместимость – это оптимальное сочетание психологических качеств участников группы, позволяющих им успешно вести совместную деятельность с оптимальным

результатом и психологическим комфортом участников. Особое место в психологической совместимости занимает феномен сработанности [26].

Сработанность – это согласованность в работе и деятельности между участниками. В сработанности выделяют два признака согласованность и работа. Единомыслие, общность точек зрения, единодушие, дружеские отношения.

Эмоциональная устойчивость предпринимателя является совокупность свойств его личности, которая позволяет ему самостоятельно осуществить создание и ведение предпринимательской деятельности, успешно осуществлять управление. Контролировать своё эмоциональное состояние, взаимодействовать с другими людьми.

От деятельности предпринимателя, от его эмоционального состояния и стиля руководства, зависит эмоциональное состояние в коллективе. Директивный стиль управления может влиять на эмоциональную возбудимость в рабочем коллективе [34].

Успешный предприниматель должен обладать лидерскими качествами. Основываясь на периоде «жизни предприятия», выделяют различные формы предпринимательской активности. В открытии бизнеса, на начальных этапах – это поиск ресурсов, эмоциональная поддержка работников. При дальнейшем развитии собственного дела, на первый план выходит работа с кадрами, поиск специалистов, их расстановка, наделение полномочиями, межличностными конфликтами, конфликт интересов.

Мы видим, что с трудностями сталкиваются как новые, только образованные бизнес модели, так и успешные и долго работающие предприятия, лишь отличается характер этих трудностей, который побуждает предпринимателя различным образом реагируя осуществлять деятельность.

В связи с увеличением проникновения технологий в нашу жизнь, образовательный уровень предпринимателя должен соответствовать. Для успешной реализации собственной бизнес идеи, уровень образования

занимает важное место в необходимых компетенциях любого предпринимателя. По разным оценкам, более трети предпринимателей имеют высшее образование. Это высокий уровень, порядка трети это специалисты технических отраслей образования. При ведении бизнеса на межгосударственном уровне, наличие высокого уровня иностранного языка, повышает эффективность взаимодействия, а, следовательно, и успешность проектов.

В современных условиях жизни и ведения самостоятельной предпринимательской деятельности, особое значение занимает проблема поиска личностью ресурсов для совладания (адаптация к стрессу или англ.coping, copingstrategy) со стрессом, эмоциональным выгоранием, поддержкой эмоциональной устойчивости. Совладание – это то, что делает человек, чтобы справиться со стрессом.

Разные люди по-разному справляются со стрессом, то есть наполнение понятия копинг, зависит от особенностей личности, ситуации. Цель указанных процессов – минимизировать стресс.

Обычно в научно литературе выделяют следующие типы копинг-стратегий:

1. Когнитивная адаптация или поиск смыслов в ситуации.
2. Поведенческая адаптация, адаптация с помощью изменения модели поведения.
3. Изменение эмоциональной ориентации, как способ справиться со стрессом.

Когнитивная адаптация – связана в первую очередь с изменением образа мышления, изменением отношения личности к создавшейся ситуации. Перспективе развития ситуации в том или ином направлении. Поведенческую адаптацию обычно связывают и работают с причиной проблемной ситуации, что является более перспективным направлением деятельности. Эмоциональная ориентация направлена на работу с

внутриличностным эмоциональным содержанием, отношением личности к проблеме, его отреагированием и эмоциональным наполнением.

Принято выделять дезадаптивные стратегии, дающие быстрый эффект, но в долгую могут приводить к снижению психологического и эмоционального благополучия личности.

Эмоциональная устойчивость личности – это интегративное отражение индивида, единство эмоциональных, телесных составляющих, позволяющих изучать её с точки зрения психофизиологических особенностей человека и с учётом участия в той сферы деятельности, в которой он живёт и осуществляет деятельность.

Выделяют ролевой репертуар, освоенный личностью и дающий возможность повышать свою устойчивость эмоций. В этой связи, успешность деятельности предпринимателя связана с шириной освоенных социальных ролевых поведений. Расширение репертуара возможно путём обучения, присвоения, освоения вариативности поведения особенностей роли [6].

Важную роль в ведении деятельности предпринимателя занимает как экономическая составляющая, так и психологическое наполнение его деятельности.

Таким образом, личность предпринимателя имеет особенности, которые позволяют осуществлять предпринимательскую деятельность. Среди таких особенностей выделяют: готовность к риску, эмоциональная совместимость и сработанность партнёров, желание самореализовываться и достигать успеха, получение удовольствия от процесса ведения бизнеса, высокий уровень эмоционального интеллекта.

1.3 Теоретическое обоснование модели формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей

Моделирование – это научный процесс, процесс (процедура) познания, позволяющий сконструировать ситуацию, с возможностью

переноса существенных признаков оригинала, с целью наиболее полного изучения и проектирования различных ситуаций.

Обладание существенными свойствами оригинала, отвечающий требованиям повторения оригинального объекта, позволяющий изучать, моделировать ситуации и процессы, позволяющий выдвинуть гипотезы, в них укрепиться или опровергнуть.

Процесс моделирования способствует замещению реально существующего объекта, процесса, явления, но в тоже время помогающая в его изучении.

Существенные особенности модели и черты её проявления:

1. Способ и путь исследования смоделированных объектов.
2. Выступает в качестве приложения научной, исследовательской деятельности.
3. Процесс построения модели и её изучение – это промежуточный этап в научном процессе познания.
4. Полученные данные, выполняют роль вспомогательного инструмента в научном познании.

В постиндустриальную эпоху, процесс изучения – это процесс построения и изучения моделей реальных объектов.

Преимуществами моделирования являются:

1. Углубленное изучение сути явлений и объектов, системы явлений.
2. Изучение особенностей с целью дальнейшего развития научного знания.
3. Применение различных научных методик с целью изучения оригинала.

Моделирование – это метод научного познания, модель это конкретный прототип, позволяющий исследователю работать и применять различные приёмы и методики, разработанные учёными-исследователями.

Участниками процесса моделирования обычно являются:

1) «субъект» – учёный, или группа учёных производящая моделирование объекта;

2) «объект» – его принято называть оригиналом или предметом моделирования, на что направлен интерес учёного чьи свойства подлежат исследованию;

3) «модель» – созданный образ, который позволит осуществлять процессы изучения явления;

4) «среда» – те объективные составляющие, в которых будет существовать модель исследования или фон существующий объективно.

Указанный метод исследования, может сочетаться с другими позволяющими получить неожиданные результаты. В нашей работе сочетание будет осуществлено с экспериментом.

При проведении исследования был использован метод целеполагания. Процесс целеполагания важная часть процесса исследования. Развитая способность будущего ученого к целеполаганию способствует чёткому видению перспектив и возможностей развития и реализации.

Поскольку цель придаёт смысл жизни и научному исследованию, временную перспективу, вектор развития, создаёт определенность в направлении, реализации научного исследования.

При рассмотрении вопроса целеполагания, принято говорить о достижении генеральной цели, путем движения к ней и достижения целей входящих в структуру дерева целей.

Генеральная цель – это вершина, достижение которой является целью всей научной работы.

Процесс выделения из общей цели её составляющих, то есть разделение общей цели на компоненты, выполнение которых приведёт к достижению общей цели, называют деревом целей, с выделением подцелей. Принято говорить о ветвях целей. Ветви дерева целей – это

подцели нижних уровней, но от этого не имеющие менее приоритетные направления деятельности.

Генеральная цель –теоретически обосновать и экспериментально проверить эффективность психолого-педагогической программы формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

Для достижения генеральной цели, исследовательская работа будет проходить по трём главным линиям развития:

1. Проработать теоретические моменты формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей с психолого-педагогической точки зрения.

1.1. Дать оценку феномену эмоциональной устойчивости у предпринимателей в психологических и педагогических научных источниках.

1.2. Рассмотреть присущие черты (особенности) эмоциональной устойчивости предпринимателям.

1.3. Дать теоретическое объяснение модели эмоциональной устойчивости предпринимателей.

2. Поставить опытно-экспериментальное исследование эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

2.1. Наметить и провести описание этапам, методам и методикам нашего исследования.

2.2. Характеризовать выборку и провести разбор результатов исследования.

3. Провести исследование психолого-педагогического формирования эмоциональной устойчивости предпринимателей.

3.1. Разработать и провести программу формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

3.2. Проанализировать результаты формирующего эксперимента формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

3.3. Выработать психолого-педагогические рекомендации по формированию эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

3.4. Составить технологическую карту внедрения результатов исследования в практическую деятельность.

Далее рассмотрим дерево целей, выполнение которого позволит достичь генеральной цели.

Одним из направлений реализации генеральной цели является разработка модели формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

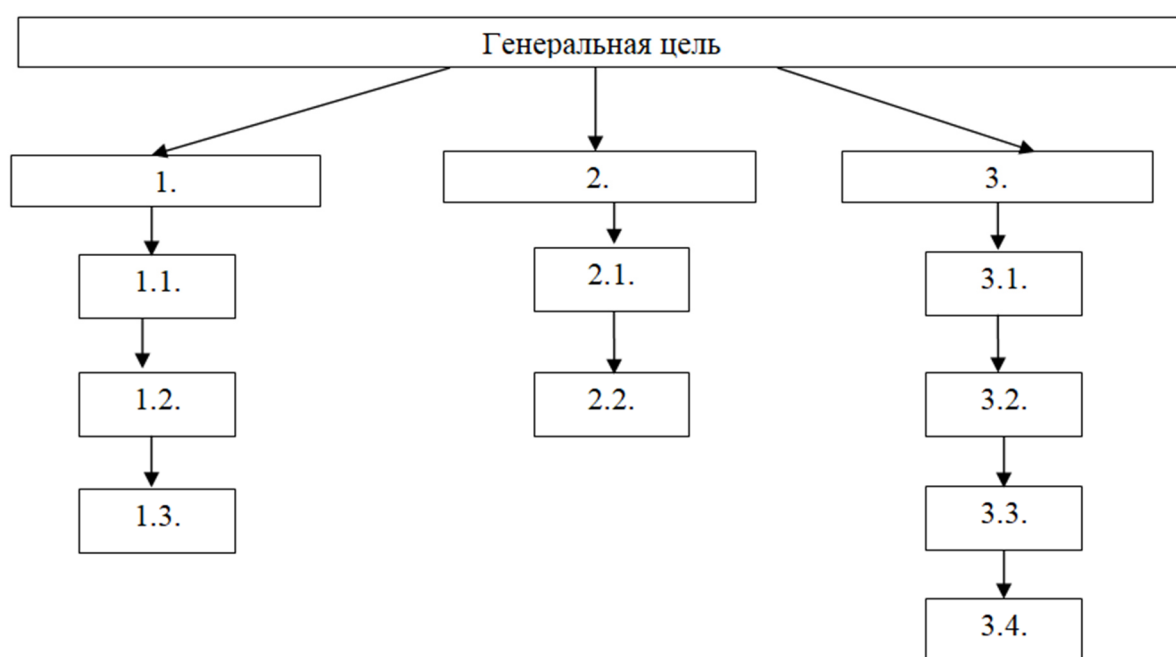


Рисунок 1 – «Дерево целей» формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей

По мнению В.И. Долговой, понятие модели может быть использовано в широком смысле, что позволит системно изучить смоделированную проблему, определить и проработать первостепенные вопросы, повысить инновационность изучаемого процесса, выстроить путь от разработки идеи до решения поставленной задачи, предложить управленческую модель, максимально спрогнозировать конечный результат [20].

Исследование научных источников, сделало возможным спроектировать модель психолого-педагогического формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

Предложенная модель, формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей включает теоретическую часть, как научную базу обеспечивающую преемственность, использующий теоретический понятийный аппарат.

Эмпирический блок: констатирующий и формирующий эксперимент, анкетирование, опрос, тестирование по методикам исследования.

Тестирование по выбранным методикам, доказавшим свою эффективность, в изучении (констатации) эмоционального состояния испытуемых. После этапа формирующего эксперимента, который позволил проанализировать полученный материал, с целью предложения оптимального воздействия на испытуемых и разработки психолого-педагогической программы для эффективного формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

Взаимодействие теоретической базы и практического её преломления на практике, обеспечит эффективное использование науки в практике, что позволяет достичь цели настоящего исследования. На наш взгляд это позволит предложить адекватную и эффективную психолого-педагогическую программу с учетом особенностей испытуемых.

В разработанной модели формируем следующие приоритетные пункты работы, этапы:

1. Теоретический этап.

Цель заключается в теоретическом обосновании модели формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей. Используются следующие методы: анализ, синтез, целеполагание, моделирование, обобщение, классификация.

2. Диагностический (эмпирический) этап (констатирующий эксперимент). Цель этапа – исследовать особенности эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

3. Формирующий эксперимент. Цель этапа – формирование эмоциональной устойчивости у предпринимателей. Методики этапа: разработка и применение программы формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

4. Аналитический этап (контрольный эксперимент). Цель повторное применение методик исследования для проверки эффективности использования психолого-педагогической программы формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей. Повторное применяются методик исследования

5. Анализ результатов проведённого исследования. Сформировать эмоциональную устойчивость у предпринимателей.

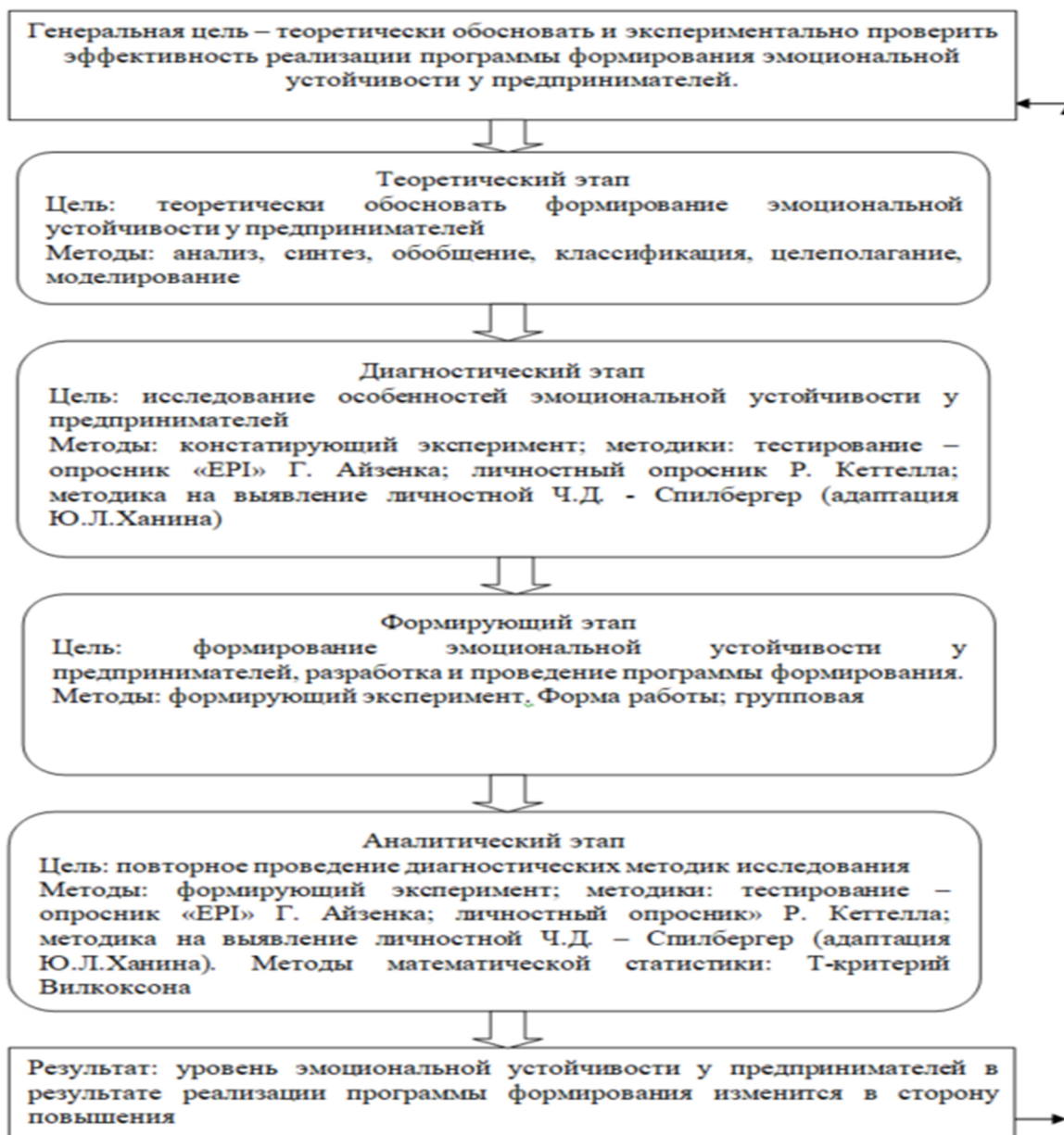


Рисунок 2 – Модель формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей

Модель целостна в связи с тем, что составляющие её части инварианты и вариативные, компоненты взаимосвязаны.

Для реализации программы используется методика целеполагания. Структурированная и представленная по иерархическому началу система, размещенная по уровням, совокупность целей система, в которой определена генеральная цель в виде вершины дерева, называют деревом целей.

Представленная модель, состоит из четырех основных этапов: теоретический, диагностический, формирующий, аналитический.

Таким образом, была сформулирована генеральная цель, предложены пути её достижения путём проведения исследования по трём основным направлениям. Разработана структура дерева целей, теоретически обоснована модель формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

Выводы по главе 1

Первая глава является теоретической частью исследования. Исследована научная литература, изучена проблема исследования эмоциональной устойчивости как психолого-педагогическая категория, её теоретическая проработка, позиции ведущих учёных.

С позиции ведущих учёных эмоциональная устойчивость личности – это психологический феномен, объединяющий в себе различные компоненты: когнитивный, поведенческий, мотивационный, волевой, эмоциональный. Пути повышения эмоциональной устойчивости личности лежат во внешних и внутренних факторах.

Личность предпринимателя имеет особенности, которые позволяют осуществлять предпринимательскую деятельность. Среди таких особенностей выделяют: готовность к риску, эмоциональная совместимость и сработанность партнёров, желание самореализовываться и достигать успеха, получение удовольствия от процесса ведения бизнеса, высокий уровень эмоционального интеллекта.

Нами были сформулирована генеральная цель, предложены пути её достижения путём проведения исследования по трём основным направлениям. Разработана структура дерева целей, теоретически обоснована модель формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ОПЫТНО-ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

2.1 Этапы, методы и методики исследования

Для достижения целей исследования и решения задач деятельность разделена на этапы:

1. Поисково-подготовительный – работа с психолого-педагогической литературой, изучение понятия эмоциональной устойчивости, определение особенностей эмоциональной устойчивости у предпринимателей, изучение и подборка диагностических методик с учётом возрастных и других особенностей испытуемых.

2. Опытнo-экспериментальный – проведение констатирующего эксперимента, обработка полученных результатов. Были выбраны три методики, позволяющие получить необходимые эмпирические результаты. Полученные результаты были обработаны и представлены в форме диаграмм. Составлено описание результатов.

3. Контрольно-обобщающий – это этап подведения итогов тестирования, описание и интерпретация результатов. Представляет процесс формулирования выводов, применительно к нашему исследованию. Анализируются полученные результаты с целью выявления особенностей испытуемых на основании данных тестирования.

Для проведения исследования был использован целый ряд методов и методик психолого-педагогических и общенаучных (методы и методики):

1. Теоретические (общенаучные) – анализ, синтез, обобщение, классификация, целеполагание, моделирование.

2. Эмпирические – представлены в форме констатирующего эксперимента и формирующего эксперимента, тестирование по выбранным методика исследования.

3. Применялся метод математической статистики для проверки показателей до и после формирующего эксперимента. Использовался Т-критерий Вилкоксона.

Характеристика методов и методик исследования (общенаучные):

Анализ психолого-педагогической литературы – относится к теоретическим методам, это процесс изучения литературы по теме исследования. Проблема расчленена на ряд частных проблем, все они есть часть целого [20]. Анализируемые источники психолого-педагогической литературы, должны быть рекомендованы к изучению, поддерживаться научным сообществом.

Анализ источников, позволяет понять теоретическую проработанность вопроса, определить позиции ведущих учёных по указанному вопросу. Проанализировать подходы, которые применялись в исследовании проблемы, понять трудности, с которыми сталкивались учёные.

Анализ (от греч. Analysis – разложение, расчленение) – специфика психологического анализа заключается в том, что объект его изучения и разложения на основные части, выступает психологическая реальность, психологические процессы человека, его состояния и свойства [8].

Анализ рассматривается как познавательный процесс, который осуществляется на различных уровнях проведения научного исследования.

Синтез противоположен анализу, но связан с ним и анализ помогает выделить из проблемы её инновационные части, и с использованием синтеза можно получить новый подход к проблеме, новые знания с возможностью внедрить это всё в практику.

Обобщение – это процесс познания, позволяющий найти, зафиксировать относительно устойчивые инвариантные свойства предметов отношения и их связи [20]. Обобщение используется при анализе источников по проблематике исследования, объединении данных в единый текст.

Классификация – представляет собой мысленное распределение предметов на классы в зависимости от наличия существенных признаков. Для выполнения классификации необходимо иметь аналитические способности. Уметь анализировать полученный материал, сопоставлять отдельные элементы, обнаруживать в них общие признаки. Основой для указанного метода служат приемы сравнения и обобщения [8].

Целеполагание – это процесс управления, выбор цели достижения, путём формулирования генеральной цели, достижение образа желаемого результата. Ещё его называют первым этапом выбора цели и дальнейшая разработка подцелей, путей достижения.

Моделирование – это научный процесс, процесс (процедура) познания, позволяющий сконструировать ситуацию, с возможностью переноса существенных признаков оригинала, с целью наиболее полного изучения и проектирования различных ситуаций.

Математическая статистика – это наука, использующая научные математические способы систематизации данных статистики, для научных и прикладных выводов.

T-критерий Вилкоксона – используется при проверке абсолютных величин и сдвигов. При расчетах осуществляется ранжирование, расчет сдвигов.

Эксперимент (от латинского проба, опыт) – научный метод познания, основной метод психологической науки, позволяющий осуществлять научную деятельность, изучать исследуемые явления [8].

Эксперимент – это основной и ведущий метод психологического исследования. В отличие от наблюдения, эксперимент более активный способ познания реальности, представляет собой планомерное вмешательство учёного в ситуацию, влияние на неё. Эксперимент помогает исследователю ответить на вопрос – почему это происходит.

Констатирующий эксперимент, позволяет выявить текущее эмоциональное состояние испытуемых. Исследовать те показатели

психических процессов и состояний, показатели которых необходимы для проведения исследования [8].

Формирующий эксперимент – это процесс целенаправленного воздействия на объект, с целью формирования желаемого прогнозируемого результата. В нашем исследовании указанным результатом является формирование новых компетенций испытуемых в эмоциональной сфере [8].

Тестирование – представляет собой метод психологической диагностики, используемый стандартизированные и высоко формализованные методики исследования [15].

Кроме требований к тестам, существуют правила проведения тестирования, обработки и интерпретации результатов. При правильной интерпретации результатов тестирования следует учесть факт тренированности тестируемых в выполнении тестов. Учитывается мотивация и эмоциональное состояние в момент тестирования, влияние личности экспериментатора, ситуации эксперимента и многое другое.

В психологии принято делить все средства психодиагностики на две группы: малоформализованные и формализованные. При выборе методик исследования, в связи с объектом исследования, предпочтение отдавалось методикам высокого уровня формализации. Отличия малоформализованных от формализованных заключается в способах оценки и интерпретации результатов. Малоформализованные методики не проходят процедуру стандартизации, не имеют тестовых норм и не проводятся на большом количестве людей.

К формализованным методам относят тесты, личностные опросники, проективные технологии, психофизиологические методики [57].

Формализованные методики – это группа психодиагностических методик, в основе которых находится соблюдение достаточно строгих, четко сформулированных в форме правил, отвечающих психометрическим критериям валидности, надежности, стандартизации.

Мало формализованные методики – это группа методик, не имеющая строго определённых правил использования. Предметом изучения выступают процессы и явления, мало поддающиеся объективизации.

Психологические диагностики исследования (методики, тесты):

1. Личностный опросник Г. Айзенка «ЕРІ» (форма А). Предоставляет возможность исследовать уровень нейротизма, под которым понимается черта личности, повышенный уровень которой характеризует человека повышенной возбудимостью, беспокойством, тревожностью и неуверенностью в себе.

Личностный опросник Г. Айзенка «ЕРІ» (форма А) – это методика, направленная на изучение индивидуальных психологических черт личности. Ганс Айзенк указанную методику сформировал на основе своей факторной теории типов темперамента. Тем самым он предпринял попытку улучшить теории Кречмера и Юнга и объединил в своей методике их теории в общую объединённую систему.

Структура опросника: входят 57 вопросов, 24 обращены на выявление интроверсии и экстраверсии, ещё 24 на оценку эмоциональной стабильности и нестабильности, его определяют, как нейротизм. Девять вопросов – это так называемая контрольная группа вопросов, направлена на оценку ответов в части искренности или неискренности прохождения теста.

В нашем исследовании, мы сконцентрировали своё внимание на таком факторе (уровне, показателе) как нейротизм. Уровень нейротизма, определяет эмоциональную устойчивость или неустойчивость, эмоциональную стабильность или нестабильность. По исследованиям определённый показатель нейротизма связан с структурой нервной системы.

2. Личностный опросник Р. Кеттелла; основа разработанного теста является факторный анализ личности. Объект исследования с помощью данного опросника – это личность испытуемого описывается

шестнадцатью факторами. Фактор – это условное обозначение и предполагает связь между особенностями личности. В нашем исследовании, используются данные фактора «С», то есть эмоциональная неустойчивость.

Впервые тест был опубликован в 1949 году. После его первой публикации, методика прошла сложный путь развития, прежде чем методика заняла своё место среди диагностического психологического инструментария.

По результатам исследования, личность характеризуется шестнадцатью независимыми и содержательными факторами. Фактор имеет условное название.

Факторы личности – это личностные черты, свойства, отражающие относительно устойчивые способы взаимодействия человека с окружающим миром и самим собой. Выявляются эмоциональные, коммуникативные, интеллектуальные свойства, свойства саморегуляции.

В нашем исследовании используется сокращенная форма опросника. В тесте 105 вопросов. Интересующий нас фактор определен в методике как фактор «С», под названием эмоциональная нестабильность и стабильность.

3. «Методика на выявление личностной и ситуативной тревожности» Ч.Д. Спилбергера (адаптация Ханина). Целью данной методики является определение личностной и ситуативной тревожности. Существуют низкие и высокие значения.

Методика, позволяющая измерить тревожность как личностное свойство и как состояние, то есть позволяющая разграничить личностную и ситуативную тревожность. Для каждой отдельной личности существует присущий только ей подходящий или сформированный, уровень тревожности – так называемая полезная тревожность.

Тревожность может повышаться при снижении ресурсного состояния человека, при перегрузках, внешних и внутренних конфликтных состояниях, субъективной оценки происходящих ситуаций.

Тревожность как личностная особенность, как привычка тревожиться. Как правило, основой для негативной интерпретации служит опыт человека.

В связи с тем, что методики относятся к формализованным психодиагностическим методам, при её прохождении, испытуемому предлагается выбрать из закрытого списка ответов. С этим связана и особенность обработки полученных данных и её интерпретация. При тестировании испытуемым создаются максимально естественные условия.

Таким образом, в ходе исследования эмоциональной устойчивости предпринимателей, вся деятельность разгруппирована на этапы: поисково-подготовительный, опытно-экспериментальный, контрольно-обобщающий.

Поисково-подготовительный этап заключается в работе с психолого-педагогической литературой, определение особенностей эмоциональной устойчивости у предпринимателей, изучение и подготовка диагностических методик с учётом возрастных и других особенностей.

Опытно-экспериментальный – проведение констатирующего эксперимента, обработка полученных результатов. Были выбраны три методики, позволяющие получить необходимые эмпирические результаты. Полученные результаты были обработаны и представлены в форме диаграмм.

Контрольно-обобщающий – это этап подведения итогов тестирования, описание и интерпретация результатов. Представляет процесс извлечения выводов, применительно к нашему исследованию. Анализируются полученные результаты с целью выявления особенностей испытуемых на основании данных тестирования.

При проведении исследования был использован целый ряд методов и методик психолого-педагогических и общенаучных, таких как анализ, синтез, обобщение, классификация, анализ психолого-педагогической литературы.

Таким образом, мы свою деятельность разделили на три этапа: поисково-подготовительный, опытно-экспериментальный, контрольно-обобщающий; при проведении исследования был использован целый ряд методов и методик психолого-педагогических и общенаучных, таких как анализ, синтез, обобщение, классификация, анализ психолого-педагогической литературы. Для констатирующего исследования были подобраны методики тестирования.

2.2 Характеристика выборки и анализ результатов исследования

В эксперименте участвовало 10 испытуемых, возраст которых на момент исследования составил от 24 до 52 лет, 6 женщин и 4 мужчины. Для исследования, были выбраны представители различных сфер предпринимательства, объединённых самостоятельным ведением предпринимательской деятельности.

Самостоятельное ведение коммерческой деятельности по извлечению прибыли, и организация управленческой структуры организации является условием для участия в исследовании.

Ведение самостоятельной предпринимательской активной деятельности в форме оказания услуг, производства товара. Предприниматель непосредственно находится на рынке, удовлетворяя потребности своих клиентов, получая оплату своей деятельности, оказания услуг.

Исследование проводилось на базе АО «Челябнетма», город Челябинск. Общее количество испытуемых составило 10 человек. Шесть женщины и четыре мужчины. Возраст испытуемых составил от 24 до 52 лет. Распорядок для испытуемых обычный, пятидневная неделя с двумя выходными днями, с режимом работы с 9:00 до 17:00, с перерывом на обед.

Часть испытуемых осуществляет трудовую деятельность не в этом предприятии. Испытуемые осуществляют деятельность и самостоятельно организуют свой бизнес. Часть выступает в роли работодателя.

Наблюдения показали, что психологический климат на предприятии характеризуется как доброжелательный. В основе их отношений лежит деловой стиль, формальное взаимодействие, что может характеризоваться как основа для плодотворных, эффективных и долгосрочных бесконфликтных отношений. Выход за пределы деловых (рабочих) отношений может приводить к межличностным конфликтам.

Из общения сделан вывод, что у предпринимателей существуют различные мотивы для ведения деятельности. Часть осуществляет деятельность только для получения прибыли, другая часть занимается развитием и самореализацией, осуществляя поиск различных форм бизнес моделей и ведения деятельности в различных сферах. Для кого то, базой деятельности является полученное образование, которое чаще определяется как техническое, инженерное.

Производственный вид деятельности несколько отличается от сферы предпринимательства по оказанию услуг. Текущий период характеризуется ростом рынка сферы оказания услуг. В полной мере проявляется предпринимательская активность, как психологическая категория.

В психологии под предпринимательской активностью понимается сложное, многокомпонентное психологическое образование, взаимодействие предпринимателя с миром, целью, которой является получение собственной экономической выгоды, то есть прибыли.

В качестве потенциала (психологического ресурса) предпринимательской активности в психологии принято рассматривать предприимчивость. Это симптомокомплекс свойств личности, позволяющий предпринимателю использовать ту или иную возможность своей реализации (способности), действовать в соответствии с

обстоятельствами и адекватно реагировать на изменяющуюся действительность [58].

Важным этапом исследования было установление с испытуемыми доверительных отношений, разъяснения о цели и форме проведения исследования. Были разъяснены цели исследования, даны характеристики применяемым методикам.

До начала исследования испытуемые задавали интересующие их вопросы, для полного понимания особенностей тестирования. Часть испытуемых впервые выступали в такой роли.

Принятие участия в исследовании мотивировало некоторых испытуемых к дальнейшему изучению своей личности, посещение тренингов и прочтению дополнительной психологической литературы.

Опытно – экспериментальный этап были вынесены методики исследования.

Исследование проводилось в октябре – ноябре 2021 года.

Представлены результаты исследования по выбранным методикам:

Ниже представлены показатели тестирования по методике личностный опросник, рисунок №3 ПРИЛОЖЕНИЕ 2, таблица 2.1.

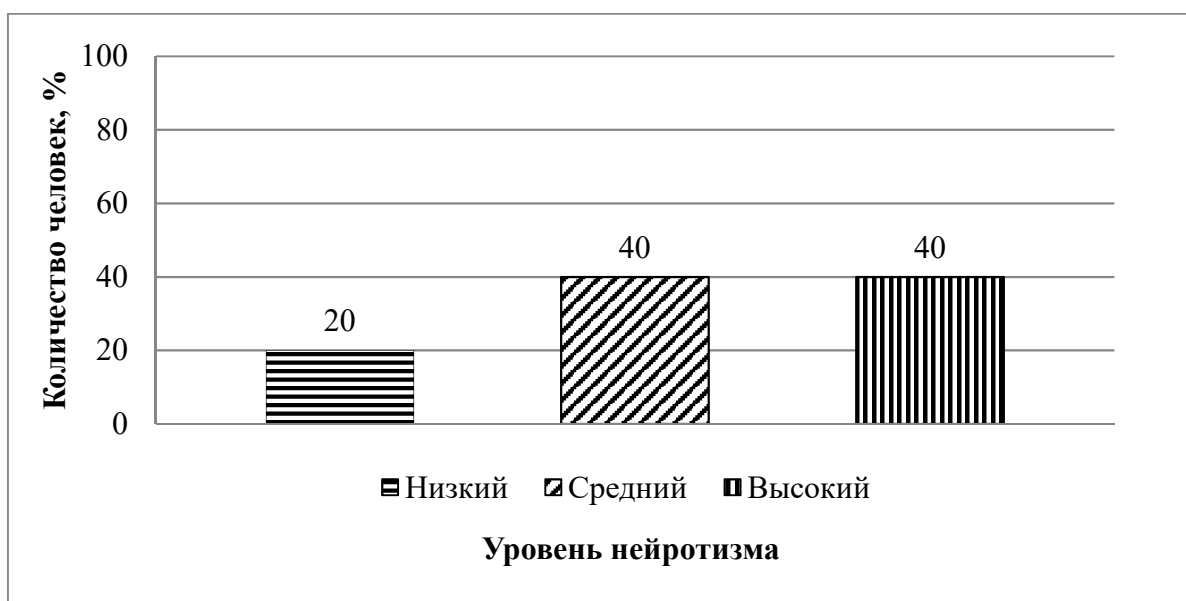


Рисунок 3 – Результаты исследования уровня нейротизма у предпринимателей по методике личностный опросник «ЕРІ» Г. Айзенка(форма А)

Результаты исследования по методике, показывают, что у 40%(4 человека) преобладает высокий уровень нейротизма, это может говорить о низкой сопротивляемости стрессу, переменчивой особенности, лабильной и реактивной нервной системе, повышенной эмоциональной восприимчивостью и раздражительностью.

Такая особенность личности, способна снижать успешность в профессиональной деятельности, а применимо к нашему исследованию может снижаться уровень в эффективности и успешность предпринимателя.

Личность предпринимателя можно охарактеризовать как в целом менее адаптивная, преобладают пессимистические настроения, характеризуется беспокойством, повышенной возбудимостью, тревожностью и неуверенностью в себе. Такие люди склонны реагировать на происходящее с неадекватной реакцией, нетипичной к происходящим событиям. Личность может характеризоваться общей нервозностью и неуверенностью. Личность может иметь склонность к перфекционизму, стремление к которому может создавать дополнительные стрессовые ситуации для предпринимателя.

Предприниматель с такой особенностью постоянно может находиться в напряжении и сосредоточенности, он больше боится неудач (стратегия избегание неудач) и менее нацелен на достижение успеха.

Низкий уровень нейротизма в выборке определен у 2 человека (20% испытуемых). Для такого уровня нейротизма, характерными чертами являются чрезвычайная стойкость к переживаниям и беспокойствам, уравновешенность, пониженная тревожность, уверенность в себе и своих поступках.

Средний уровень нейротизма выявлен у 4 испытуемых (40%). Эти испытуемые менее подвержены воздействию возбудимости, тревожности и характеризуются общей эмоциональной устойчивостью.

Подобный повышенный уровень нейротизма, на наш взгляд, связан с особенностью периода исследования. Повышенное давление на предпринимателя, неуверенность в дальнейшей судьбе предприятия, социально-экономическая и политическая ситуация, всё это воздействует на личность.

Ниже представлены показатели тестирования по методике личностный опросник, рисунок №4 ПРИЛОЖЕНИЕ 2, таблица 2.2.



Рисунок 4 – Результаты исследования эмоциональной стабильности у предпринимателей по методике «16-ти-факторный личностный Опросник» (фактор С), Р. Кеттелла

Представленные (рис. 4) результаты показывают:

– при низких показателях – эмоциональная слабость, эмоциональная неустойчивость, нахождение под влиянием чувств и эмоций, переменчивость в настроении, переменчив в отношениях и неустойчив в интересах, имеет склонность уступать свои позиции, беспокойство, уклоняется от общения, не вступает в споры, присутствует высокая утомляемость;

– при средних и высоких показателях – эмоциональная сила, характеризуется эмоциональной устойчивостью и стабильностью, выдержанный, трезвомыслящий, повышенная работоспособность,

практичный, зрелый, имеет выраженные стабильные интересы, адекватно оценивает ситуацию, избегает ненужных трудностей, может быть склонен к эмоциональной ригидности и сниженной эмоциональной чувствительности.

Исследование показывает, что низкий уровень эмоциональной нестабильности, а следовательно, эмоциональная слабость и нестабильность наблюдается у меньшинства у группы 2 человек (20% испытуемых). 3 испытуемых (30% от общей выборки) показывают средний уровень эмоциональной стабильности, а 5 испытуемых (50% выборки) высокий уровень эмоциональной стабильности.

Как уже отмечалось, низкий уровень показывает эмоциональную слабость, а средний и высокий уровень демонстрирует эмоциональную стабильность и всех характеристики с ней связанные.

Авторы подмечают закономерность того, что предприниматели обладают высокими показателями эмоциональной стабильности. Это свойственно для личностей – лидеров, организаторов, способных в сложной ситуации концентрироваться и находить пути решения. Предпринимательская деятельность подразумевает ежедневные вызовы и наличие таких показателей в методиках, положительно влияет на успех самого предприятия и внутреннее состояние самого предпринимателя.

Стабильность в увлечениях, уверенность в правильности и принятых решений позволяет предпринимателю не скатываться в сомнения и не терять эмоциональные личностные ресурсы.

Данные показатели могут влиять на стабильность личных, семейных отношений. Семья занимает важное место в жизни любого человека, а в жизни активного предпринимателя занимает одно из ведущих позиций.

Высокие показатели характеризуют людей, адекватно оценивающих факты. Предприниматель ежедневно сталкивается с принятием решений, что положительно влияет на ведение деятельности.

Ниже представлены результаты теста на выявление личностной тревожности, рисунок №5 ПРИЛОЖЕНИЕ 2,таблица 2.3.



Рисунок 5–Результаты исследования личностной тревожности у предпринимателей по методике «Методика на выявление личностной и ситуативной тревожности», Ч.Д. Спилбергера (адаптация Ханина)

Согласно (рис. 5) данным у испытуемых у 20% испытуемых (2 человека) наблюдается низкая личностная тревожность, у 60% испытуемых (6 человек) средняя, и у 20% (2 человека) высока личностная тревожность.

Личностная тревожность – это достаточно устойчивая индивидуальная характеристика личности, при высоких показателях которой, человек склонен воспринимать многие жизненные обстоятельства как ситуации угрожающие. При этом те же ситуации, человек с низкими показателями личностной тревожности может воспринимать гораздо спокойней.

В данном случае, низкие показатели свидетельствуют о низкой личностной тревожности, а она в свою очередь воздействует непосредственно на человека. Люди с низкой личностной тревожностью более устойчивы к непредсказуемым обстоятельствам, более спокойно реагируют на различные ситуации.

Низкие показатели личностной тревожности могут говорить о наличии более высокого личностного эмоционального ресурса, что может свидетельствовать о большей успешности личности в деятельности. Физиологические резервы меньше расходуются на поддержание психики в норме.

Испытуемые со средними и высокими показателями личностной тревожности, возможно, более подвержены оценивать различные ситуации как угрожающие. Физиологические ресурсы и психологические ресурсы расходуются в более щадящих режимах, что также не приводит к различным проблемам, в том числе соматическим [52].

Таким образом, в настоящем параграфе были представлены характеристики выборки испытуемых и результаты констатирующего эксперимента, проведён его анализ. Представлены данные испытуемых по показателям: уровень нейротизма, уровень эмоциональной стабильности, уровень личностной тревожности.

Выводы по главе 2

Для организации опытно-экспериментального исследования эмоциональной устойчивости у предпринимателей, нами была разделена деятельность на три этапа. Осуществлён теоретический поиск методов и методик исследования, проведена констатирующая деятельность.

Применялись теоретические (общенаучные) методы – анализ, синтез, обобщение, классификация, целеполагание.

В исследовании были применены три методики и получены результаты:

– у предпринимателей показатели нейротизма следующие: на низком уровне у 20% (2 человека), на среднем уровне у 40% (4 человека), на высоком уровне у 40% (4 человека) (личностный опросник Г. Айзенка);

– мы исследовали показатели эмоциональной стабильности и нестабильности. Получены следующие результаты: у 20% (2 человека)

предпринимателей низкий уровень эмоциональной стабильности, у 30% (3 человека) средний уровень эмоциональной стабильности и у 50% (5 человек) высокий уровень эмоциональной стабильности (личный опросник Р. Кеттелла);

– результаты по уровню личностной тревожности показывают: у 20% (2 человека) предпринимателей низкий уровень личностной тревожности, 60% (6 человек) средний уровень и 20% (2 человека) высокий личностной тревожности (выявление личностной тревожности Ч.Д. Спилбергера).

Таким образом, для большинства предпринимателей характерна низкая динамика показателей уровня нейротизма, тревожности, при этом уровень эмоциональная стабильности на высоком уровне.

ГЛАВА 3. ОПЫТНО-ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

3.1 Программа формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей

Разработка психолого-педагогической программы по формированию эмоциональной устойчивости у предпринимателей проводилась с учетом их особенностей, направлена на снижение высокого уровня нейротизма, ситуативной и личностной тревожности и ориентирована на повышение уровня эмоциональной устойчивости. Программа также создавалась с целью минимизации отрицательных эмоциональных и поведенческих объективных проявлений в поведении предпринимателей, формирование у них обновленных механизмов реагирования и как следствие поведения.

При разработке программы мы опирались на труды следующих авторов: М.Ш. Кипниса, Ю.В. Саенко и К. Фопеля [35, 61, 64].

При подборе упражнений в программу, используются комплексные упражнения. Предлагаемая программа учитывает специфику профессиональной деятельности предпринимателей, характер их повседневного взаимодействия. В содержание программы входит 8 занятий по 1,5 академических часа.

Предполагается, что проведение программы по формированию эмоциональной устойчивости у предпринимателей, снизит уровень нейротизма, ситуативной и личностной тревожности и повысит уровень эмоциональной устойчивости испытуемых. Реализация программы выполнена на базе АО «Челябнетма» город Челябинск. Для проведения занятий с предпринимателями предоставлена комната отдыха предприятия, позволяющая создать необходимые комфортные условия для занятий.

Каждое занятие начинается с теоретической части, с последующим переходом к практическим упражнениям. Регулярность и продолжительность занятий: один раз в неделю по 60 минут, всего 8 занятий.

Программа ориентирована на взрослых людей – предпринимателей, руководителей различных уровней.

Цель программы: сформировать эмоциональную устойчивость у предпринимателей.

Задачи:

- развивать знания об эмоциональной устойчивости личности и способах его повышения;
- способствовать снижению уровня нейротизма, личностной тревожности, и повышения уровня эмоциональной устойчивости, освоению приёмов саморегуляции;
- мотивировать к закреплению полученных умений и навыков конструктивного поведения в различных профессиональных и жизненных ситуациях.

Каждое занятие имеет структуру и состоит:

- ритуал приветствия – примерно повторяющееся в начале тренингового занятия действие, позволяющее участникам группы преодолеть психологический дискомфорт, поприветствовать друг друга;
- разминка – создание в группе рабочей атмосферы, эмоциональное включение в работу, подготовка к основной части занятия;
- основная часть занятия – проведение основных коррекционных упражнений и техник;
- завершающая часть занятия – предполагает рефлекссию, обратную связь, эмоциональную оценку занятия.

Материально-техническое оснащение: просторная аудитория, стулья, столы, компьютер, проектор, возможность вывода звука, тетрадь для

ведения конспекта, отдельные листы бумаги, бланки тестов, авторучки, фломастеры.

Занятие 1.

Цель занятия: знакомство с предстоящими методиками работы, знакомство участников тренинга, изучение теоретических основ проявления эмоций в форме беседы, сбор ожиданий группы.

Упражнение «Знакомство» «Имена» или «Здравствуйте, я рад познакомиться».

Цель: помочь участникам группы познакомиться, создать на занятиях комфортную обстановку.

Упражнение «Беседа на тему эмоций и чувств».

Цель: изучение эмоций как выражение значимых потребностей, анализ функций эмоций, знакомство с компонентами эмоциональной устойчивости. Изучение шести базовых эмоций: страх, гнев (злость), отвращение (презрение), печаль (грусть), радость и интерес (удивление).

Упражнение «Мои эмоции».

Цель: научиться распознавать свои эмоции, их вербализация, соотношение происходящих событий и моих эмоций, научиться открываться переживаниям. Сформировать навыки распознавания эмоциональных реакций.

Упражнение «Окончание занятия».

Цель: рефлексия, подведение итогов, мнение участников группы о проведенном занятии.

Занятие 2.

Цель занятия: погружение в вопрос о регуляции эмоций, под которым понимается трансформация деструктивных эмоций в конструктивные, то есть способствующие продуктивному осуществлению текущих или предстоящих взаимодействию и осуществлению совместной деятельности.

Упражнение «Поза выражающая эмоцию».

Цель: тренировка выражения и понимания различных эмоциональных состояний.

Упражнение «Релаксация».

Цель: научиться воспринимать свое тело и снижать эмоциональное напряжение.

Упражнение «Понимание радости».

Цель: исследование эмоции радости и удовольствия.

Упражнение «Рефлексия и обратная связь».

Цель: рефлексия, подведение итогов, мнение участников группы о проведенном занятии.

Время: 10 минут.

Ход занятия: ведущий подводит итог занятия, участникам группы предлагается кратко поделиться своим мнением об упражнениях, его пользе, своих ощущениях от участия в занятиях, свои пожелания, участники могут высказать слова благодарности за проведенное занятие.

Занятие 3.

Цель занятия: изучение тревожности и страха. Обучение преодоления тревожности и страха.

Упражнение «Тревожность и страх».

Цель: научиться осознавать эмоции тревоги и страха, их причины, течение, способы преодоления.

Упражнение «Контакт со страхом».

Цель: обучиться навыкам преодоления страхов.

Упражнение «Рефлексия и обратная связь».

Цель: рефлексия, подведение итогов, мнение участников группы о проведенном занятии.

Занятие 4.

Цель занятия: работа с интроектами. Изучить идею об интроектах чужих убеждений, влияющих на нашу жизнь. Сформировать навыки позитивного изменения иррациональных убеждений.

Упражнение «Работа с иррациональными идеями».

Цель: осознать и опровергнуть свои иррациональные идеи, понять их влияние на поведение.

Упражнение «Работа с рациональными идеями».

Цель: изучить и обсудить рациональные идеи участников группы.

Упражнение «Обязан-должен-хочу».

Цель: преобразование иррациональных идей в рациональные и преодоление связанных с первыми эмоций.

Упражнение «Рефлексия и обратная связь».

Цель: рефлексия, подведение итогов, мнение участников группы о проведенном занятии.

Занятие 5.

Цель занятия: осознание и исследование эмоции стыда, вины и обиды, развитие доверия, эмпатии, способность понимать других. Достижение наполненности, самоуважения, независимости в противоположность стыду. Освобождение от переживаний обиды.

Упражнение «Стыд, вина и обида».

Цель: осознание и отслеживание стыда, вины и обиды.

Упражнение «Работа со стыдом».

Цель: обучение работы с чувством стыда, преодоление стыда.

Упражнение «Мне больше не стыдно».

Цель: достичь чувства гордости, самоуважения, чувства собственной ценности, самоуважения.

Упражнение «Окончание тренингового занятия».

Цель: рефлексия, подведение итогов, мнение участников группы о проведенном занятии, своём состоянии, эмоциях, продвижениях.

Занятие 6.

Цель занятия: уйти от переживания обиды, проработка затаённых обид. Исследование события и их последствия, вызывающие тревогу,

преодолеть страх, развить способность получать угрожающую информацию.

Упражнение «Я не обижаюсь».

Цель: уход от переживаний обиды.

Упражнение «Поиск затаённых обид».

Цель: исследование и проработка затаённых обид.

Упражнение «Декатастрофизация».

Цель: Исследование события и их последствия, вызывающие тревогу, преодолеть страх, развить способность получать угрожающую информацию.

Упражнение «Завершение занятия».

Цель: рефлексия, подведение итогов, мнение участников группы о проведенном занятии.

Занятие 7.

Цель занятия: научиться осознавать свои гнев и враждебность, обучиться открыто и конструктивно выражать агрессию и гнев. Противостояние чужой агрессии.

Упражнение «Беседа на тему гнева и агрессии».

Цель: уход от переживаний обиды.

Упражнение «Осознание своей злости и злости других».

Цель: исследовать совой гнев и враждебность.

Упражнение «Подведение итогов занятия».

Цель: рефлексия, подведение итогов, мнение участников группы о проведенном занятии.

Время: 10 минут.

Ход занятия: ведущий подводит итог занятия, участникам группы предлагается кратко поделиться своим мнением об упражнениях.

Занятие 8.

Цель занятия: обучение процессу получение удовольствия от профессиональной деятельности и ведения бизнеса. Укрепление веры в

возможность достижения цели. Итоговая беседа с предпринимателями по полученным результатам, эмоциональный отклик.

Упражнение «Профессиональная деятельность и эмоции».

Цель: обучение процессу получения удовольствия от профессиональной деятельности.

Упражнение «Визуализация достижения цели».

Цель: проработка способности верить в возможность достижения поставленной цели.

Таким образом, нами разработана и проведена программа формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей, рассчитана на 8 занятий, по 1,5 академических часа одно занятие. Программа была реализована в течение месяца, по 2 занятия в неделю.

3.2 Анализ результатов опытно-экспериментального исследования

После проведения программы формирования у предпринимателей, нами были проведены повторные диагностические исследования по выбранным методикам. На этом этапе мы проверим гипотезу исследования и эффективность реализованной программы, с помощью методов математической статистики.

Проведённая методика личностный опросник «ЕРІ» Г. Айзенка (форма А) рисунок 6, ПРИЛОЖЕНИЕ 4, таблица 4.1 выявил следующие показатели:

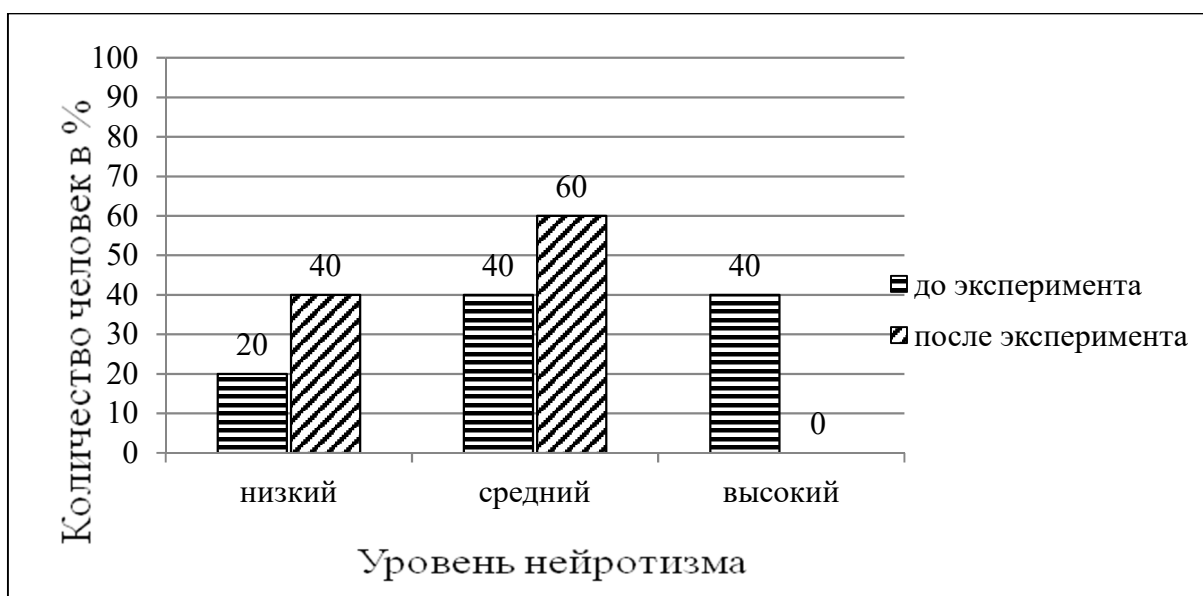


Рисунок 6 – Результаты исследования уровня нейротизма у предпринимателей по методике личностный опросник «ЕРІ» (форма А) Г. Айзенка, до и после реализации программы

После проведения программы формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей шкала нейротизма несколько изменилась. На рисунке 6 заметна тенденция к снижению уровня нейротизма. Испытуемых с низким уровнем нейротизма после проведения формирующего эксперимента выявлено 40% (4 человека) вместо 20% (2 человек) до формирующего эксперимента. В группе со средним показателем уровня нейротизма 40% (4 человека) до 60% (6 человек). Группа с высоким уровнем нейротизма, который составлял 40% (4 человека) испытуемых, после проведения программы составляет 0%. Анализ результатов показал эффективность программы по формированию эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

У испытуемых уровень нейротизма снижается, увеличивается число предпринимателей со средними и низкими показателем нейротизма, а предпринимателей с высоким уровнем нейротизма повторное исследование не выявило. Человек к низким уровнем показателей нейротизма характеризуется стойкостью к переживаниям и беспокойствам, уравновешенностью, пониженной тревожностью, уверенностью в себе и своих поступках. Лица со средним уровнем показателей нейротизма менее

подвержены воздействию нервной возбудимости, тревожности и характеризуются общей эмоциональной устойчивостью.

Ниже представлены показатели по личностному опроснику Р. Кеттелла до и после формирующего эксперимента, рисунок 7, ПРИЛОЖЕНИЕ 4, таблица 4.2.

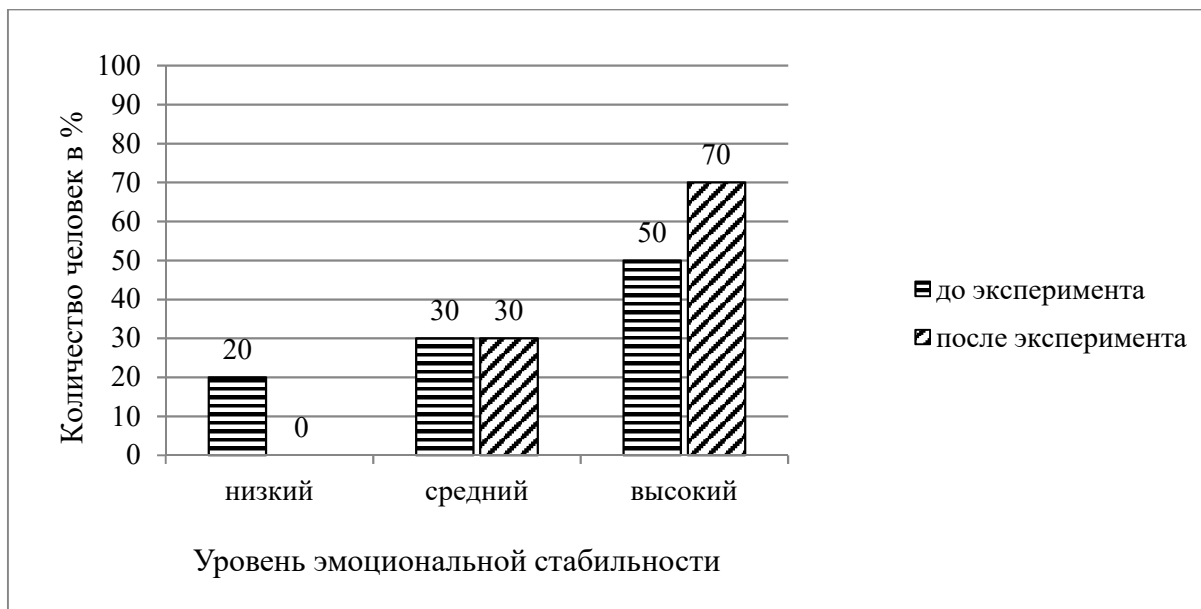


Рисунок 7 – Результаты исследования эмоциональной стабильности у предпринимателей по методике «16-ти-факторный личностный Опросник» (фактор С), Р. Кеттелла, до и после реализации программы

На рисунке 7 заметна тенденция к повышению уровня эмоциональной стабильности у испытуемых.

Исходя из результатов диагностики до и после проведения программы по формированию эмоциональной устойчивости у предпринимателей, по уровню эмоциональной стабильности мы видим изменения.

Испытуемых с низким уровнем показателей эмоциональной устойчивости не выявлено после проведения программы, хотя до её реализации было выявлено 20% (2 человека). Испытуемых со средним уровнем выявлено также 30% (3 человека), как и до реализации программы, но этот показатель не изменился в связи с тем, что части испытуемых с низким уровнем эмоциональной устойчивости выявлен средний уровень эмоциональной стабильности. Самые значимые

изменения произошли с показателями на высоком уровне эмоциональной стабильности, который изменился с 50% (5 человек) до 70% (7 человек).

Также применительно к средним и высоким показателям уровня эмоциональной стабильности отметим, что люди с такими показателями характеризуются эмоциональной силой, повышенной эмоциональной устойчивостью и стабильностью, выдержкой, повышенной работоспособностью, практичностью, выраженностью и стабильностью интересов, адекватностью в оценки ситуации, избегают ненужных трудностей, могут быть склонны эмоциональной ригидности и сниженной эмоциональной чувствительности. Указанные показатели могут приводить к успешности в ведении предпринимательской деятельности.

Ниже представлены результаты тестирования на выявление личностной тревожности, до и после формирующего эксперимента, рисунок 8, ПРИЛОЖЕНИЕ 4, таблица 4.3.

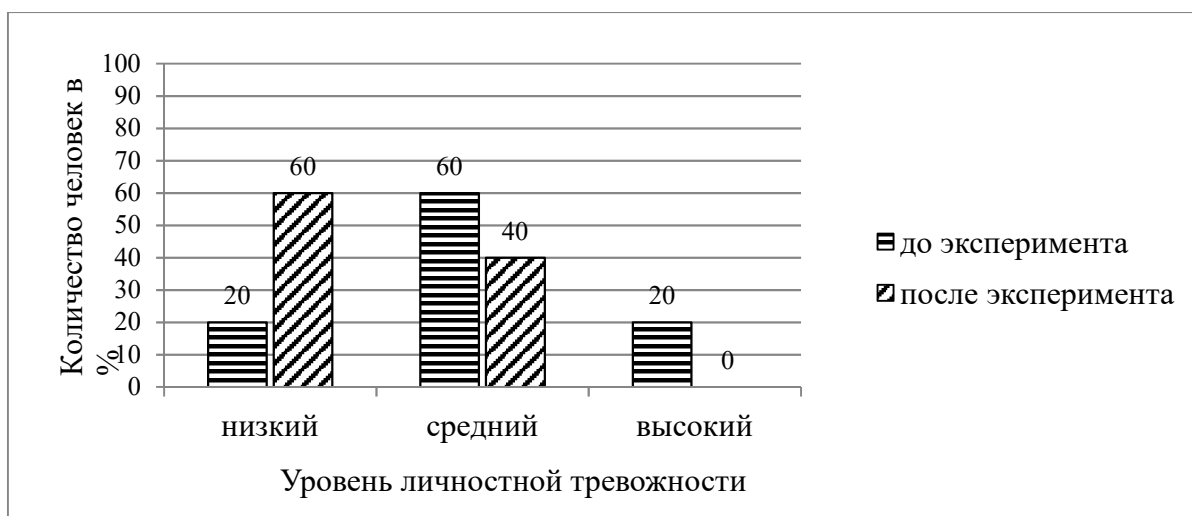


Рисунок 8 – Результаты исследования личностной тревожности у предпринимателей по методике «Методика на выявление личностной и ситуативной тревожности», Ч.Д. Спилбергера (адаптация Ю.Л.Ханина), до и после реализации программы

Полученные результаты диагностики до и после проведения программы по формированию эмоциональной устойчивости у предпринимателей, в уровне личностной тревожности заметны изменения. На рисунке заметна тенденция к снижению уровня эмоциональной стабильности у испытуемых. Что может говорить об эффективности

проведения психолого-педагогической программы по формированию эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

Испытуемых с низкими показателями личностной тревожности выявлено 60% (6 человек) вместо 20% (2 человек), до реализации программы. Испытуемых со средними показателями выявлено 40% (4 человека) вместо 60% (6 человек). Испытуемых с высокими показателями уровня личностной тревожности не выявлено после реализации психолого-педагогической программы.

Низкие показатели личностной тревожности могут говорить о наличии более высокого личностного эмоционального ресурса, что может свидетельствовать о большей успешности личности в деятельности, в том числе в предпринимательской. Физиологические резервы меньше расходуются на поддержание психики в норме.

Испытуемые со средними показателями личностной тревожности, возможно, более подвержены оценивать различные ситуации как угрожающие. Физиологические ресурсы и психологические ресурсы расходуются в более щадящих режимах, что также не приводит к различным проблемам, в том числе соматическим.

С целью проверки гипотезы исследования, а также подтверждения или опровержения эффективности психолого-педагогической программы по формированию эмоциональной устойчивости у предпринимателей, мы провели математико-статистическую обработку полученных данных, применив Т-критерий Вилкоксона.

С целью выявить изменение уровня нейротизма после проведения формирующего эксперимента мы сравнили показатели предпринимателей до и после. Были сформулированы гипотезы.

Гипотезы:

H₀: интенсивность сдвигов в направлении снижения уровня нейротизма не превосходит интенсивность сдвигов в направлении повышения уровня нейротизма.

H1: интенсивность сдвигов в направлении снижения уровня нейротизма превышает интенсивность сдвигов в направлении повышения уровня нейротизма.

T для n=8,

$$T_{кр.} = \begin{cases} 5 & p \leq 0,05 \\ 1 & p \leq 0,01 \end{cases}$$

T эмпир.=0

$$T = \sum R_t = 0$$

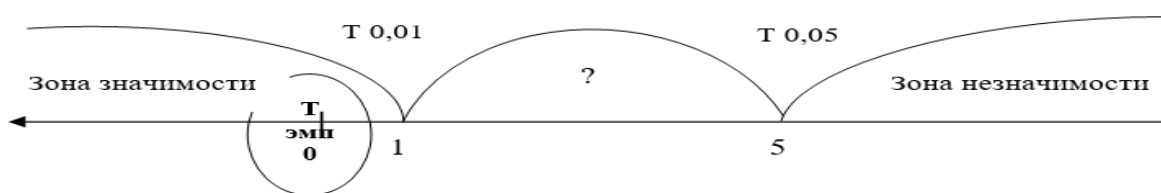


Рисунок 9 – Область значимых и незначимых сдвигов показателей нейротизма по методике личностный опросник «ЕРІ» (форма А) Г. Айзенка

На основании данных, при $p \leq 0,05$ нами принимается гипотеза H1: интенсивность сдвигов в направлении снижения уровня нейротизма превышает интенсивность сдвигов в направлении повышения уровня нейротизма.

Чтобы доказать математико-статистическую значимость результатов уровня эмоциональной стабильности у предпринимателей, по методике – «16-ти-факторный личностный Опросник», (фактор С) Р. Кеттелла, мы берём показатели до и после осуществления программы формирования эмоциональной устойчивости предпринимателей.

Сформулируем гипотезы:

H0: интенсивность сдвигов в направлении повышения уровня эмоциональной стабильности не превосходит интенсивность сдвигов в направлении снижения уровня эмоциональной стабильности.

H1: интенсивность сдвигов в направлении повышения уровня эмоциональной стабильности превышает интенсивность сдвигов в направлении снижения уровня эмоциональной стабильности.

T для n = 10,

$$T_{кр.} = \begin{cases} 10 & p \leq 0,05 \\ 5 & p \leq 0,01 \end{cases}$$

T эмпир. = 0

T = $\sum R_t = 0$

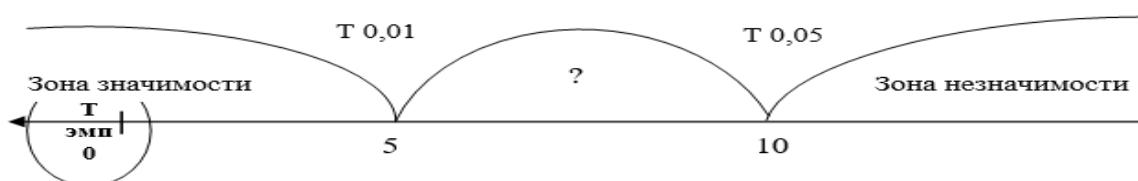


Рисунок 10 – Область значимых и незначимых сдвигов показателей шкалы эмоциональной стабильности по методике «16-ти-факторный личностный Опросник», (фактор С) Р. Кеттелла

Из рисунка 10 мы делаем вывод, T эмпир. находится в зоне значимости, следовательно принимается гипотеза H1, интенсивность сдвигов в направлении повышения уровня эмоциональной стабильности превышает интенсивность сдвигов в направлении снижения уровня эмоциональной стабильности.

Далее определим, существуют ли статистически значимые сдвиги показателей личностной тревожности по «Методике на выявление личностной и ситуативной тревожности» Ч.Д. Спилбергер (адаптация Ю.Л.Ханина).

Сформулируем гипотезы:

H0: интенсивность сдвигов в направлении снижения тревожности не превосходит интенсивность сдвигов в направлении повышения тревожности.

H1: интенсивность сдвигов в направлении снижения тревожности превышает интенсивность сдвигов в направлении повышения тревожности.

T для n = 10,

$$T_{кр.} = \begin{cases} 10 & p \leq 0,05 \\ 5 & p \leq 0,01 \end{cases}$$

T эмпир. = 0

T = $\sum R_i = 0$

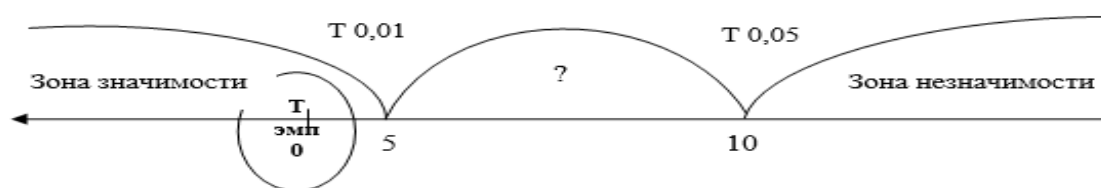


Рисунок 11 – Область значимых и незначимых сдвигов показателей шкалы личностной тревожности «Методике на выявление личностной и ситуативной тревожности» Ч.Д. Спилбергер (адаптация Ю.Л.Ханина)

Итак, принимается гипотеза H1, интенсивность сдвигов в направлении снижения тревожности превышает интенсивность сдвигов в направлении повышения тревожности.

После проведения математико-статистической обработки показателей, полученных после проведения психолого-педагогической программы формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей, нами было выявлено следующее. Статистически значимые отличия наблюдаются во всех показателях: уровня нейротизма, эмоциональной стабильности, личностной тревожности. Это свидетельствует о эффективности разработанной и реализованной психолого-педагогической программы по формированию эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

Таким образом, полученные данные после метаматематической обработки подтверждают наличие статистически значимых сдвигов в

сторону повышения уровня эмоциональной устойчивости у предпринимателей, что говорит о доказанности гипотезы исследования.

3.3 Технологическая карта внедрения результатов исследования в практику

Для наиболее эффективного сохранения результатов проведенной программы мы составили технологическую карту внедрения в практику [54].

Определено 7 этапов внедрения результатов исследования эмоциональной устойчивости у предпринимателей:

1.Целенаправленное внедрение по теме программы формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей:

- проанализировать источники по предмету внедрения;
- поставить цели внедрения результатов исследования;
- разработать этапы внедрения результатов исследования;
- разработать программно-целевой комплекс внедрения.

2.Формирование положительной психологической установки на внедрение программы формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей:

- выработать состояние готовности к освоению предмета внедрения у предпринимателей;
- сформировать положительную реакцию на предмет внедрения у предпринимателей.

3. Изучение предмета внедрения программы формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей»:

- изучить соответствующие документы и материалы по предмету внедрения результатов исследования в практику;
- изучить особенности предмета внедрения;
- исследовать методики внедрения [61].

4.Опережающее освоение предмета внедрения программы формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей:

- создать инициативную группу для опережающего внедрения темы исследования;
- закрепить и расширить знания, полученные на предыдущем этапе;
- обеспечить инициативную группу условиями для успешного освоения материалов;
- контроль методики внедрения [60].

5.Фронтальное освоение предмета внедрения программы формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей:

- мобилизовать группу на внедрение инновационной программы формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей;
- развивать знания, умения и навыки полученные на предыдущем этапе;
- обеспечить условия для фронтального внедрения инновационной программы формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей;
- освоить предмет внедрения группой.

6. Совершенствование работы над темой формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей:

- совершенствование знаний, умений и навыков, внедренных на предыдущем этапе работы;
- обеспечить условия по совершенствованию методики работы по внедрению результатов;
- совершенствовать методику внедрения результатов [64].

7.Продвижение опыта освоения внедрения программы формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей:

- изучить и обобщить опыт внедрения результатов исследования в практику;

– по возможности осуществить наставничество над другими предпринимателями, осуществляющими внедрение программы по формированию эмоциональной устойчивости у предпринимателей;

– продвижение опыта внедрения результатов в практику [61].

Таким образом, нами выделено 7 этапов внедрения результатов исследования эмоциональной устойчивости у предпринимателей. Каждый этап связан и основан на предыдущем. Последовательное выполнение целей каждого этапа обеспечивает высокую результативность внедрения. Технологическая карта внедрения приведена в Приложении 5.

Рекомендации по формированию эмоциональной устойчивости для предпринимателей [56].

По результатам исследования эмоциональной устойчивости у предпринимателей мы формируем следующие рекомендации. В связи с тем, что формирование эмоциональной устойчивости длительный процесс, осуществляемый поэтапно, с последовательным достижением промежуточных целей в формировании эмоциональной устойчивости. Целью настоящих рекомендаций является повышение уровня сформированности эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

Формирование эмоциональной устойчивости у предпринимателей осуществляется не в форме наблюдения действительности, а в виде организованных в систему действий, операций, создающих определённые знания, умения и отношения [61].

Авторы придерживаются пятикомпонентной психологической структуры эмоциональной устойчивости: когнитивный компонент, эмоциональный компонент, мотивационный компонент, волевой компонент, поведенческий компонент. Понимание эмоциональной устойчивости как сложного многокомпонентного феномена, даёт возможность предложить эффективные рекомендации по формированию эмоциональной устойчивости.

Как уже отмечалось в работе, в основе психологической устойчивости лежит взаимодополняющее единство постоянства и изменчивости личности. На основе постоянства строится жизненный путь, без него невозможно достижение жизненных целей, оно укрепляет самооценку, способствует принятию своей индивидуальности. Изменчивость же, теснейшим образом связана с самим развитием личности, ведь развитие невозможно без изменений, которые происходят с человеком при воздействии внешних и внутренних факторов. Важнейшим для психологической устойчивости является равновесие между постоянством и изменчивостью [64].

На основании этого понимания, предлагаются рекомендации по формированию эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

Первое – разработка и проведение психолого-педагогической программы по формированию эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

Понимать, что деятельность предпринимателя связана с постоянной эмоциональной нагрузкой и стабилизация состояния связана с внешними и внутренними факторами. При появлении таких признаков как усталость, эмоциональное выгорание, повышенная раздражительность, агрессивность, повышенная тревожность, предпринять попытки по их коррекции, обратиться к специалисту.

Второе – участие в программах обучения и группах тренинга, в которых возможно повысить уровень своих компетенций и овладение более широким спектром пониманий о формировании уровня эмоциональной устойчивости [62].

Успешные в профессиональной деятельности личности отличаются положительным фоном настроения, эмоциональной стабильностью, коммуникабельностью, гибкостью в общении, лабильностью нервных процессов, обладают хорошими способностями к обучению и способностью принимать обоснованные решения в условиях дефицита

времени и информации. Их мотивационная сфера отличается стремлением к успеху, взаимодействию, достижению результатов. На развитии указанных навыков и следует сконцентрироваться при работе по формированию эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

Третье – формирование понимания и культуры у предпринимателя, что основной ценностью является личность и её здоровье, является комфортное взаимодействие и межличностное общение [6].

Социальный статус предпринимателя идентифицируется с успехом, финансовым преуспеванием. Для психологической успешности предпринимателя, его удовлетворённости своей деятельностью, необходимо понимание важности ведения самостоятельной деятельности уже с первых дней. Каждому предпринимателю с первых дней его самостоятельного ведения бизнеса нужно понимать о личностной неповторимости и особенности, социальном статусе и важности. Особенно это важно в период становления бизнеса, его ранних этапах.

Формирование эмоциональной устойчивости – это процесс адаптации к ситуации, при столкновении предпринимателя к различными психотравмирующим обстоятельствами, с источниками стресса. Среди важных личностных особенностей, которые необходимо развивать предпринимателю являются: готовность к риску, организаторские и творческие способности, духовная свобода, упорство и постоянство, лидерские способности, самостоятельность, высокая мотивация достижения, высокий уровень интернальности, инновативность, способность к партнёрству, образовательная мобильность [66].

В качестве психологического ресурса предприниматель может использовать такой ресурс как предпринимательская активность. Это симптомокомплекс личности, позволяющий предпринимателю использовать ту или иную возможность своей реализации (способности), действовать в соответствии с обстоятельствами и адекватно реагировать на изменяющуюся действительность. Существуют исследования, которые

позволяют сделать вывод о том, что для реализации собственно предпринимательской деятельности необходимо не только определенного уровня развития предприимчивости и предпринимательской активности, но и низкого уровня блокираторов предпринимательской деятельности. В качестве которых выступает: страх неудач, высокая эмоциональная стабильность и нежелание покидать зону комфорта, а также высокая мечтательность без опоры на реальность. Предприниматель, это личность, не только которая мечтает, но и которая активно действует [36].

Исследования показывают, что к предпринимательской деятельности склонны исследуемые, у которых выражен такой компонент предпринимательской активности, как долгосрочное планирование, а у нерешившихся заняться предпринимательской деятельностью ориентация на результат. Здесь нас интересует планирование в психологическом смысле, как фактор психологического постоянства, стабильности, принятия ситуации [35].

Большое значение для формирования эмоциональной устойчивости предпринимателя является то, насколько его деятельность соответствует его ожиданиям, помогает ему самореализоваться. Насколько он видит её перспективной, получает ли он удовольствие, растёт ли он профессионально, понимает ли его трудности семья или значимые близкие люди, успешен ли экономически его проект. Необходимо при выборе предпринимательской сферы, учитывать интерес бедующего к выбираемой сфере деятельности.

Для успешного создания и развития собственного дела, при ведении его с деловыми партнёрами, важным фактором, влияющим на эмоциональную устойчивость, является психологическая совместимость. Под психологической совместимостью в психологии принято понимать способность к совместной деятельности, в основе которой лежит оптимальное сочетание в коллективе личностных качеств участников. Повысить психологическую совместимость могут такие факторы общие

ценности, сплоченность, доверие, симпатия, привязанность друг к другу, общие увлечения. Особое место в психологической совместимости занимает феномен сработанности. Сработанность – это согласованность в работе и деятельности между участниками. В сработанности выделяют два признака согласованность и работа. Единомыслие, общность точек зрения, единоподушие, дружеские отношения [21].

Эмоциональная устойчивость предпринимателя является совокупностью свойств его личности, которая позволяет ему самостоятельно осуществить создание и ведение предпринимательской деятельности, успешно осуществлять управление. Контролировать своё эмоциональное состояние, взаимодействовать с другими людьми.

Успешный предприниматель должен обладать лидерскими качествами. Выделяют психологические особенности предпринимателя в соответствии со стадиями развития их бизнеса. На начальном этапе зарождения идеи дела и его реализации, наиболее важное качество – это смелость, которая помогает в поиске ресурсов, средств для развития, морально стимулировать к деятельности наёмных работников. На стадии активного функционирования, предприниматель сталкивается с проблемой расстановки кадрового состава, распределении обязанностей, должностей, делая нелёгкий выбор между личными отношениями и эффективностью работы предприятия [6].

Для успешной деятельности предпринимателя необходимо как высокий уровень предпринимательской активности и других психологических факторов предпринимателя, так и низкий уровень «блокираторов» предпринимательской деятельности, в качестве которых могут выступать страх неудач, высокая эмоциональная стабильность и нежелание покидать зону комфорта, а также высокая мечтательность без опоры на реальность.

Для работы и коррекции страха неудач, возможно проведение групповых психологических тренингов, позволяющих справиться с

подобными страхами. Человек в меньшей степени ориентируется на избегание неудач, а в большей степени ориентируется на стремление к успеху. Для проработки этого можно использовать тренинг: игра «прошлое, настоящее и будущее» [61].

В современных условиях жизни и ведения самостоятельной предпринимательской деятельности, особое значение занимает проблема поиска личностью ресурсов для совладания со стрессом, эмоциональным выгоранием, поддержкой эмоциональной устойчивости. Выделяют три типа копинг-стратегий, на которых нужно сфокусировать своё внимание предпринимателю: стратегии когнитивной адаптации, стратегии поведенческой адаптации, эмоционально-ориентированные стратегии.

Стратегии когнитивной адаптации – связаны с использованием мышления и направлены на изменение отношения к ситуации, отрицание, ментальное дистанцирование, изменение целей и ценностей, обращение к юмору. Поведенческая адаптация, это работа с причиной проблемы, изменение её источника. Обучение к новым умениям, поиску информации, изменение способов решения. Эмоционально-ориентированные стратегии направлены на работу с эмоциями, которые сопровождают восприятие стресса, активное их выражение, работа с враждебными чувствами, медитации и другое. Люди, как правило, используют все копинг-стратегии, некоторые являются по сути дезадаптивными проявлениями (алкоголь, наркотики), приводящими в долгосрочной перспективе к снижению психологического и физиологического благополучия [64].

Нужно отметить, что, как и представители любой другой профессиональной деятельности, индивидуальные предприниматели подвержены эмоциональному выгоранию. Указанный синдром представляет собой ответную реакцию организма на продолжительные стрессы, возникающие в процессе межличностных коммуникаций, и чаще всего это прослеживается у представителей профессиональной деятельности «человек-человек».

Применительно к нашему исследованию, в котором были использованы эмпирические методики, позволившие провести необходимые исследования. Необходимо понижать уровень нейротизма, повышать уровень эмоциональной стабильности и повышать уровень личностной тревожности [57].

Эмоциональная устойчивость предпринимателя – это результат активной позиции. Предприниматель может избрать путь по постоянному повышению эмоциональной устойчивости это его выбор [6].

Таким образом, по результатам исследования эмоциональной устойчивости у предпринимателей мы сформировали рекомендации. В связи с тем, что формирование эмоциональной устойчивости длительный процесс, осуществляемый поэтапно, с последовательным достижением промежуточных целей в формировании эмоциональной устойчивости. Целью рекомендаций является повышение уровня сформированности эмоциональной устойчивости у предпринимателей. К ним относятся: разработка и проведение психолого-педагогической программы по формированию эмоциональной устойчивости у предпринимателей; участие в программах обучения и группах тренинга, с целью повышения уровня компетенций и овладение более широким спектром пониманий о формировании эмоциональной устойчивости; формирование понимания и культуры у предпринимателя, того что основной ценностью личности и её здоровье, а также комфортное взаимодействие и межличностное общение.

Выводы по 3 главе

Нами разработана и проведена формирующая программа, рассчитана на 8 занятий, по 1,5 академических часа одно занятие. Программа была реализована в течение месяца, по 2 занятия в неделю.

Полученные результаты в ходе математико-статистической обработке данных, подтверждают статистически значимые сдвиги в сторону повышения показателей уровня эмоциональной устойчивости

предпринимателей. Можно говорить о том, что гипотеза исследования была доказана и, следовательно, программа была эффективна.

По результатам исследования мы составили технологическую карту и сформировали рекомендации для предпринимателей. Целью рекомендаций является повышение уровня сформированности эмоциональной устойчивости.

К рекомендациям относятся: участие в программах обучения, групповых тренингах, с целью повышения уровня компетенций и овладение более широким спектром пониманий о формировании эмоциональной устойчивости; формирование культуры у предпринимателя, основных ценностей личности и её здоровья, освоении психологически безопасного взаимодействия в межличностном общении.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Нами было проведено исследование по формированию эмоциональной устойчивости у предпринимателей. Были определены цели и задачи, достижение которых являлось основой нашего исследования.

Первая глава теоретическая часть исследования. На основе изучения научной литературы была изучена проблема формирования эмоциональной устойчивости как психолого-педагогическая категория, её теоретическая проработка, позиции ведущих учёных.

Эмоциональная устойчивость личности — это психологический феномен, объединяющий в себе различные компоненты: когнитивный, поведенческий, мотивационный, волевой, эмоциональный. Пути повышения эмоциональной устойчивости личности лежат во внешних и внутренних факторах.

Личностными особенностями предпринимателей является их способность взаимодействия в сфере деятельности «человек-человек», наличие предпринимательской активности, способности к предпринимательской деятельности, личностной эмоциональной стабильности.

Проведенное исследование литературы показывает более эффективную и долгосрочную деятельность и существования предприятия, у предпринимателей, обладающих большим опытом в предпринимательской деятельности и способности предпринимателя к долгосрочному планированию. Опытные предприниматели нацелены на долгосрочное ведение деятельности, понимая, что результат и прибыль может время от времени меняться и зависеть от ряда других экономических и личностных показателей, времени года, мировых политических процессов.

Успешный предприниматель должен обладать лидерскими качествами. Выделяют психологические особенности предпринимателя в

соответствии со стадиями развития их бизнеса. На начальном этапе зарождения идеи дела и его реализации, наиболее важное качество — это смелость, которая помогает в поиске ресурсов, средств для развития, морально стимулировать к деятельности наёмных работников. На стадии активного функционирования, предприниматель сталкивается с проблемой расстановки кадрового состава, распределении обязанностей, должностей, делая нелёгкий выбор между личными отношениями и эффективностью работы предприятия.

К предпринимательской деятельности склонны испытуемые, у которых активно проявляются такие черты как предпринимательская активность, как долгосрочное планирование, а у нерешившихся заняться предпринимательской деятельностью ориентация на результат. Введение студентам в цикл обучения экономических дисциплин, может способствовать снижению страха перед открытием собственного дела.

Большое значение для формирования эмоциональной устойчивости предпринимателя является то, насколько его деятельность соответствует его ожиданиям, помогает ему самореализоваться. Насколько он видит её перспективной, получает ли он удовольствие, растёт ли он профессионально, понимает ли его трудности семья или значимые близкие люди, успешен ли экономически его проект.

На первичном этапе начала самостоятельной предпринимательской деятельности активность направлена на поиск ресурсов для запуска, а на более поздних этапах на работу с наемным персоналом.

Эмоциональная устойчивость занимает важное место в деятельности предпринимателя. При повышении её уровня качество жизни и деятельности предпринимателя может выйти на новый уровень.

Для реализации опытно-экспериментального исследования эмоциональной устойчивости у предпринимателей, нами была разделена деятельность на три этапа. Осуществлён поиск испытуемых и подготовка к работе, далее был осуществлён этап опытно-экспериментальной

деятельности. Завершающий этап – проведение исследования, изучение и обобщения массива данных – контрольно-обобщающий этап.

Применялись теоретические (общенаучные) методы – анализ, синтез, обобщение, классификация, анализ психолого-педагогической литературы.

В исследовании были применены методики и получены результаты исследования. У предпринимателей показатели нейротизма следующие: на низком уровне у 20%, на среднем уровне у 40%, на высоком уровне у 40%.

Мы исследовали показатели эмоциональную стабильность и нестабильности. Получены следующие результаты: у 20% предпринимателей низкий уровень эмоциональной стабильности, у 30% средний уровень эмоциональной стабильности и у 50% высокий уровень эмоциональной стабильности. Проводилось исследование показателя личностной тревожности. Были получены следующие результаты: у 20% предпринимателей низкий уровень личностной тревожности, 60% средний уровень и 20% высокий личностной тревожности.

Нами разработана и осуществлена программа формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей, рассчитана на 8 занятий, по 1,5 академических часа одно занятие. Программа была реализована в течение месяца, по 2 занятия в неделю.

После реализации психолого-педагогической программы по формированию эмоциональной устойчивости у предпринимателей, было осуществлено повторное тестирование по выбранным методикам исследования. Были получены следующие результаты.

У предпринимателей показатели нейротизма следующие: на низком уровне у 40%, на среднем уровне у 60%, на высоком уровне у 0%;

Показатели эмоциональную стабильность и нестабильности. Получены следующие результаты: предпринимателей низкий уровень эмоциональной стабильности не выявлено, у 30% средний уровень эмоциональной стабильности и у 70% высокий уровень эмоциональной стабильности;

Проводилось исследование показателя личностной тревожности. Были получены следующие результаты: у 60% предпринимателей низкий уровень личностной тревожности, 40% средний уровень и испытуемых с высокой личностной тревожностью не обнаружено.

Полученные данные математико-статистических расчетов показателей исследования подтверждают статистически значимые сдвиги в сторону повышения показателей уровня эмоциональной устойчивости. Исходя из гипотезы исследования, нами была сконструирована модель формирования эмоциональной устойчивости и разработана и осуществлена программа формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей.

Гипотеза исследования была доказана.

По результатам исследования эмоциональной устойчивости у предпринимателей мы сформировали рекомендации. Целью рекомендаций является повышение уровня сформированности эмоциональной устойчивости у предпринимателей. К ним относятся: разработка и проведение психолого-педагогической программы по формированию эмоциональной устойчивости у предпринимателей; участие в программах обучения и группах тренинга, с целью повышения уровня компетенций и овладение более широким спектром пониманий о формировании эмоциональной устойчивости; формирование понимания и культуры у предпринимателя, того что основной ценностью личности и её здоровье, является комфортное взаимодействие и межличностное общение.

Таким образом, поставленные цели и задачи исследования были достигнуты, гипотезы доказаны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аболин, Л. М. Особенности защитных механизмов личности в условиях хронической кризисной ситуации [Текст] / Л. М. Аболин, Н. И. Исмаилова, С. П. Политова // Ученые записки Казанского университета.– 2009.– № 5 (1).– С. 153-160.
2. Аболин, Л. М. Развитие духовно нравственной личности в учебно-событийной деятельности [Текст] / Лев Аболин // Мир психологии. – 2005. – №. 1. – С. 199-210.
3. Аболин, Л. М. Соотношение психологических и физиологических коррелятов эмоциональной устойчивости спортсменов [Электронный ресурс] / Л. М. Аболин // Вопросы психологии. – 1974. – № 1. – С. 104-115. – Режим доступа: <https://search.rsl.ru/ru/record/01007214945> – Загл. с экрана.
4. Аболин, Л. М. Теоретический и экспериментальный анализ подходов к исследованию проблемы стресса [Текст] / Лев Аболин // Ученые записки Казанского университета. – 2008. – № 3. – С. 94-106.
5. Ажиев, А. В. Психологическая устойчивость как значимый фактор в процессе развития личности педагога [Текст] / А. В. Ажиев, З. И. Гадаборшева // Современное общество: к социальному единству, культуре и миру / Материалы международного форума, Ставрополь, 2016. – С. 198-199.
6. Белова, Е. В. Психологические особенности личности успешных предпринимателей [Текст] / Елизавета Белова // Вестник Санкт-Петербургского университета. – Серия 12. Психология. Социология. Педагогика. – 2010. – № 2. – С. 200-205.
7. Божович, Л. И. Проблемы формирования личности [Текст] : учебник для вузов / Лидия Божович. – Воронеж: НПО «МОДЕК». 1999. – 349 с.

8. Большой психологический словарь [Текст] / сост. и общ. ред. Б. Г. Мещеряков, В. П. Зинченко. – Санкт-Петербург : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2018. – 672 с.
9. Бука, Т. Л. Психологический тренинг в группе: игры и упражнения [Текст] : учеб. пособие / Т. Л. Бука, М. Л. Митрофанова. – Москва. : Изд-во Ин-та психотерапии, 2005. – 141 с.
10. Водопьянова, Н. Е. Психодиагностика стресса [Текст] / Наталия Водопьянова. – Санкт-Петербург : Питер, 2009. – 336 с.
11. Волков, А.А. Психологическая устойчивость сотрудников органов внутренних дел [Текст] / Александр Волков // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2015. – № 1 (46). – С. 194-200.
12. Выготский, Л. С. Педагогическая психология [Электронный ресурс] : учебное пособие / Лев Выготский. – Режим доступа : <https://goldbiblioteca.ru>. – Загл с экрана.
13. Гольшева, З. В. Динамика смысложизненных ориентаций. Психологические проблемы смысла жизни [Текст] / Зинаида Гольшева // Материалы XIV симпозиума. – Москва, 2017. – С. 56-61.
14. Гольева, Г. Ю. Исследование уровня сформированности эмоциональной устойчивости студентов – будущих педагогов–психологов [Текст] / Г. Ю. Гольева // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. Научный журнал. – 2009. – № 6. – С. 61-68.
15. Гольева, Г. Ю. Проблема формирования мотивации достижения успеха на разных возрастных этапах развития личности [Текст] / Галина Гольева. – Челябинск : Цицеро, 2017. – 171с.
16. Гольева, Г. Ю. Формирование эмоциональной устойчивости личности [Текст] : учебное пособие / Галина Гольева. – Челябинск : Библиотека А. Миллера, 2021. – 105 с.
17. Гуткина, Н.И. Научная школа Лидии Ильиничны Божович: история и современность [Текст] / Н. И. Гуткина // Культурно-историческая психология. – 2008.– № 4. – С. 18-33.

18. Гуткина, Н. И. Концепция Л. И. Божович о строении и формировании личности (культурно-исторический подход) [Текст] / Н. И. Гуткина // Культурно-историческая психология. – 2018. – №. 2. – С. 116-128.
19. Дашкевич, О. В. Активная саморегуляция эмоциональных состояний спортсмена [Текст] / О.В. Дашкевич. – М.: Физкультура и спорт, 1971. – 67 с.
20. Долгова, В. И. Инновационные психолого-педагогические технологии в работе со старшеклассниками [Текст] / В.И. Долгова, Е.В. Барышникова, Е.В. Попова. – Москва: Перо, 2015. – 207 с.
21. Долгова, В. И. Исследование эмоционально-волевой регуляции студентов [Текст] / В. И. Долгова, Р. В. Овчарова // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. – 2015. – № 5. – С. 69-73.
22. Долгова, В. И. Исследование профессионально-педагогической направленности личности студентов [Текст] / В. И. Долгова, А. А. Нуртдинова // Современные проблемы науки и образования. – 2017. – № 6. – С. 142-142.
23. Долгова, В. И. Особенности эмоциональной устойчивости волонтеров геронтологических программ [Текст] / Валентина Долгова. // Успехи геронтологии. – 2014. – № 2. – С. 315-320.
24. Долгова, В. И. Психологическая защита [Текст] / В. И. Долгова, О. А. Кондратьева. – Москва : Перо, 2014. – 160 с.
25. Долгова, В. И. Формирование эмоциональной устойчивости личности [Текст] / В.И. Долгова, А.А. Напримеров, Я.В. Латюшин. – Санкт-Петербург: РГПУ им. А.И.Герцена, 2002. – 166 с.
26. Долгова, В. И. Формирование эмоциональной коммуникативной культуры (педагогов-музыкантов в колледже) [Текст] / В. И. Долгова, Я. Т. Жакупова. – Челябинск : РЕКПОЛ, 2010. – 245 с.

27. Долгова, В. И. Эмоциональная устойчивость как ключевая компетенция [Текст] / В. И. Долгова, Г. Ю. Гольева. – Челябинск : АТОКСО, 2010. – 183 с.
28. Долгова, В. И. Эмоциональная устойчивость личности [Текст] / В. И. Долгова, Г. Ю. Гольева. – Челябинск : «Перо», 2014. – 171 с.
29. Долгова, В. И. Эмпирическое исследование взаимосвязи самооценки и лидерских качеств в юношеском возрасте [Текст] / В.И. Долгова, В.К. Шаяхметова, О.Д. Бушуева // Научно–методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 44. – С. 145-149.
30. Дьяченко, М. И. О подходах к изучению эмоциональной устойчивости [Электронный ресурс] / М. И Дьяченко, В. А. Пономаренко. – Режим доступа: <http://www.voppsy.ru/issues/1990/901/901106.htm>. – Загл. с экрана.
31. Дьяченко, М. И. О природе эмоциональной устойчивости [Электронный ресурс] / М. И. Дьяченко // Тезисы научных сообщений к VI Всесоюзному съезду Общества психологов СССР. – М.: Просвещение, 1983. – Режим доступа: <http://www.voppsy.ru/issues/1990/901/901106.htm> – Загл. с экрана.
32. Ермолаев, О. Ю. Математическая статистика для психологов [Текст] : учебник для вузов / Олег Ермолаев. – Москва. : Флинта, 2015. – 336 с.
33. Ильин, Е. П. Эмоции и чувства [Текст] / Евгений Ильин. – Санкт-Петербург: Питер, 2017. – 752 с.
34. Капитанец, Е. Г. Исследование формирования синдрома эмоционального выгорания педагогов [Электронный ресурс] / Елена Капитанец // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – №2. – Режим доступа к журн. : <https://e-koncept.ru/2015/15047.htm>. – Загл. с экрана.

35. Кипнис, М. Ш. Энциклопедия игр и упражнений для любого тренинга [Текст] / Михаил Кипнис. – Москва : Издательство АСТ, 2019. – 832 с.
36. Крыжановская, Н. В. Эмоциональная неустойчивость как фактор развития эмоционального выгорания[Электронный ресурс] / Н. В. Крыжановская, А. Д. Скоробогатая// Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – № 3. – Режим доступа к журн.: <http://e-koncept.ru/2015/15084.htm>. – Загл. с экрана
37. Левин, К. Намерение, воля и потребность [Электронный ресурс] / Курт Левин. – Режим доступа: http://go2bsu.narod.ru/libr/11_L/Levin/nameren_v.rar. – Загл. с экрана.
38. Левитов, Н. Д. Вопросы психологии характера [Текст] / Николай Левитов. – Москва : СГУ, 2009. – 293 с.
39. Леонтьев, А. Н. Деятельность. Сознание. Личность [Текст] / Алексей Леонтьев. – Москва : Изд-во «Академия», 2005. – 346 с.
40. Лурия, А. Р. Лекции по общей психологии [Текст] / Александр Лурия. – СПб. : Изд-во Питер, 2006. – 320 с.
41. Марасанов, Г. И. Социально-психологический тренинг [Электронный ресурс] / Герман Маранов. – Москва : Когито-Центр, 2019. – 251 с. – Режим доступа: <https://www.iprbookshop.ru/88390.html>. – Загл. с экрана.
42. Мельник, Е.В. Психолого-педагогическая диагностика [Текст] : учебно-методическое пособие / Елена Мельник. – Челябинск : Активист, 2021. – 220 с.
43. Мельник, Е. В. Психосоматические заболевания: факторы риска, выявление, профилактика [Текст]: учебное пособие / Елена Мельник. – Челябинск : Активист, 2016. – 123 с.
44. Милерян, Е. А. Психология труда в образовании[Текст]: избранные научные труды / Евгений Милерян. – Киев : НПП Интерсервис, 2013. – 290 с.

45. Митина, О. В. Математические методы в психологии [Текст] : практикум / Ольга Митина. – Москва : Аспект Пресс, 2008. – 238 с.
46. Муравьева, О. И. Факторная структура личностных особенностей предпринимателей малых и крупных городов Сибири [Текст] / О. И. Муравьева, В. В. Мацута, Ю. Н. Ерлыкова // Вестник Томского государственного университета. – 2014. – № 388. – С. 223-226.
47. Мухина, В. С. Личность : Мифы и Реальность: Альтернативный взгляд. Системный подход. Инновационные аспекты [Текст] : монография / Валерия Мухина. – 2-е изд. – Москва : Прометей. – 2010. – 1088 с.
48. Новиков, А. М. Методология научного исследования [Текст] / А. М. Новиков, Д. А. Новиков. – Москва : Либроком, 2017. – 280 с.
49. Осипова, А. А. Общая психокоррекция [Текст] : учеб. пособие / Алла Осипова. – Москва : ТЦ Сфера, 2019. – 512 с.
50. Павлов, И. П. Психология личности [Текст] : определения, схемы, таблицы / Иван Павлов. – Серия: Зачет и экзамен. – Москва : Феникс., 2018. – 112 с.
51. Перфилова, И. А. Синдром эмоционального выгорания [Электронный ресурс] / И. А. Перфилова, М. Ю. Тимофеева, В. М. Лохина // БМИК. – 2019. – № 1. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sindrom-emotsionalnogo-vygoraniya-1>. – Загл. с экрана.
52. Помыткина, Т. Е. Связь личностной тревожности с развитием психосоматических заболеваний [Текст] / Т. Е. Помыткина, Е. В. Буторина, С. С. Недосеев, Е. В. Уткина. // Сборник избранных статей по материалам научных конференций ГНИИ Нацразвитие. – Санкт-Петербург, 2021. – С. 155-156.
53. Пыстогова, Н. А. Изучаем ценностные ориентации [Текст] : метод. рекомендации / Наталья Пыстогова. – Санкт-Петербург : ГБОУ Гимназия № 227, 2018. – 55 с.

54. Реан, А. А. Психология личности [Текст] / Артур Реан. – Санкт-Петербург : Питер, 2013. – 288 с.
55. Рейковский, Я. Экспериментальная психология эмоций [Электронный ресурс] / пер. с польск. Я. Рейковский. – М.: Просвещение, 1979. – Режим доступа: <https://search.rsl.ru/ru/record/01007809906>. – Загл. с экрана.
56. Рогов, Е. Н. Настольная книга практического психолога[Текст] : Книга 1. Система работы психолога с детьми разного возраста / Евгений Рогов. – Москва : Юрайт, 2018. – 928 с.
57. Рокицкая, Ю. А. Психодиагностика [Текст]:учебник для вузов / Юлия Рокицкая. – Челябинск : ЗАО Библиотека А. Миллера, 2021. – 140 с.
58. Ротманова, Н. В. Предприимчивость как личностная предпосылка предпринимательства[Текст] / Наталья Ротманова. // Успехи современного естествознания. – 2005. – № 12. – С. 43-52.
59. Ротманова, Н. В. Психологические «блокираторы» предпринимательской деятельности [Текст] / Наталья Ротманова // XXXII Мерлинские чтения: Способности. Одаренность. Индивидуальность : материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Пермь, 2017. – С. 145-146.
60. Ротманова, Н. В. Психологические факторы желания заниматься предпринимательской деятельностью в студенческом возрасте [Текст] / Наталья Ротманова. // Педагогические и социологические аспекты образования. – 2018. – С. 121-122.
61. Саенко, Ю. В. Регуляция эмоций: тренинги управления чувствами и настроениями [Текст] :психологический тренинг / Юлия Саенко. – Санкт-Петербург : Речь, 2010. – 238 с.
62. Сиротин, О. А. К вопросу о психофизиологической природе эмоциональной устойчивости спортсменов [Электронный ресурс] / Олег Сиротин. – Режим доступа:

<http://lib.mgppu.ru/opacunicode/app/index.php?url=/notices/index/IdNotice:28460/Source:default#>. – Загл. с экрана.

63. Столин, В. В. Самосознание личности [Текст] : учебное пособие / Владимир Столин. – Москва : Изд-во МГУ, 2010. – 284 с.

64. Фопель, К. Создание команды. Психологические игры и упражнения [Текст] / пер. с нем. К. Фопель. – М.: Генезис, 2003. – 400 с.

65. Чудновский, В.Э. Нравственная устойчивость личности: психологическое исследование [Электронный ресурс] / Виль Чудновский. – Режим доступа: https://www.studmed.ru/view/chudnovskiy-ve-nravstvennaya-ustoychivost-lichnosti_4382aa01161.html. – Загл. с экрана.

66. Широкова, Н.П. Проблема формирования эмоциональной устойчивости у специалистов поисково-спасательной службы [Текст] : монография / Н.П. Широкова, Е.В. Мельник. – Челябинск : Цицеро, 2017 – 151 с.

67. Эриксон, Э. Идентичность: юность и кризис [Электронный ресурс] / Эрик Эриксон. – Москва : Прогресс, 2006. – Режим доступа: <https://www.universalinternetlibrary.ru/book/28308/ogl.shtml>. – Загл. с экрана.

68. Эриксон, Э. Трагедия личности [Текст] / Эрик Эриксон. – М.: Изд-во ЭКСМО, Алгоритм, 2008. – 256 с.

69. Ядов, В. А. Стратегия социологического исследования: описание, объяснение, понимание социальной реальности: [Текст] : учеб. пособие / Владимир Ядов. – Москва: Изд-во Омега-Л, 2007. – 567 с.

70. Ясвин, В. Я. Образовательная среда: от моделирования к проектированию [Текст] / В. Я. Ясвин. – Москва: Изд-во ФиС, 2002. – 365 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Психодиагностические методики исследования эмоциональной устойчивости у предпринимателей

Личностный опросник «ЕРІ» Г.Айзенка, (форма А)

Методика проводит оценку обследуемых по двум шкалам: экстраверсии-интроверсии и нейротизма, имеет шкалу оценки искренности ответов. Показатель нейротизма описывает человека со стороны его эмоциональной устойчивости (стабильности). Данный показатель биполярен и образует шкалу, на одном полюсе которой находятся люди с чрезвычайно развитой эмоциональной устойчивостью, прекрасной адаптированностью, а на другом конце находится чрезвычайно нервный, неустойчивый и плохо адаптированный тип. Личностный опросник психолога-экспериментатора Г. Айзенка (ЕРІ) – это классическая методика, предложенная в 1963 году на основе двух его предшествующих тестов. Теоретическую основу составляют понятия «экстраверсия», «интроверсия» и «нейротизм», которые автор понимал, как генетически обусловленные характеристики ЦНС.

Описание шкал.

Шкала «нейротизм» описывает некий личностный аспект психической саморегуляции. В основе лежит понятие эмоциональной стабильности, которая выражается адаптивными возможностями в повседневных и стрессовых ситуациях, отсутствием сильной тревоги, вегетативных невротоподобных состояний, неуверенности в себе.

Высокие показатели по этой шкале не обязательно указывают на то, что у человека присутствует невроз, но позволяют допустить его развитие при наличии затяжных стрессовых ситуаций. Человек, у которого данная методика позволила определить высокий уровень нейротизма, скорее всего, будет эмоционально неустойчив, импульсивен, неуверен в себе, раздражителен, склонен к излишней впечатлительности и чувствительности. Его реакции будут неадекватны вызвавшим их ситуациям.

Экстраверсия – черта, которая предполагает направленность на окружающих людей, взаимодействие с ними. Типичный экстраверт общителен, импульсивен, полон оптимизма, предпочитает двигаться вперед, склонен к риску. Интроверсия свойственна людям, погруженным «в себя», сдержанным, держащимся на расстоянии от окружающих (за исключением близких людей).

Интроверт не любит рискованно действовать, старается обдуманно подходить к выбору решений. Держит под контролем импульсивные проявления и пессимистичен. Определяются классические типы темперамента: сангвиник (стабильный и экстравертированный), флегматик

(стабильный и интровертированный), меланхолик (нестабильный и интровертированный), холерик (нестабильный и экстравертированный). Описание шкал: Экстраверсия: В общем смысле экстраверсия - это направленность личности на окружающих людей и события, интроверсия - направленность личности на ее внутренний мир. Их выраженность связана со скоростью выработки условных рефлексов и их прочностью, балансом процессов возбуждения - торможения в центральной нервной системе и уровнем активации коры головного мозга со стороны ретикулярной формации. Общительность и обращенность индивида вовне, широкий круг знакомств, необходимость в контактах. Он действует под влиянием момента, импульсивен, вспыльчив, беззаботен, оптимистичен, добродушен, весел. Предпочитает движение и действие, имеет тенденцию к агрессивности. Чувства и эмоции не имеют строгого контроля, склонен к рискованным поступкам. На него не всегда можно положиться. Интроверсия — это спокойный, застенчивый, интроективный человек, склонный к самоанализу. Сдержан и отдален от всех, кроме близких друзей. Планирует и обдумывает свои действия заранее, не доверяет внезапным побуждениям серьезно относится к принятию решений, любит во всем порядок. Контролирует свои чувства, его нелегко вывести из себя. Обладает пессимистичностью, высоко ценит нравственные нормы, различия между экстравертами и интровертами Айзенку и его последователям удалось установить более чем по пятидесяти физиологическим показателям. Так, экстраверт, по сравнению с интровертом, труднее вырабатывает условные рефлексы, обладает большей терпимостью к боли, но меньшей терпимостью к сенсорной депривации, вследствие чего не переносит монотонности, чаще отвлекается во время работы и т. п. Типичными поведенческими проявлениями экстраверта являются общительность, импульсивность, и недостаточный самоконтроль, хорошая приспособляемость к среде, открытость в чувствах. Он отзывчив, жизнерадостен, уверен в себе, стремится к лидерству, имеет много друзей, несдержан, стремится к развлечениям, любит рисковать, остроумен, не всегда обязателен. У интроверта преобладают следующие особенности поведения: он часто погружен в себя, испытывает трудности, устанавливая контакты с людьми и адаптируясь к реальности. В большинстве случаев интроверт спокоен, уравновешен, миролюбив, его действия продуманны и рациональны. Круг друзей у него невелик. Интроверт высоко ценит этические нормы, любит планировать будущее, задумывается над тем, что и как будет делать, не поддается моментальным побуждениям, пессимистичен. Интроверт не любит волнений, придерживается заведенного жизненного порядка. Он строго контролирует свои чувства и редко ведет себя агрессивно, обязателен. На одном полюсе нейротизма (высокие оценки) находятся так называемые нейротики, которые отличаются нестабильностью, неуравновешенностью нервно-психических процессов, эмоциональной неустойчивостью, а также лабильностью вегетативной нервной системы.

Поэтому они легко возбудимы, для них характерны изменчивость настроения, чувствительность, а также тревожность, мнительность, медлительность, нерешительность. Другой полюс нейротизма (низкие оценки) - это эмоционально-стабильные лица, характеризующиеся спокойствием, уравновешенностью, уверенностью, решительностью. Показатели экстраверсии-интроверсии и нестабильности-стабильности взаимонезависимы и биполярны. Каждый из них представляет собой континуум между двумя полюсами крайне выраженного личностного свойства. Сочетание этих двух в разной степени выраженных свойств и создает неповторимое своеобразие личности. Характеристики большинства испытуемых располагаются между полюсами, чаще где-то близко к центру. Удаленность показателя от центра свидетельствует о степени отклонения от среднего с соответствующей выраженностью личностных свойств. Связь факторно-аналитического описания личности с четырьмя классическими типами темперамента - холерическим, сангвиническим, флегматическим, меланхолическим отражается в «круге Айзенка»: по горизонтали в направлении слева направо увеличивается абсолютная величина показателя экстраверсии, а по вертикали снизу вверх уменьшается выраженность показателя стабильности.

Нейротизм понятие, синонимичное тревожности, – проявляется как эмоциональная неустойчивость, напряженность, эмоциональная возбудимость, депрессивность. Эти свойства, составляющие структуру личности по Айзенку, генетически детерминированы. Характеризует эмоциональную устойчивость или неустойчивость (эмоциональная стабильность или нестабильность). Нейротизм, по некоторым данным, связан с показателями лабильности нервной системы. Нейротизм выражается в чрезвычайной нервности, неустойчивости, плохой адаптации, склонности к быстрой смене настроений (лабильности), чувстве виновности и беспокойства, озабоченности, депрессивных реакциях, рассеянности внимания, неустойчивости в стрессовых ситуациях. Нейротизму соответствует эмоциональность, импульсивность; неровность в контактах с людьми, изменчивость интересов, неуверенность в себе, выраженная чувствительность, впечатлительность, склонность к раздражительности. Нейротическая личность характеризуется неадекватно сильными реакциями по отношению к вызывающим их стимулам. У лиц с высокими показателями по шкале нейротизма в неблагоприятных стрессовых ситуациях может развиваться невроз.

Круг Айзенка. Пояснение к рисунку «круг Айзенка»:

Сангвиник = стабильный + экстравертированный

Флегматик = стабильный + интровертированный

Меланхолик = нестабильный + интровертированный

Холерик = нестабильный + экстравертированный

Представление результатов по шкалам экстраверсии и нейротизма осуществляется при помощи системы координат. Интерпретация полученных результатов проводится на основе психологических

характеристик личности, соответствующих тому или иному квадрату координатной модели с учетом степени выраженности индивидуально-психологических свойств и степени достоверности полученных данных.

Привлекая данные из физиологии высшей нервной деятельности, Айзенк высказывает гипотезу о том, что сильный и слабый типы, по Павлову, очень близки к экстравертированному и интровертированному типам личности. Природа интроверсии и экстраверсии усматривается во врожденных свойствах центральной нервной системы, которые обеспечивают уравновешенность процессов возбуждения и торможения.

Таким образом, используя данные обследования по шкалам экстраверсии, интроверсии и нейротизма, можно вывести показатели темперамента личности по классификации Павлова, который описал четыре классических типа: сангвиник (по основным свойствам центральной нервной системы характеризуется как сильный, уравновешенный, подвижный), холерик (сильный, неуравновешенный, подвижный), флегматик (сильный, уравновешенный, инертный), меланхолик (слабый, неуравновешенный, инертный).

Возможен переход: сангвиник-холерик, флегматик – холерик. Меланхолику труднее всех. «Чистый» сангвиник (высокая экстраверсия и низкий нейротизм) быстро приспосабливается к новым условиям, быстро сходится с людьми, общителен. Чувства легко возникают и сменяются, эмоциональные переживания, как правило, неглубоки. Мимика богатая, подвижная, выразительная. Несколько непоседлив, нуждается в новых впечатлениях, недостаточно регулирует свои импульсы, не умеет строго придерживаться выработанного распорядка, жизни, системы в работе. В связи с этим не может успешно выполнять дело, требующее равной затраты сил, длительного и методичного напряжения, усидчивости, устойчивости внимания, терпения. При отсутствии серьезных целей, глубоких мыслей, творческой деятельности вырабатываются поверхностность и непостоянство. Холерик (высокая экстраверсия и высокий нейротизм) отличается повышенной возбудимостью, действия прерывисты. Ему свойственны резкость и стремительность движений, сила, импульсивность, яркая выраженность эмоциональных переживаний. Вследствие неуравновешенности, увлекшись делом, склонен действовать изо всех сил, истощаться больше, чем следует. Имея общественные интересы, темперамент проявляет в инициативности, энергичности, принципиальности. При отсутствии духовной жизни холерический темперамент часто проявляется в раздражительности, эффективности, несдержанности, вспыльчивости, неспособности к самоконтролю при эмоциональных обстоятельствах.

Флегматик (высокая интроверсия и высокий нейротизм) характеризуется сравнительно низким уровнем активности поведения, новые формы которого вырабатываются медленно, но являются стойкими. Обладает медлительностью и спокойствием в действиях, мимике и речи, ровностью, постоянством, глубиной чувств и настроений. Настойчивый и

упорный «труженик жизни», он редко выходит из себя, не склонен к аффектам, рассчитав свои силы, доводит дело до конца, ровен в отношениях, в меру общителен, не любит попусту болтать. Экономит силы, попусту их не тратит. В зависимости от условий в одних случаях флегматик может характеризоваться «положительными» чертами - выдержкой, глубиной мыслей, постоянством, основательностью и т. д., в других - вялостью, безучастностью к окружающему, ленью и безволием, бедностью и слабостью эмоций, склонностью к выполнению одних лишь привычных действий.

Меланхолик (высокая интроверсия и высокий нейротизм). У него реакция часто не соответствует силе раздражителя, присутствует глубина и устойчивость чувств при слабом их выражении. Ему трудно долго на чем-то сосредоточиться. Сильные воздействия часто вызывают у меланхолика продолжительную тормозную реакцию (опускаются руки). Ему свойственны сдержанность и приглушенность моторики и речи, застенчивость, робость, нерешительность. В нормальных условиях меланхолик - человек глубокий, содержательный, может быть хорошим тружеником, успешно справляться с жизненными задачами. При неблагоприятных условиях может превратиться в замкнутого, боязливого, тревожного, ранимого человека, склонного к тяжелым внутренним переживаниям таких жизненных обстоятельств, которые вовсе этого не заслуживают. Варианты ответов на вопросы: "да", "нет". Первый ответ, пришедший Вам в голову, является правильным. Ваши ответы - "да" - плюс, "нет" - минус - фиксируйте на листке бумаги.

Часто ли Вы испытываете тягу к новым впечатлениям, чтобы испытать сильные ощущения?

Часто ли Вы чувствуете, что нуждаетесь в друзьях, которые могут Вас понять, ободрить, выразить сочувствие?

Считаете ли Вы себя беспечным человеком?

Правда ли, что Вам очень трудно отвечать «нет»?

Обдумываете ли Вы свои дела не спеша и предпочитаете ли подождать, прежде чем действовать?

Всегда ли Вы сдерживаете свои обещания, даже если Вам это не выгодно?

Часто ли у Вас бывают спады и подъемы настроения?

Быстро ли Вы обычно действуете и говорите, и не растрачиваете ли много времени на обдумывание?

Возникало ли у Вас когда-нибудь чувство, что Вы несчастны, хотя никакой серьезной причины для этого не было? Верно ли, что на спор Вы способны решиться на все?

Смущает ли Вы, когда хотите познакомиться с человеком противоположного пола, который Вам симпатичен?

Бывает ли, что, разозлившись, Вы выходите из себя?

Часто ли Вы действуете под влиянием минутного настроения?

Часто ли Вас беспокоят мысли о том, что Вам не следовало бы чего-нибудь делать или говорить?

Предпочитаете ли Вы чтение книг встречам с людьми?

Вас легко обидеть?

Любите ли Вы часто бывать в компании?

Бывают ли у Вас иногда такие мысли, которые Вы хотели бы скрыть от других людей?

Верно, что иногда Вы настолько полны энергии, что все горит в руках, а иногда чувствуете сильную вялость?

Предпочитаете ли Вы иметь друзей поменьше, но особенно близких Вам?

Часто ли Вы мечтаете?

Когда на Вас кричат, Вы отвечаете тем же?

Часто ли Вас тревожит чувство вины?

Все ли ваши привычки хороши и желательны?

Способны ли Вы дать волю собственным чувствам и вовсю повеселиться в шумной компании?

Считаете ли Вы себя человеком возбудимым и чувствительным?

Считают ли Вас человеком живым и веселым?

После того, как дело сделано, часто ли Вы возвращаетесь к нему мысленно и думает, что могли бы сделать лучше?

Вы обычно молчаливый и сдержанный, когда находитесь среди людей?

Вы иногда сплетничаете?

Бывает ли, что Вам не спится оттого, что разные мысли лезут в голову?

Верно ли, что Вам приятнее и легче прочесть о том, что Вас интересует в книге, хотя можно быстрее и проще узнать об этом у друзей?

Бывает ли у Вас сильное сердцебиение?

Нравится ли Вам работа, требующая постоянного внимания?

Бывает ли, что Вас «бросает в дрожь»?

Верно ли, что Вы всегда говорите о знакомых Вам людях только хорошее, даже тогда, когда уверены, что они об этом не узнают?

Верно ли, что Вам не приятно бывать в компании, где постоянно подшучивают друг над другом?

Вы раздражительны?

Нравится ли Вам работа, которая требует быстроты действий?

Верно ли, что Вас не редко не дают покоя мысли о разных неприятностях и «ужасах», которые могли бы произойти, хотя все кончилось благополучно?

Вы ходите медленно и неторопливо?

Вы когда-нибудь опаздывали на свидание, работу или учебу?

Часто ли Вам снятся кошмары?

Верно ли, что Вы такой любитель поговорить, что никогда не упустите удобного случая побеседовать с незнакомым человеком?

Беспокоят ли Вас какие-нибудь боли?

Огорчились бы Вы, если бы долго не могли видеться со своими друзьями?

Можете ли Вы назвать себя нервным человеком?

Есть ли среди Ваших знакомых такие, которые Вам явно не нравятся?

Можете Вы сказать, что Вы уверенный в себе человек?

Легко ли Вас задевает критика Ваших недостатков или Вашей работы?

Трудно ли получить настоящее удовольствие от вечеринки?

Беспокоит ли Вас чувство, что Вы чем-то хуже других?

Сумели бы Вы внести оживление в скучную компанию?

Бывает ли, что Вы говорите о вещах, в которых совсем не разбираетесь?

Беспокоитесь ли Вы о своем здоровье?

Любите ли Вы подшутить над другими?

Страдает ли Вы от бессонницы?

Обработка теста (ключ).

Если ответ "ключа" совпадает с Вашим ответом, Вы прибавляете себе один балл. Если не совпадает, - ноль баллов.

Шкала лжи. Ответ "да" на вопросы: 6, 24, 36.

Ответ "нет" на вопросы: 12, 18, 30, 42, 48, 54.

Сосчитайте сумму. Если результат от 4 и больше баллов, это значит, что у Вас появилась так называемая социальная желательность: Вы отвечали не так, как есть на самом деле, а так как Вам хотелось бы или так, как принято в обществе. Другими словами, Ваши ответы не достоверны. Если результат меньше 4 баллов, Ваши ответы искренни. Пожалуйста, продолжайте. Если ответ "ключа" совпадает с Вашим ответом, Вы прибавляете себе один балл. Если не совпадает, - ноль баллов. Шкала экстраверсии.

Ответ "да" на вопросы: 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 37, 39, 44, 46, 49, 53, 56.

Ответ "нет" на вопросы: 5, 15, 20, 29, 32, 34, 41, 51.

Сосчитайте сумму.

Шкала эмоциональной устойчивости.

Ответ "да" на вопросы: 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

Сосчитайте сумму.

Начертите оси координат: горизонтальная ось - "шкала экстраверсии", вертикальная ось - "шкала эмоциональной устойчивости". Каждая шкала от 1 до 24, пересекаются в точке 12.

Отметьте свои показатели на осях. Найдите точку пересечения. Точка может лежать на оси, если одна из шкал равна 12.

Результат, который Вы получили, – Ваш преобладающий тип темперамента. По шкале экстраверсии Вы можете посмотреть тип направленности личности: экстраверт или интроверт.

Опросник формы А содержит 57 вопросов, из которых 24 связаны со шкалой экстраверсии - интроверсии, еще 24 - со шкалой нейротизма, а остальные 9 входят в контрольную Лшкалу (шкалу лжи), предназначенную для оценки степени искренности испытуемого при ответах на вопросы.

После заполнения испытуемыми ответных листов экспериментатор, используя ключ, подсчитывает баллы по показателям: Э - экстраверсия, Н - нейротизм, Л - ложь (каждый ответ, совпадающий с ключом, оценивается как один балл).

Экстраверсия – интроверсия: «да» (+): 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56; «нет» (-): 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51.

Нейротизм (эмоциональная стабильность - эмоциональная нестабильность): «да» (+): 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

«Шкала лжи»: «да» (+): 6, 24, 36; «нет» (-): 12, 18, 30, 42, 48, 54. Ответы, совпадающие с ключом, оцениваются в 1 балл. Экстраверсия - интроверсия: больше 19 - яркий экстраверт, больше 15 - экстраверт, больше 12 - склонность к экстраверсии, 12 - среднее значение, меньше 12 - склонность к интроверсии, меньше 9 - интроверт, меньше 5 - глубокий интроверт. Нейротизм: больше 19 - очень высокий уровень нейротизма, больше 13 - высокий уровень нейротизма, 9 - 13 - среднее значение, меньше 9 - низкий уровень нейротизма.

Ложь: больше 4 - неискренность в ответах, свидетельствующая также о некоторой демонстративности поведения и ориентированности испытуемого на социальное одобрение, меньше 4 - норма.

«16-ти-факторный личностный Опросник» (фактор С) Р. Кеттелла

Шкалы: замкнутость - общительность, конкретное мышление - абстрактное мышление, эмоциональная нестабильность - эмоциональная стабильность, подчиненность - доминантность, сдержанность - экспрессивность, низкая нормативность поведения - высокая нормативность поведения, робость - смелость, реализм - чувствительность, подозрительность - доверчивость, практичность - мечтательность, прямолинейность - пронизательность, спокойствие - тревожность, консерватизм - радикализм, зависимость от группы - самостоятельность, низкий самоконтроль - высокий самоконтроль, расслабленность - эмоциональная напряженность

Назначение теста

Оценка индивидуально-психологических особенностей личности.

Данный вариант опросника Кеттелла (форма С) адаптировался с 1972 года в исследовательской группе Э.С.Чугуновой на кафедре социальной психологии ЛГУ (Ленинградский Государственный Университет) под

руководством И.М.Палея сотрудниками А.Н.Капустиной, Л.В.Мургулец и Н.Г.Чумаковой.

Инструкция к тесту

Вам предлагается ряд вопросов, которые помогут определить некоторые свойства Вашей личности. Здесь не может быть ответов «правильных» или «ошибочных». Люди различны, и каждый может высказать свое мнение.

Отвечая на каждый вопрос, Вы должны выбрать один из трех предлагаемых ответов – тот, который в наибольшей степени соответствует Вашим взглядам, Вашему мнению о себе.

Если Вам что-нибудь не ясно, спросите экспериментатора. Отвечая на вопросы, все время помните:

1. Не нужно тратить много времени на обдумывание ответов. Давайте тот ответ, который первым придет Вам в голову. Конечно, вопросы часто будут сформулированы не так подробно, как Вам хотелось бы. В таком случае старайтесь представить себе «среднюю», наиболее частую ситуацию, которая соответствует смыслу вопроса и, исходя из этого, выбирайте ответ. Отвечать надо как можно точнее, но не слишком медленно.

2. Старайтесь не прибегать к промежуточным, неопределенным ответам (типа «не знаю», «нечто среднее» и т. п.) слишком часто.

3. Обязательно отвечайте на все вопросы подряд, ничего не пропуская. Возможно, некоторые вопросы покажутся Вам не очень точно сформулированными, но и тогда постарайтесь найти наиболее точный ответ. Некоторые вопросы могут показаться Вам личными, но Вы можете быть уверены в том, что ответы не будут разглашены. Ответы могут быть расшифрованы только с помощью специального «ключа», который находится у экспериментатора. Причем ответы на каждый отдельный вопрос вообще не будут рассматриваться. Нас интересуют только обобщенные показатели

4. Не старайтесь произвести хорошее впечатление своими ответами, они должны соответствовать действительности. В этом случае Вы сможете лучше узнать себя и очень поможете нам в нашей работе. Заранее благодарим Вас за помощь в отработке методики.

Тестовый материал

1. Я думаю, что моя память сейчас лучше, чем была раньше.

1. да

2. трудно сказать

3. нет

2. Я вполне мог бы жить один, вдали от людей.

1. да

2. иногда

3. нет

3. Если предположить, что небо находится «внизу» и что зимой «жарко», я должен был бы назвать преступника:

1. бандитом
2. святым
3. тучей
4. Когда я ложусь спать, то:
 1. быстро засыпаю
 2. когда как
 3. засыпаю с трудом
5. Если бы я вел машину по дороге, где много других автомашин, я предпочел бы:
 1. пропустить вперед большинство машин
 2. не знаю
 3. обогнать все идущие впереди машины
6. В компании я предоставляю возможность другим шутить и рассказывать всякие истории.
 1. да
 2. иногда
 3. нет
7. Мне важно, чтобы во всем окружающем не было беспорядка.
 1. верно
 2. трудно сказать
 3. неверно
8. Большинство людей, с которыми я бываю в компаниях, несомненно, рады меня видеть.
 1. да
 2. иногда
 3. нет
9. Мне больше нравятся:
 1. фигурное катание и балет
 2. затрудняюсь сказать
 3. борьба и регби
10. Меня забавляет несоответствие между тем, что люди делают, и тем, что они потом рассказывают об этом.
 1. да
 2. иногда
 3. нет
11. Читая о каком-либо происшествии, я интересуюсь всеми подробностями.
 1. всегда
 2. иногда
 3. редко
12. Когда друзья подшучивают надо мной, я смеюсь вместе со всеми и не обижаюсь.
 1. верно
 2. не знаю
 3. неверно

13. Если мне кто-нибудь нагрубит, я могу быстро забыть об этом.
1. верно
 2. не знаю
 3. неверно
14. Мне больше нравится придумывать новые способы в выполнении какой-либо работы, чем придерживаться испытанных приемов.
1. верно
 2. не знаю
 3. неверно
15. Когда я планирую что-нибудь, я предпочитаю делать это самостоятельно, без чьей-либо помощи.
1. верно
 2. иногда
 3. нет
16. Думаю, что я – менее чувствительный и менее возбудимый, чем большинство людей.
1. верно
 2. затрудняюсь ответить
 3. неверно
17. Меня раздражают люди, которые не могут быстро принимать решения.
1. верно
 2. когда как
 3. неверно
18. Иногда, хотя и кратковременно, у меня возникало чувство раздражения по отношению к моим родителям.
1. да
 2. не знаю
 3. нет
19. Я скорее раскрыл бы свои сокровенные мысли:
1. своим хорошим друзьям
 2. не знаю
 3. в своем дневнике
20. Я думаю, что слово, противоположное по смыслу противоположности слова «неточный», – это:
1. небрежный
 2. тщательный
 3. приблизительный
21. У меня всегда хватает энергии, когда мне это необходимо
1. да
 2. трудно сказать
 3. нет
22. Меня больше раздражают люди, которые:
1. своими грубыми шутками вгоняют людей в краску

2. затрудняюсь ответить
3. создают неудобства, когда ни опаздывают на условленную встречу со мной
23. Мне очень нравится приглашать к себе гостей и развлекать их.
 1. верно
 2. не знаю
 3. неверно
24. Я думаю, что:
 1. можно не все делать одинаково тщательно
 2. затрудняюсь сказать
 3. любую работу следует выполнять тщательно, если Вы за нее взялись
25. Мне обычно приходится преодолевать смущение.
 1. да
 2. иногда
 3. нет
26. Мои друзья чаще.
 1. советуются со мной
 2. делают то и другое
 3. дают мне советы поровну
27. Если приятель обманывает меня в мелочах, я скорее предпочту сделать вид, что не заметил этого, чем разоблачу его.
 1. да
 2. иногда
 3. нет
28. Я предпочитаю друзей:
 1. интересы которых имеют деловой и практический характер
 2. не знаю
 3. которые отличаются философским взглядом на жизнь
29. Не могу равнодушно слушать, как другие люди высказывают идеи, противоположные тем, в которые я твердо верю.
 1. верно
 2. затрудняюсь сказать
 3. неверно
30. Меня волнуют мои прошлые поступки и ошибки.
 1. да
 2. не знаю
 3. нет
31. Если бы я одинаково хорошо умел делать и то и другое, я бы предпочел:
 1. играть в шахматы
 2. затрудняюсь сказать
 3. играть в городки
32. Мне нравятся общительные, компанейские люди.
 1. да

2. не знаю
3. нет
33. Я настолько осторожен и практичен, что со мной случается меньше неприятных неожиданностей, чем с другими людьми.
 1. да
 2. затрудняюсь сказать
 3. нет
34. Я могу забыть о своих заботах и обязанностях, когда мне это необходимо.
 1. да
 2. иногда
 3. нет
35. Мне бывает трудно признать, что я не прав.
 1. да
 2. иногда
 3. нет
36. На предприятии мне было бы интереснее:
 1. работать с машинами и механизмами и участвовать в основном производстве
 2. трудно сказать
 3. беседовать с людьми, занимаясь общественной работой
37. Какое слово не связано с двумя другими?
 1. кошка
 2. близко
 3. солнце
38. То, что в некоторой степени отвлекает мое внимание:
 1. раздражает меня
 2. нечто среднее
 3. не беспокоит меня совершенно
39. Если бы у меня было много денег, то я:
 1. позаботился бы о том, чтобы не вызывать к себе зависти
 2. не знаю
 3. жил бы, не стесняя себя ни в чем
40. Худшее наказание для меня:
 1. тяжелая работа
 2. не знаю
 3. быть запертым в одиночестве
41. Люди должны больше, чем сейчас, соблюдать нравственные нормы.
 1. да
 2. иногда
 3. нет
42. Мне говорили, что ребенком я был:
 1. спокойным и любил оставаться один
 2. трудно сказать

3. живым и подвижным и меня нельзя было оставить одного
43. Я предпочел бы работать с приборами.
 1. да
 2. не знаю
 3. нет
44. Думаю, что большинство свидетелей на суде говорят правду, даже если это нелегко для них.
 1. да
 2. трудно сказать
 3. нет
45. Иногда я не решаюсь проводить в жизнь свои идеи, потому что они кажутся мне неосуществимыми.
 1. верно
 2. затрудняюсь ответить
 3. неверно
46. Я стараюсь смеяться над шутками не так громко, как большинство людей.
 1. верно
 2. не знаю
 3. неверно
47. Я никогда не чувствовал себя таким несчастным, чтобы хотелось плакать.
 1. верно
 2. не знаю
 3. неверно
48. Мне больше нравится
 1. марш в исполнении духового оркестра
 2. не знаю
 3. фортепианная музыка
49. Я предпочел бы провести отпуск
 1. в деревне с одним или двумя друзьями
 2. затрудняюсь сказать
 3. возглавляя группу в туристском лагере
50. Усилия, затраченные на составление планов:
 1. никогда не лишни
 2. трудно сказать
 3. не стоят этого
51. Необдуманые поступки и высказывания моих приятелей в мой адрес не обижают и не огорчают меня.
 1. верно
 2. не знаю
 3. неверно
52. Удавшиеся дела кажутся мне легкими.
 1. всегда
 2. иногда

3. редко
53. Я предпочел бы работать:
1. в учреждении, где мне пришлось бы руководить людьми и все время быть среди них
 2. затрудняюсь ответить
 3. в одиночестве, например архитектором, который разрабатывает свой проект
54. Дом относится к комнате, как дерево:
1. к лесу
 2. к растению
 3. к листу
55. То, что я делаю, у меня не получается:
1. редко
 2. время от времени
 3. часто
56. В большинстве дел я предпочитаю:
1. рискнуть
 2. когда как
 3. действовать наверняка
57. Вероятно, некоторые люди считают, что Я слишком много говорю.
1. скорее всего, это так
 2. не знаю
 3. думаю, что это не так
58. Мне больше нравится человек:
1. большого ума, даже если он ненадежен и непостоянен
 2. трудно сказать
 3. со средними способностями, но зато умеющий противостоять всяким соблазнам
59. Я принимаю решения
1. быстрее, чем многие люди
 2. не знаю
 3. медленнее, чем большинство людей
60. На меня большое впечатление производят.
1. мастерство и изящество
 2. трудно сказать
 3. сила и мощь
61. Я считаю себя человеком, склонным к сотрудничеству,
1. да
 2. не знаю
 3. нет
62. Мне больше нравится разговаривать с людьми изысканными, утонченными, чем с откровенными и прямолинейными.
1. да
 2. не знаю

3. нет
63. Я предпочитаю
1. сам решать вопросы касающиеся меня лично
 2. затрудняюсь ответить
 3. советоваться с моими, друзьями
64. Если человек не отвечает на мои слова, то я чувствую, что, должно быть, сказал какую-нибудь глупость.
1. верно
 2. не знаю
 3. неверно
65. В школьные годы я больше всего получил знаний
1. на уроках
 2. не знаю
 3. читая книги
66. Я избегаю общественной работы и связанной с этим ответственности
1. верно
 2. иногда
 3. неверно
67. Если очень трудный вопрос требует от меня больших усилий, то я:
1. начну заниматься другим вопросом
 2. затрудняюсь сказать
 3. еще раз попытаюсь решить этот вопрос
68. У меня возникают сильные эмоции: тревога, гнев, приступы смеха и т. д., – казалось бы, без определенных причин
1. да
 2. иногда
 3. нет
69. Иногда я соображаю хуже, чем обычно.
1. верно
 2. не знаю
 3. неверно
70. Мне приятно сделать человеку одолжение, согласившись назначить встречу с ним на время, удобное для него, даже если это. Немного неудобно для меня.
1. да
 2. иногда
 3. нет
71. Я думаю, что правильное число, которое должно продолжить ряд 1, 2, 3, 6, 5, ... – это:
1. 10
 2. 5
 3. 7

72. Иногда у меня бывают непродолжительные приступы тошноты и головокружения без определенной причины.

1. да
2. очень редко
3. нет

73. Я предпочитаю скорее отказаться от своего заказа, чем доставить официанту или официантке лишнее беспокойство.

1. да
2. иногда
3. нет

74. Я живу сегодняшним днем в большей степени, чем другие люди.

1. верно
2. трудно сказать
3. неверно

75. На вечеринке мне нравится:

1. принимать участие в интересной деловой беседе
2. затрудняюсь ответить
3. отдыхать вместе со всеми

76. Я высказываю свое мнение независимо от того, кто меня слушает:

1. да
2. иногда
3. нет

77. Если бы я мог перенестись в прошлое, я хотел бы встретиться с:

1. Ньютоном
2. не знаю
3. Шекспиром

78. Я вынужден удерживать себя от того, чтобы не улаживать чужие дела.

1. да
2. иногда
3. нет

79. Работая в магазине, я предпочел бы:

1. оформлять витрины
2. не знаю
3. быть кассиром

80. Если люди плохо думают обо мне, я не стараюсь переубедить их, а продолжаю поступать так, как считаю нужным.

1. да
2. трудно сказать
3. нет

81. Если я вижу, что мой старый друг холоден со мной и избегает меня, я обычно:

1. сразу же думаю: «У него плохое настроение»
2. не знаю
3. начинаю думать о том, какой неверный поступок я совершил
82. Многие неприятности происходят из-за людей:
 1. которые стараются во все внести изменения, хотя уже существуют удовлетворительные способы решения этих вопросов
 2. не знаю
 3. которые отвергают новые, многообещающие предложения
83. Я получаю большое удовольствие, рассказывая местные новости.
 1. да
 2. иногда
 3. неверно
84. Аккуратные, требовательные люди не уживаются со мной.
 1. верно
 2. иногда
 3. неверно
85. Мне кажется, что я менее раздражителен, чем большинство людей.
 1. верно
 2. не знаю
 3. неверно
86. Я могу легче не считаться с другими людьми, чем они со мной.
 1. верно
 2. иногда
 3. неверно
87. Бывает, что все утро я не хочу ни с кем разговаривать.
 1. часто
 2. иногда
 3. никогда
88. Если стрелки часов встречаются ровно через каждые 65 минут, отмеренных по точным часам, то эти часы:
 1. отстают
 2. идут правильно
 3. спешат
89. Мне бывает скучно:
 1. часто
 2. иногда
 3. редко
90. Люди говорят, что мне нравится все делать своим оригинальным способом.
 1. верно
 2. иногда
 3. неверно

91. Я считаю, что нужно избегать излишних волнений, потому что они утомительны.
1. да
 2. иногда
 3. нет
92. Дома в свободное время я:
1. отдыхаю от всех дел
 2. затрудняюсь ответить
 3. занимаюсь интересными делами
93. Я осторожно отношусь к завязыванию дружеских отношений с незнакомыми людьми.
1. да
 2. иногда
 3. нет
94. Я считаю, что то, что люди говорят стихами, можно так же точно выразить прозой.
1. да
 2. затрудняюсь ответить
 3. нет
95. Мне кажется, что люди, с которыми я нахожусь в дружеских отношениях, могут оказаться отнюдь не друзьями за моей спиной.
1. да
 2. иногда
 3. нет
96. Мне кажется, что самые драматические события уже через год не оставят в моей душе никаких следов.
1. да
 2. не знаю
 3. нет
97. Я думаю, что интереснее:
1. работать с растениям
 2. не знаю
 3. быть страховым агентом
98. Я подвержен суевериям и беспричинному страху по отношению к некоторым вещам, например, к определенным животным, местам, датам и т.д.
1. да
 2. иногда
 3. нет
99. Я люблю размышлять о том, как можно было бы улучшить мир.
1. да
 2. трудно сказать
 3. нет
100. Я предпочитаю игры:

1. где надо играть в команде или иметь партнера
 2. не знаю
 3. где каждый играет за себя
101. Ночью мне снятся фантастические и нелепые сны.
1. да
 2. иногда
 3. нет
102. Если я остаюсь в доме один, то через некоторое время ощущаю тревогу и страх.
1. да
 2. иногда
 3. нет
103. Я могу своим дружеским отношением ввести людей в заблуждение, хотя на самом деле они мне не нравятся.
1. да
 2. иногда
 3. нет
104. Какое слово не относится к двум другим?
1. думать
 2. видеть
 3. слышать
105. Если мать Марии является сестрой отца Александра, то кем является Александр по отношению к отцу Марии?
1. двоюродным братом
 2. племянником
 3. дядей

Ключ к тесту

Фактор	Ном вопро ти ответов, ера сов, пы баллы						
	1 MD	1 b-1 a-2	1 b-1 8 1 с- 2	3 b-1 5 c-2	5 b-1 2 a-2	6 b-1 9 c-2	8 b-1 6 _2 с
2 A	2 b-1 с-2	1 b-1 9 1 а- 2	3 b-1 6 c-2	5 b-1 3 a-2	7 b-1 0 a-2	8 b-1 7 c-2	104 a-1
3 B	3 b-1	2 c-1 0 1	3 b-1 7	5 c-1 4	7 a-1 1	8 c-1 8	105 b-1
4 C	4 b-1 a-2	2 b-1 1 1 а- 2	3 b-1 8 c-2	5 b-1 5 a-2	7 b-1 2 c-2	8 b-1 9 c-2	
5 E	5 b-1	2 b-1	3 b-1	5 b-1	7 b-1	9 b-1	

	c-2	2 1 c- 2	9 c-2	6 a-2	3 c-2	0 a-2	
6 F	6 b-1 c-2	2 b- 3 1 a- 2	4 b-1 0 c-2	5 b-1 7 a-2	7 b-1 4 a-2	9 b-1 1 c-2	
7 G	7 b-1 a-2	2 b- 4 1 c- 2	4 b-1 1 a-2	5 b-1 8 c-2	7 b-1 5 a-2	9 b-1 2 c-2	
8 H	8 b-1 a-2	2 b- 5 1 c- 2	4 b-1 2 c-2	5 b-1 9 a-2	7 b-1 6 a-2	9 b-1 3 c-2	
9 I	9 b-1 a-2	2 b- 6 1 a- 2	4 b-1 3 c-2	6 b-1 0 a-2	7 b-1 7 c-2	9 b-1 4 c-2	
10 L	10 b- 1 a-2	2 b- 7 1 c- 2	4 b-1 4 c-2	6 b-1 1 c-2	7 b-1 8 a-2	9 b-1 5 a-2	
11 M	11 b- 1 c-2	2 b- 8 1 c- 2	4 b-1 5 a-2	6 b-1 2 a-2	7 b-1 9 a-2	9 b-1 6 c-2	
12 N	12 b- 1 c-2	2 b- 9 1 c- 2	4 b-1 6 a-2	6 b-1 3 a-2	8 b-1 0 c-2	9 b-1 7 c-2	
13 O	13 b- 1 c-2	3 b- 0 1 a- 2	4 b-1 7 c-2	6 b-1 4 a-2	8 b-1 1 c-2	9 b-1 8 a-2	
14 Q,	14 b- 1 a-2	3 b- 1 1 a- 2	4 b-1 8 c-2	6 b-1 5 c-2	8 b-1 2 c-2	9 b-1 9 a-2	
15 Q,	15 b- 1 a-2	3 b- 2 1 c- 2	4 b-1 9 a-2	6 b-1 6 a-2	8 b-1 3 c-2	1 b-1 0 c-2 0	
16 Q3	16 b-	3 b-	5 b-1	6 b-1	8 b-1	1 b-1	

	1 a-2	3 1 a- 2	0 a-2	7 a-2	4 c-2	0 c-2 1	
17 Q4	17 b- 1 a-2	3 b- 4 1 c- 2	5 b-1 1 c-2	6 b-1 8 a-2	8 b-1 5 c-2	1 b-1 0 a-2 2	

«Методика на выявление личностной и ситуативной тревожности»
Ч.Д. Спилбергера (адаптация Ю.Л. Ханина)

**Тест Спилбергера
(State-Trait Anxiety Inventory, STAI)**

Тест Спилбергера состоит из 20 высказываний, относящихся к тревожности как состоянию (состояние тревожности, реактивная или ситуативная тревожность) и из 20 высказываний на определение тревожности как диспозиции, личностной особенности (свойство тревожности).

Обследуемому предлагается — «Прочитайте внимательно каждое из приведенных предложений и зачеркните соответствующую цифру справа. Над вопросами долго не задумывайтесь. Обычно первый ответ, который приходит в голову, является наиболее правильным, адекватным Вашему состоянию».

Таблица 1

Бланк опросника ситуативной тревожности

КАК ВЫ СЕБЯ ЧУВСТВУЕТЕ В ДАННЫЙ МОМЕНТ		Нет, это не так	Пожалуй, так	Верно	Совершенно верно
1	Я спокоен	1	2	3	4
2	Мне ничто не угрожает	1	2	3	4
3	Я нахожусь в напряжении	1	2	3	4
4	Я испытываю сожаление	1	2	3	4
5	Я чувствую себя свободно	1	2	3	4
6	Я расстроен	1	2	3	4
7	Меня волнуют возможные неудачи	1	2	3	4
8	Я чувствую себя отдохнувшим	1	2	3	4
9	Я встревожен	1	2	3	4
10	Я испытываю чувство внутреннего удовлетворения	1	2	3	4
11	Я уверен в себе	1	2	3	4
12	Я нервничаю	1	2	3	4
13	Я не нахожу себе места	1	2	3	4
14	Я взвинчен	1	2	3	4
15	Я не чувствую скованности	1	2	3	4
16	Я доволен	1	2	3	4
17	Я озабочен	1	2	3	4
18	Я слишком возбужден и мне не по себе	1	2	3	4
19	Мне радостно	1	2	3	4
20	Мне приятно	1	2	3	4

Бланк опросника личностной тревожности

КАК ВЫ СЕБЯ ЧУВСТВУЕТЕ ОБЫЧНО		Почти никогда	Иногда	Часто	Почти всегда
21	Я испытываю удовольствие	1	2	3	4
22	Я обычно быстро устаю	1	2	3	4
23	Я легко могу заплакать	1	2	3	4
24	Я хотел бы быть таким же счастливым, как и другие	1	2	3	4
25	Нередко я проигрываю из-за того, что недостаточно быстро принимаю решения	1	2	3	4
26	Обычно я чувствую себя бодрым	1	2	3	4
27	Я спокоен, хладнокровен и собран	1	2	3	4
28	Ожидаемые трудности обычно очень тревожат меня	1	2	3	4
29	Я слишком переживаю из-за пустяков	1	2	3	4
30	Я вполне счастлив	1	2	3	4
31	Я принимаю все слишком близко к сердцу	1	2	3	4
32	Мне не хватает уверенности в себе	1	2	3	4
33	Обычно я чувствую себя в безопасности	1	2	3	4
34	Я стараюсь избегать критических ситуаций и трудностей	1	2	3	4
35	У меня бывает хандра	1	2	3	4
36	Я доволен	1	2	3	4
37	Всякие пустяки отвлекают и волнуют меня	1	2	3	4
38	Я так сильно переживаю свои разочарования, что потом долго не могу о них забыть	1	2	3	4
39	Я уравновешенный человек	1	2	3	4
40	Меня охватывает беспокойство, когда я думаю о своих делах и заботах	1	2	3	4

Обработка

По находящимся в таблице 1 вопросам NN 1-20 оценивается реактивная тревожность (тревожность как состояние).

Прямые вопросы: 3,4,6,7,9,12,13,14,17,18.

Обратные вопросы: 1,2,5,8,10,11,15,16,19,20.

РЕАКТИВНАЯ ТРЕВОЖНОСТЬ = ПРЯМЫЕ - ОБРАТНЫЕ + 50 (баллов);

По вопросам NN21-40 (находящимся во 2 таблице) оценивается личностная тревожность (тревожность как свойство).

Прямые вопросы: 22,23,24,25,28,29,31,32,34,35,37,38,40.

Обратные вопросы: 21,26,27,30,33,36,39. ЛИЧНОСТНАЯ ТРЕВОЖНОСТЬ = ПРЯМЫЕ - ОБРАТНЫЕ + 35 (баллов);

Интерпретация результатов.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Результаты исследования эмоциональной устойчивости у предпринимателей

Таблица 2.1 – Показатели результатов по методике личностный опросник
«ЕРІ»Г.Айзенка, (форма А)»

ФИО №	Уровень нейротизма
1	8
2	16
3	12
4	11
5	11
6	14
7	15
8	20
9	2
10	10

Итого:

низкий уровень – 20%

средний уровень – 40%

высокий уровень – 40%

Таблица 2.2 – Показатели результатов по методике «16 факторный личностный
опросник», (форма С) Р. Кеттелл»

ФИО №	Уровень эмоциональной стабильности
1	7
2	4
3	5
4	6
5	6
6	7
7	4
8	7
9	9
10	9

Итого:

низкий уровень - 20%

средний уровень – 30%

высокий уровень – 50%

Таблица 2.3 – Показатели результатов по методике «Методика на выявление
личностной и ситуативной тревожности» Ч.Д. Спилбергер (адаптацияХанина)»

ФИО №	Уровень личностной тревожности
1	38
2	39
3	36
4	30

Продолжение таблицы 2.3

5	39
6	48
7	51
8	39
9	30
10	38

Итого:

низкий уровень – 20%

средний уровень – 60%

высокий уровень – 20%

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Программа формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей

Разработка психолого-педагогической программы по формированию эмоциональной устойчивости у предпринимателей проводилась с учетом их особенностей, направлена на снижение высокого уровня нейротизма, ситуативной и личностной тревожности и ориентирована на повышение уровня эмоциональной устойчивости. Программа создавалась с целью минимизации отрицательных эмоциональных и поведенческих объективных проявлений в поведении предпринимателей, формирование у них обновленных механизмов реагирования и как следствие поведения.

При подборе упражнений в программу, используются комплексные упражнения. Предлагаемая программа учитывает специфику профессиональной деятельности предпринимателей, характер их повседневного взаимодействия. В содержание программы входит 8 занятий по 1,5 академических часа.

Предполагается, что проведение программы по формированию эмоциональной устойчивости у предпринимателей, снизит уровень нейротизма, ситуативной и личностной тревожности и повысит уровень эмоциональной устойчивости испытуемых. Реализация программы выполнена на базе АО «Челябнетма» город Челябинск. Для проведения занятий с предпринимателями предоставлена комната отдыха предприятия, позволяющая создать необходимые комфортные условия для занятий.

Каждое занятие начинается с теоретической части, с последующим переходом к практическим упражнениям. Регулярность и продолжительность занятий: один раз в неделю по 60 минут, всего 8 занятий.

Программа ориентирована на взрослых людей – предпринимателей, руководителей различных уровней.

Цель программы: сформировать эмоциональную устойчивость у предпринимателей.

Задачи:

- развить уровень знаний об эмоциональной устойчивости личности и способах её формирования;
- снизить уровень нейротизма, ситуативной и личностной тревожности, повысить уровень эмоциональной устойчивости;
- освоить приёмы самопомощи и самодиагностики;
- скорректировать чувства вины, стыда и обиды;
- сформировать ответственное и позитивное мышление;
- закрепить приобретенные знания об эмоциональной устойчивости и навыки конструктивного поведения, в различных профессиональных и жизненных ситуациях.

Каждое занятие имеет структуру и состоит:

- ритуал приветствия – примерно повторяющееся в начале тренингового занятия действие, позволяющее участникам группы преодолеть психологический дискомфорт, поприветствовать друг друга;
- разминка – создание в группе рабочей атмосферы, эмоциональное включение в работу, подготовка к основной части занятия;
- основная часть занятия – проведение основных коррекционных упражнений и техник;
- завершающая часть занятия – предполагает рефлекссию, обратную связь, эмоциональную оценку занятия.

Материально-техническое оснащение: просторная аудитория, стулья, столы, компьютер, проектор, возможность вывода звука, тетрадь для ведения конспекта, отдельные листы бумаги, бланки тестов, авторучки, фломастеры.

Занятие 1.

Цель занятия: знакомство с предстоящими методиками работы, знакомство участников тренинга, изучение теоретических основ проявления эмоций (беседа), сбор ожиданий группы.

Упражнение «Знакомство»

Цель: помочь участникам группы познакомиться, создать на занятиях комфортную обстановку.

Время: 15 минут.

Ход занятия: предлагаем участникам группы коротко рассказать несколько фактов о себе, начать с имени и сферы деятельности, добавить немного личной информации, увлечения, кем мечтал стать в детстве.

Упражнение «Беседа с элементами тренинга на тему эмоций и чувств».

Цель: изучение эмоций как выражение значимых потребностей, анализ функций эмоций, знакомство с компонентами эмоциональной устойчивости. Изучение шести базовых эмоций: страх, гнев (злость), отвращение (презрение), печаль (грусть), радость и интерес (удивление).

Время: 25 минут.

Ход упражнения: группе предлагается обсудить тему эмоций и чувств. Какое место занимают эмоции и чувства в жизни человека. Поговорить об отличии эмоций и чувств. Участники могут рассказать, какие эмоции они переживали, соотносились ли эти эмоции с реальными событиями или были идеями о пережитых, ожидаемых или воображаемых ситуациях.

Упражнение «Мои эмоции».

Цель: научиться распознавать свои эмоции, их вербализация, соотношение происходящих событий и моих эмоций, научиться открываться переживаниям. Сформировать навыки распознавания эмоциональных реакций.

Время: 30 минут.

Ход упражнения: предлагаем участникам группы вспомнить одно из запомнившихся событий, которое сопровождалось бурными эмоциями. Предлагаем проанализировать своё состояние, интерпретировать его, попытаться определить переживаемые эмоции, проанализировать адекватность возникшей эмоции и ситуации.

Упражнение «Окончание занятия».

Цель: рефлексия, подведение итогов, мнение участников группы о проведенном занятии.

Время: 10 минут.

Ход занятия: ведущий подводит итог занятия, участникам группы предлагается кратко поделиться своим мнением об упражнениях, его пользе, своих ощущениях от участия в занятиях, свои пожелания, участники могут высказать слова благодарности за проведённое занятие.

Занятие 2.

Цель занятия: погружение в вопрос о регуляции эмоций, под которым понимается трансформация деструктивных эмоций в конструктивные, то есть способствующие продуктивному осуществлению текущих или предстоящих взаимодействию и осуществлению совместной деятельности.

Упражнение «Поза выражающая эмоцию».

Цель: тренировка выражения различных эмоциональных состояний.

Время: 20 минут.

Материалы: визитная карточка с названием эмоции.

Ход упражнения: один из участников вытягивает визитную карточку с названием эмоции и пытается изобразить её.

Упражнение «Релаксация».

Цель: научиться воспринимать свое тело и снижать эмоциональное напряжение.

Время: 30 минут.

Ход упражнения: изо всех сил напрягите сразу все мышцы. Сохраняйте это напряжение, медленно считая до двадцати. Затем глубоко вдохните и вместе с очень медленным выдохом снимите это напряжение. Пусть ваше тело обмякнет. Откиньтесь на спинку кресла и посидите несколько минут просто так, ни о чем не думая, чувствуя, как вам хорошо и спокойно.

Предложение к группе обсудить ощущения после релаксации: Что вы чувствовали, когда делали это упражнение? Какие эмоции испытывали? Что вы ощущаете сейчас?

Упражнение «Понимание радости».

Цель: исследование эмоции радости и удовольствия.

Время: 20 минут.

Материалы: ручки, листы.

Ход упражнения: Кратко опишите ситуацию, которая случилась недавно и сопровождалась радостью. Затем сделайте список обстоятельств, которые, по вашему мнению, ее возбудили, второй список телесных ощущений, которые ее сопровождали, и третий список – всех мыслей, связанных с ней. Далее, сделайте список людей, которые больше, чем другие вызывают у вас радость. Часто существует сильная взаимосвязь между мыслями и чувствами, так как то, что мы говорим себе о каком-то событии, влияет на то, что мы чувствуем по его поводу. Чтобы увидеть, как это происходит, опишите два-три случая, когда вы испытывали особенно сильную радость. Затем опишите эту радость и список мыслей, которые ее вызвали эти ощущения.

Упражнение «Рефлексия и обратная связь».

Цель: рефлексия, подведение итогов, мнение участников группы о проведенном занятии.

Время: 10 минут.

Ход занятия: ведущий подводит итог занятия, участникам группы предлагается кратко поделиться своим мнением об упражнениях, его

пользе, своих ощущениях от участия в занятиях, свои пожелания, участники могут высказать слова благодарности за проведённое занятие.

Занятие 3.

Цель занятия: изучение тревожности и страха. Обучение преодоления тревожности и страха.

Упражнение «Тревожность и страх».

Цель: научиться осознавать эмоции тревоги и страха, их причины, течение, способы преодоления.

Время: 30 минут.

Ход упражнения: Прежде чем перейти к положительным эмоциям и чувствам, необходимо проработать негативные эмоции, в частности страх и тревогу. Ответьте письменно на следующие вопросы и давайте как можно больше ответов:

- чего вы боитесь, перед чем испытываете тревогу в отношениях с другими людьми?
- каким способом вы пытаетесь совладать с тревогой?
- какую функцию выполняет тревога – роста личности или его ограничения?
- склонны ли вы принять свою тревогу или подавить её?
- какие события в вашей жизни вызывают у вас тревогу?
- какие события в жизни, по вашему мнению, вызывают тревогу у других людей? Какие вызывают меньше всего тревоги? В чём сходство и различия между вами?
- хотелось бы вам, чтобы в вашей жизни не было тревог и мрачных предчувствий? Какую цену вы готовы заплатить за такой стиль жизни?
- назовите несколько реальных целей, которые вы могли бы реализовать для того, чтобы лучше справиться с собственной тревожностью?
- в идеале как бы вам хотелось справиться с отвержением, бременем и неизвестностью?

Списки читаются и обсуждаются.

Упражнение «Контакт со страхом».

Цель: обучиться навыкам преодоления страхов.

Время: 20 минут.

Материалы: ручки, листы.

Ход упражнения: предлагается участникам найти такие вещи, которых они боятся, хотя многие другие люди этого не боятся. Задача каждого – найти в себе и назвать минимум 3 страха: «я боюсь..., хотя другие этого не боятся». Речь идёт о менее рациональных страхах, чем страхах перед дикими хищными животными, оголёнными электрическими проводами и мчащимися автомобилями. Социальные страхи – это страх критики, страх успеха, страх задать вопрос руководителю, партнёру.

После того, как участники вспомнили, записали и назвали свои основные страхи, предлагаем участникам обсудить способы преодоления этих страхов (способы формирования смелости). Конечным результатом должен стать перечень способов борьбы со страхами.

Обсуждение. Какой новый опыт вы приобрели в ходе выполнения упражнения? Как вы будете его применять за пределами тренинга?

Упражнение «Рефлексия и обратная связь».

Цель: рефлексия, подведение итогов, мнение участников группы о проведенном занятии.

Время: 10 минут.

Ход занятия: ведущий подводит итог занятия, участникам группы предлагается кратко поделиться своим мнением об упражнениях, его пользе, своих ощущениях от участия в занятиях, свои пожелания, участники могут высказать слова благодарности за проведённое занятие.

Занятие 4.

Цель занятия: работа с интроектами. Изучить идею об интроектах чужих убеждений, влияющих на нашу жизнь. Сформировать навыки позитивного изменения иррациональных убеждений.

Упражнение «Работа с иррациональными идеями».

Цель: осознать и опровергнуть свои иррациональные идеи, понять их влияние на поведение.

Время: 30 минут.

Ход упражнения: участникам предлагается список иррациональных идей, из которых каждый выбирает свои. Участник может назвать свои собственные иррациональные мысли. Все идеи записываются. Какие эмоции вызывают эти мысли? Далее выбранные идеи читаются и опровергаются. Опровержение происходит через задавание тренером таких вопросов, как: «Всегда ли с вами происходит только плохое?», «Действительно ли вас никто не любит и вы никому не нужны»? Предложение рассмотреть альтернативные взгляды на себя, других людей и мир.

Участникам предлагается проверить свои убеждения:

- какая идея вас волнует?
- можете ли вы дать ей рациональное подтверждение?
- какие существуют доказательства её ложности?
- существуют ли какие-либо доказательства её истинности?
- если судить реалистично и объективно, что произойдёт, скорее всего, если вы будете придерживаться подобного образа мыслей?
- что будет происходить, если вы не будете думать подобным образом?

Обсуждение мыслей, эмоций и чувств, обратная связь после выполнения упражнения.

Упражнение «Работа с рациональными идеями».

Цель: изучить и обсудить рациональные идеи участников группы.

Время: 20 минут.

Материалы: ручки, листы.

Ход упражнения: участникам предлагается список рациональных убеждений, из которых каждый выбирает свои в противовес собственной

иррациональной идее. Найденная рациональная идея записывается, проговаривается.

Участники составляют свои аргументы. Они должны быть реалистичны и логичны. Если идеи (мысли) участников истинны, то участник должен сделать что-либо, чтобы изменить ситуацию, или, если это невозможно, принять её.

Участники чертят четыре колонки на большом листе бумаги. Первая колонка мысли и убеждения, которые в определённой ситуации вызывают негативные эмоции. Во второй колонке решить, полезно или нет каждое убеждение (найти доказательства «за» и «против» и выбрать, какие сильнее). В третьей записать лучший аргумент «против» для каждой мысли. В последней колонке привести доказательства из собственного опыта в поддержку каждого аргумента. Обсуждение занятия.

Упражнение «Обязан-должен-хочу».

Цель: преобразование иррациональных идей в рациональные и преодоление связанных с первыми эмоций.

Время: 20 минут.

Материалы: ручки, листы.

Ход упражнения: участники группы придумывают и записывают фразы, начинающиеся словами «Я должен...» или «Я обязан...». После чего заменяют начало фраз на «Я хочу...» («Мне хочется...»), «Я предпочитаю...», сохранив неизменными остальные части. Теперь составьте список дел, которые выполняются вами в соответствии с принципом «Я должен». Затем составьте список дел, которые выполняются по принципу «Я хочу». Сравните получившиеся списки. Получаете ли вы удовольствие от жизни? Теперь увеличивайте количество видов деятельности, выполняемых по принципу «Я хочу», так, чтобы они превысили те, которые выполняются по принципу «Я должен».

Обсуждение. Какой новый опыт вы приобрели в ходе выполнения упражнения? Как вы будете его применять за пределами тренинга:

Упражнение «Рефлексия и обратная связь».

Цель: рефлексия, подведение итогов, мнение участников группы о проведенном занятии.

Время: 10 минут.

Ход занятия: ведущий подводит итог занятия, участникам группы предлагается кратко поделиться своим мнением об упражнениях, его пользе, своих ощущениях от участия в занятиях, свои пожелания, участники могут высказать слова благодарности за проведенное занятие.

Занятие 5.

Цель занятия: осознание и исследование эмоции стыда, вины и обиды, развитие доверия, эмпатии, способность понимать других. Достижение наполненности, самоуважения, независимости в противоположность стыду. Освобождение от переживаний обиды.

Упражнение «Стыд, вина и обида».

Цель: осознание и отслеживание стыда, вины и обиды.

Время: 30 минут.

Материалы: ручки, листы.

Ход упражнения: прежде чем перейти к положительным эмоциям и чувствам, необходимо проработать негативные чувства: стыд, вину и обиду. Ответьте письменно на следующие вопросы и дайте как можно больше ответов:

- что вы стыдитесь в отношении себя?
- чего вам лучше не было бы делать?
- чего вы стесняетесь?
- что вы стараетесь скрыть о себе?
- за что вы чувствуете вину в отношениях с другими людьми?
- чего вы не должны были никогда делать?
- какая часть прошлого не даёт вам покоя?
- какие ошибки вы совершили?
- с чем вы не согласны, но не сказали об этом?

- что вам не нравится в значимых для вас людях?
- что они не должны были делать, что они делают не так, как вы хотите?

Списки читаются и обсуждаются.

Упражнение «Работа со стыдом».

Цель: обучение работы с чувством стыда, преодоление стыда.

Время: 20 минут.

Материалы: ручки, листы.

Ход упражнения: стыд возникает из-за постоянной ориентации на оценки и мнение окружающих. Преодолеть стыд можно с помощью философии «антистыда» – открыто заявлять о своей ошибке, вместо того чтобы скрывать её.

Выполнение задания – закройте глаза и расслабьтесь. Вспомните ситуацию из своего прошлого, которая до сих пор вызывает эмоцию стыда. Мысленно погрузитесь в эту ситуацию, вспомните её в мельчайших подробностях. Что вызвало у вас стыд? Какие нормы вы нарушили? Как вы поступили в этот раз? Какую реакцию это вызвало у окружающих? Действительно ли они заметили ваш промах? Действительно ли важны нормы, которые вы нарушили? Как бы вы поступили, оказавшись опять в этой ситуации? Сделайте мысленно то, что вам хотелось бы изменить в той ситуации? Пусть ваше воображение поможет вам выйти из неё с чувством гордости за себя.

Обсуждение. Что вы теперь испытываете, как изменилось ваше эмоциональное состояние?

Упражнение «Мне больше не стыдно».

Цель: достичь чувства гордости, самоуважения, чувства собственной ценности, самоуважения.

Время: 20 минут.

Ход упражнения: Работа в форме карусели. Участникам группы предлагается рассказать о своих сильных сторонах – что вы любите,

цените, принимаете в себе. Не нужно умалять свои достоинства и говорить о своих недостатках, ошибках, слабостях. Говорите прямо, без обиняков – без «но» и «если». Остальные участники должны будут пресекать попытки осуждения и самоосуждения. Слушателям запрещено просить разъяснений и доказательств. Говорящий не обязан обосновывать или объяснять, почему он считает те или иные свои качества сильной стороной.

Если участник групповых занятий заканчивает говорить раньше отведенного времени о своих сильных сторонах, в оставшееся время желающие по очереди говорят о неназванных его достоинствах.

Обсуждение. Что вы чувствовали во время упражнения? Изменилось ли ваше состояние? Как вы будете действовать в подобных ситуациях в реальной жизни, когда вас будут осуждать и стыдить?

Упражнение «Окончание тренингового занятия».

Цель: рефлексия, подведение итогов, мнение участников группы о проведенном занятии, своём состоянии, эмоциях, продвижениях.

Время: 10 минут.

Ход занятия: ведущий подводит итог занятия, участникам группы предлагается кратко поделиться своим мнением об упражнениях, его пользе, своих ощущениях от участия в занятиях, свои пожелания, участники могут высказать слова благодарности за проведённое занятие.

Занятие 6.

Цель занятия: уйти от переживания обиды, проработка затаённых обид. Исследование события и их последствия, вызывающие тревогу, преодолеть страх, развить способность получать угрожающую информацию.

Упражнение «Я не обижаюсь».

Цель: уход от переживаний обиды.

Время: 30 минут.

Ход упражнения: участникам группы предлагается вспомнить событие, которые до сих пор вызывает у вас обиду. Представьте в деталях

то, что тогда происходило. Кто присутствовал и участвовал в этой сцене? Каковы ваши ощущения? Чего не хватало для успешного исхода этого события? Какую пользу можно извлечь из этого события? Если вам пришлось бы переживать его снова, чтобы вы изменили, а что оставили бы прежним? Что мешает вам расстаться с обидой? Что вам необходимо, чтобы освободиться от неё? Вам просто необходимо высказаться? Получить извинение? Ваш обидчик должен как-то компенсировать вам обиду?

Что вы будете делать, если вновь столкнётесь с аналогичной ситуацией? Какие необходимые качества, знания и умения у вас для этого имеются? Сделайте теперь то, что вы хотите сделать для завершения ситуации? Что вы говорите и что вам отвечают? Что произошло? Чем ситуация отличается от старой? Как отличаются ваши переживания и ощущения?

Теперь, если считаете возможным, расскажите другим участникам о своей обиде, что бы расстаться с ней.

Обсуждение. Как изменилось ваше переживание обиды? Что следует сделать, если вы испытываете обиду в реальной жизни? Каковы будут ваши действия в этом случае?

Упражнение «Поиск затаённых обид».

Цель: исследование и проработка затаённых обид.

Время: 20 минут.

Ход упражнения: Затаённая обида отличается от гнева и злости. Гнев обычно бывает однократной и не слишком продолжительной эмоцией, тогда как затаённая обида – это продолжительный процесс, оказывающий на человека постоянное стрессовое воздействие. У многих людей на душе лежат обиды, копившиеся годами. Нередка во взрослом человеке живет горечь детских переживаний, и какое-то болезненное событие он помнит всю жизнь в мельчайших подробностях. В самом начале такие эмоции могут быть абсолютно оправданы, но в дальнейшем, продолжая носить их

«в себе», человек обязан будет оплачивать это повышенным физиологическим и эмоциональным напряжением.

Если вы до сих пор переживаете какую-то старую боль, вновь и вновь возвращаетесь к вызвавшему ее эпизоду, повторяете в уме, что вам следовало тогда сказать или сделать, вспоминаете возмутительное поведение своего «обидчика», значит, в вас живут не нашедшие выхода эмоции. Используйте следующий метод для преодоления обиды в течение 5 минут:

1. Сядьте поудобнее. Закройте глаза. Стопы поставьте на пол.
2. Если вы чувствуете, что напряжены или вам трудно сосредоточиться, воспользуйтесь методикой расслабления.
3. Мысленно представьте себе человека, к которому вы испытываете неприязнь.
4. Представьте, что с этим человеком происходит что-то хорошее, например он добивается внимания, любви или получает много денег. Пусть с ним случится что-то, что он сам рассматривал бы как благо.
5. Постарайтесь осознать свою реакцию на это. Если вам трудно представить, что с этим человеком происходит что-то хорошее – это вполне естественно. Постепенно, по мере того, как вы будете повторять данное упражнение, вам будет все легче и легче это сделать.
6. Подумайте о роли, которую, возможно, вы сыграли в той стрессовой ситуации. Попробуйте по иному увидеть событие и поведение того человека. Представьте себе, как ситуация может выглядеть с его точки зрения.
7. Обратите внимание – чем больше вы расслаблены, тем меньше эмоция обиды. Обещайте себе, что вы постараетесь сохранить в себе новое понимание той ситуации.
8. Теперь вы можете открыть глаза.

Выполняйте это упражнение каждый раз, когда чувствуете, что ваши мысли снова вернулись к неприятному, вызвавшему гнев эпизоду. Также можно применять это упражнение сразу же после неприятного события».

Обсуждение. Что вы испытывали во время выполнения упражнения? Как изменилось ваше эмоциональное состояние? Как можно использовать полученный опыт за пределами тренинга?

Упражнение «Декатастрофизация».

Цель: Исследование события и их последствия, вызывающие тревогу, преодолеть страх, развить способность получать угрожающую информацию.

Время: 20 минут.

Материалы: ручки, листы.

Ход упражнения: обсуждается пугающая участника и воспринимаемая им как катастрофическая ситуация (например, экзамен, собеседование при приеме на работу, публичное выступление и т.д.). Тренер задает вопрос: «А что будет, если ...?» Участника просят представить себе самое худшее, что только можно вообразить, а затем представить, как он справляется с возникшей трудной ситуацией и ухитряется уцелеть при самых отрицательных результатах. При рассмотрении всех последствий ситуации участник приходит к выводу, что ситуация не настолько значима, как представлялось в самом начале беседы. Участники представляют и описывают во всех подробностях будущие возможные проблемные ситуации (все более угрожающие сцены вплоть до самых страшных). Ищут и описывают способы их решения. Можно на листе бумаги описать все, что случилось. Подумать, что могло бы случиться самого страшного, после чего действительно наступят черные дни. Представить, что это случилось, а затем вернуться к тому, что произошло в реальности, после чего реальные события не покажутся такими тяжелыми и мрачными. Угрожающие события можно рассмотреть и с точки зрения их позитивного истолкования, то есть найти в этих

ситуациях как можно больше хорошего. Посмотреть на источник страха с положительной стороны, обнаружить в нем достоинства, удачи и выгоды.

Обсуждение. Что вы чувствовали, когда делали это упражнение? Что вы испытываете сейчас? Как изменился ваш страх?

Упражнение «Завершение занятия».

Цель: рефлексия, подведение итогов, мнение участников группы о проведенном занятии.

Время: 10 минут.

Ход занятия: ведущий подводит итог занятия, участникам группы предлагается кратко поделиться своим мнением об упражнениях.

Занятие 7.

Цель занятия: научиться осознавать свои гнев и враждебность, обучиться открыто и конструктивно выражать агрессию и гнев. Противостояние чужой агрессии.

Упражнение «Беседа на тему гнева и агрессии».

Цель: уход от переживаний обиды.

Время: 50 минут.

Ход упражнения: мини лекция. В соответствии с когнитивным подходом, гнев на иррациональный и рациональный.

Иррациональный. Возникает как следствие необоснованных ожиданий того, какими «должны» быть окружающие, и их последующего несовпадения с реальностью и невозможностью осуществления, а также игнорирования того факта, что другой человек – самостоятельная личность со своими собственными потребностями и способами существования, не созданная для удовлетворения всех наших потребностей. Иррациональный гнев порождают такие причины, как иллюзия слияния с другим человеком, несовпадение привычек и ритма жизни, различия между людьми, их непохожесть и нежелание признавать отличия и уникальность другого человека, ревность, стремление контролировать и властвовать над другим человеком, дефицит времени и усталость, чувство стыда.

Рациональный. Возникает как ответная реакция на агрессию. Рационально мыслящий человек признает обоснованность своих ожиданий и пожеланий по отношению к своему партнеру, но не возводит их в ранг требований и приказов. Рациональный гнев вызывают критика, припоминание прошлого, отвержение, пассивно-агрессивное поведение, неумение выразить свои чувства, физическое и словесное оскорбление, психологическое насилие.

Ошибочные убеждения, вызывающие гнев:

– «Мне необходимо постоянное одобрение». Ошибка в том, что окружающие не должны всегда и во всем нас одобрять. Неодобрение стимулирует осознание своих ограничений и недостатков, конструктивную работу с критикой и повышение самооценки.

– «Другие люди – причина всех моих несчастий». В этом случае человек не принимает ответственность за свои чувства, а во всем обвиняет партнера.

– «В моей жизни не должно быть никаких проблем». Связано с нарциссическими идеями о собственной значительности, исключительности и невероятно большими ожиданиями от жизни. Большие ожидания могут значительно снижать самооценку, если поставленные цели долго не достигаются. Постоянное чувство отвержения вызывает гнев и напряжение.

Чтобы предотвратить иррациональный гнев, используйте следующие позитивные стратегии ответа на критику:

1. Выслушайте и поймите суть критики. Не оправдывайтесь и не объясняйтесь, а задавайте вопросы (без сарказма и иронии): «Как ты думаешь, каким образом мне следовало поступить?», «Каковы будут твои предложения?», «Что ты мне посоветуешь делать?». Когда будет получен ответ на эти вопросы, скажите: «Спасибо, что сказал мне это», «Я об этом подумаю».

2. Не воспринимайте критику как личное оскорбление. Попробуйте понять мотивы партнера, сделайте скидку на его усталость, беспокойство, депрессию, стресс. Если вы не согласны с критикой, просто примите ее к сведению, но ничего не предпринимайте.

3. Примите критику и решение измениться, а также предпримите усилия, чтобы измениться и не давать повода для критики в дальнейшем. Используйте критику для получения полезной информации о собственных недостатках, требующих исправления. Применяйте критику как возможность узнать о том, что думают и каким видят вас другие люди. Смотрите в критикующего вас человека как в зеркало, чтобы измениться в лучшую сторону.

Очень важно не то, что говорится, а то, как это говорится. Если говорить разумные вещи враждебным тоном, с угрозой в голосе, можно спровоцировать ответную агрессию и ее эскалацию. Необходимо заменить невербальное выражение нетерпимости, презрения, высмеивания по отношению к партнеру на выражение эмпатии. Для этого используйте технику оптимизации невербального общения, предназначенную для изменения своего агрессивного стиля общения с супругом.

Сделайте аудиозапись своего трехминутного диалога с партнером на тему, волнующую вас, затем трехминутный диалог на тему, небезразличную для партнера, и еще три минуты обсуждайте вопросы, беспокоящие вас обоих. Затем послушайте всю ленту (9 минут) целиком и проанализируйте эмоциональную подоплеку каждой реплики. Выражал ли голос каждого поддержку и эмпатию, были ли вы готовы к решению возникшей между вами проблемы? Затем вам необходимо несколько раз подряд другим тоном – по возможности более доброжелательным, открытым – говорить те же самые слова, снова записывая свою речь. Если вы не в состоянии объясняться на волнующую вас тему спокойно, без разрушительных эмоций, представьте, что на вашем месте находится

другой человек, например, телевизионный персонаж, и попробуйте говорить от его имени.

Если вербализация гнева невозможна ни в диалоге с источником агрессии, ни в общении с третьим лицом, выступающим в роли слушателя, используйте технику пяти колонок, направленной на когнитивную переработку проблемы и разрядку гнева, вызванного агрессором. Она позволяет проговорить проблему в ходе общения с самим собой. Осуществляется после завершения стрессовой ситуации при невозможности конструктивного разрешения проблемы с целью изменения отношения к проблеме, ее позитивного переструктурирования. Предлагаемая техника используется в тех случаях, когда субъект не считает целесообразным решение проблемы или считает его невозможным. Техника подходит для переработки прошлых неразрешенных межличностных конфликтов.

Возьмите лист бумаги, разделите его на пять колонок и заполните их следующим образом:

1. Эмоции. Осознайте и запишите эмоции, возникшие в ходе стрессогенной ситуации. Осознанию эмоций помогают вопросы:

- «что я испытывал?»;
- «что я чувствовал?»;
- «что со мной происходило?»;
- «как я реагировал?».

Для осознания своих эмоций полезно также вспомнить свои вегетативные, моторные и экспрессивные изменения – изменения в состоянии внутренних органов, мышечные реакции, изменения в голосе, лицевой мускулатуре и других невербальных актах.

2. Мысли. Вспомните и запишите мысли, приходившие в голову в процессе стрессогенного общения. Рекомендуется разделить мысли на три категории:

- мысли по отношению к себе;

- мысли по отношению к партнеру, вызвавшего агрессию;
- мысли по отношению к ситуации или третьим лицам.

Осознанию мыслей помогают вопросы:

- «что я при этом думал?»;
- «что я себе представлял?»;
- «каковы были мои ощущения?»;
- «какие мысли пришли мне в голову?».

3. Потребности. Осознайте и запишите свои желания и интересы, которые оказались неудовлетворенными в результате возникновения стрессогенной ситуации. Осознанию потребностей помогают вопросы:

- «каким моим стремлениям помешала данная ситуация и данное лицо?»;
- «что я мог бы получить и не получил?»;
- «какова моя цель?»;
- «какие мои интересы и права нарушены в данной ситуации?»;
- «что я хочу получить в конечном итоге?».

4. Негативная сторона проблемы. Запишите отрицательные результаты – ошибки в поведении, иррациональные мысли и чувства.

5. Позитивная сторона проблемы. Запишите положительные результаты – удачное поведение, достижения в мыслях и чувствах, конструктивные способы реагирования.

Обсуждение. Участники делятся своим опытом, наблюдениями, задают вопросы, обмениваются мнениями.

Упражнение «Осознание своей злости и злости других».

Цель: исследовать со своей злостью и враждебностью.

Время: 20 минут.

Материалы: ручки, листки.

Ход упражнения: прежде чем получить доступ к положительным эмоциям и чувствам, необходимо проработать уже имеющиеся негативные эмоции и чувства, в частности злость, ненависть, враждебность.

Ответьте письменно на следующие вопросы и дайте на них как можно больше ответов:

- что вы ненавидите, что вас злит в других людях, в себе?
- какое взаимодействие, какие ситуации вызывают у вас эмоцию гнева?
- какие ситуации и взаимодействие вызывают эмоцию гнева у большинства других людей?
- какие конструктивные способы решения конфликтов вы видели у других людей?
- как в идеале вы хотели бы обращаться со своей эмоцией гнева?

Упражнение «Подведение итогов занятия».

Цель: рефлексия, подведение итогов, мнение участников группы о проведенном занятии.

Время: 10 минут.

Ход занятия: ведущий подводит итог занятия, участникам группы предлагается кратко поделиться своим мнением об упражнениях.

Занятие 8.

Цель занятия: обучение процессу получения удовольствия от профессиональной деятельности и ведения бизнеса. Укрепление веры в возможность достижения цели. Тестирование по выбранным методикам. Подведение итогов реализации программы «Формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей».

Упражнение «Профессиональная деятельность и эмоции».

Цель: обучение процессу получения удовольствия от профессиональной деятельности.

Время: 20 минут.

Ход упражнения: «Прочтите отрывок из книги Г. Селье «Стресс без дистресса». Что вы думаете о прочитанном? Каким образом, по вашему мнению, труд, профессиональная деятельность может стать источником радости? Поделитесь собственным опытом.

Ответьте на следующие вопросы. В чем заключается ваше призвание, ваше жизненное предназначение? Получаете ли вы удовлетворение от своей работы? Какое именно? От каких аспектов своей профессиональной деятельности вы получаете наибольшее удовлетворение? Что, наоборот, приносит вам в работе неудовлетворение? Кем и где бы вы хотели работать? Какая работа могла бы приносить вам большее удовлетворение? Что можно изменить в вашей нынешней работе, чтобы испытывать от нее большую радость? Что зависит в этом плане лично от вас? Что вы сами можете изменить?»

Обсуждение. Ответы читаются и обсуждаются.

Упражнение «Визуализация достижения цели».

Цель: проработка способности верить в возможность достижения поставленной цели.

Время: 20 минут.

Ход упражнения: представление достижения цели с помощью визуализации усиливает уверенность в своей способности добиваться желаемого. Кроме того, визуализация позволяет изменять поставленную цель при ее несоответствии потребностям, обнаруживать новые способы достижения цели, пересматривать свой план действий или выявлять ранее незамеченные препятствия.

1. Выберите цель, над достижением которой вы хотели бы поработать.

2. Мысленно представьте себе, что вы уже добились ее выполнения.

3. Испытайте те чувства, которые возникнут, когда вы достигните цели.

Что вам скажут окружающие? Что вы будете делать? Как будете выглядеть? Представьте, что вас окружает. Постарайтесь добавить к этой картине как можно больше подробностей.

4. Представьте себе, как на достижение данной цели отреагируют значимые для вас люди.

5. Представьте, что вы столкнулись трудностями и препятствиями. Как вы их будете преодолевать? Какие действия вы предпримите? Переживите чувство, которое возникнет, когда вам это удастся.

6. Представьте шаги, которые вы предприняли, чтобы добиться этого. Каков был первый шаг? В чем состояли ваши действия, чтобы выполнить этот шаг? Переживите чувство, возникающее при завершении каждого следующего шага. Добавьте максимальное количество деталей к каждому из шагов и к вашим чувствам по поводу их завершения.

7. Почувствуйте радость и благодарность за то, что вы добились поставленной цели.

8. Постепенно перенеситесь в настоящий момент времени.

9. Теперь откройте глаза и приступайте к выполнению первого шага.

Если вам не удастся представить себе, как вы будете достигать поставленной цели, это значит, что у вас нет веры в свою способность ее осуществить. Для того чтобы изменить негативную установку, противопоставьте ей представления о положительном исходе».

Обсуждение. Чему вы научились, выполняя упражнение? Трудно ли было его выполнять? Удалось ли вам представить достижение цели? Если нет, то по каким причинам?

Подведение итогов реализации программы «Формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей». Слова благодарности организаторов тренингов, обратная связь участников группы. Проведение тестирования по выбранным методикам, подтверждение или опровержение выдвинутой гипотезы исследования.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Результаты исследования формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей после реализации программы

Таблица 4.1 – Показатели результатов по методике личностный опросник «ЕРІ» Г. Айзенка, (форма А), до и после реализации программы

Номер участника	Уровень нейротизма, до	Уровень нейротизма, после
1	8	8
2	16	13
3	12	10
4	11	8
5	11	10
6	14	11
7	15	12
8	20	13
9	2	2
10	10	7

Итого:

низкий уровень – 0%

средний уровень – 60%

высокий уровень – 40%

Таблица 4.2 – Показатели результатов по методике «16-ти-факторный личностный Опросник» (фактор С) Р. Кеттелла

Номер участника	Уровень эмоциональной стабильности, до	Уровень эмоциональной стабильности, после
1	7	9
2	4	5
3	5	6
4	6	8
5	6	8
6	7	10
7	4	5
8	7	9
9	9	11
10	9	12

Итого:

низкий уровень – 0%

средний уровень – 30%

высокий уровень – 70%

Таблица 4.3 – показатели результатов по методике «Методика на выявление личностной и ситуативной тревожности» Ч.Д. Спилбергер (адаптация Ю.Л.Ханина)

Номер участника	Уровень личностной тревожности, до	Уровень личностной тревожности, после
1	38	29
2	39	32
3	36	28
4	30	25
5	39	35
6	48	43
7	51	45
8	39	30
9	30	24
10	38	28

Итого:

низкий уровень – 60%

средний уровень – 40%

высокий уровень – 0%

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Технологическая карта внедрения результатов исследования в практику

1-й этап. «Целенаправленное внедрение по теме программы формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей»						
Цель	Содержание	Методы	Формы	Ко- л- во	Время	Ответствен- ные
1.1. Изучить необходимые документы по предмету внедрения	Изучение нормативной базы, локальные акты	Обсуждение, анализ документации и нормативных источников	Беседа с руководителями	1	Сентябрь	Предприниматель, психолог
1.2. Поставить цели внедрения	Обосновать цели и задачи внедрения	Обсуждения	Психолог	1	Сентябрь	Психолог
1.3. Разработать этапы внедрения	Изучить и проанализировать содержание каждого этапа внедрения, его задачи, условия, принципы и критерии	Анализ личных дел, программы внедрения	Психолог	1	Сентябрь	Психолог, кадровая служба
1.4. Разработать программно-целевой комплекс внедрения	Анализ необходимости внедрения программы	Состояние программы внедрения	Психолог	1	Сентябрь	Психолог, кадровая служба
2-й этап. Формирование положительной психологической установки на внедрении е программы формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей						
2.1. Выработать состояние готовности к освоению предмета внедрения	Формирование готовности внедрить тему	Обоснование практической значимости внедрения. Тренинги,	Индивидуальные беседы	1	Сентябрь	Психолог

		развитие самоконтроля, взаимопонимания				
2.2. Сформировать положительную реакцию на предмет внедрения	Пропаганда уже имеющегося положительного опыта внедрения программы формирования эмоциональной устойчивости	Научно-исследовательская работа, сотрудничество с другими психологами	Изучение опыта, психотерапевтический практикум	3-4	Сентябрь-октябрь	Психолог
2.3. Сформировать веру в свои силы по внедрению	Психологический подбор и расстановка субъектов внедрения, исследование психологических партнеров субъектов внедрения	Постановка проблемы, обсуждение, тренинги, развитие общения, уверенность	Терапевтический практикум	1	Сентябрь	Психолог
3-й этап. «Изучение предмета внедрения программы формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей»						
3.1. Изучить нормативные документы по теме	Изучение и анализ материалов	Фронтально	Семинары, собрания	1	Ноябрь	Психолог
3.2. Изучить сущность предмета внедрения	Изучение предмета внедрения, его содержания, задач, принципов, форм, методов	Фронтальное изучение в ходе самообразования	Семинары, тренинги, индивидуальная работа	1	Ноябрь	Психолог
3.3. Изучить методику внедрения темы	Основание системного подхода в работе над темой	Фронтальное изучение в ходе самообразования	Семинары, тренинги, индивидуальная работа	1	Январь	Психолог
4-й этап. «Опережающее освоение предмета внедрения программы формирования						

эмоциональной устойчивости у предпринимателей»						
4.1. Создать инициативную группу для опережающего внедрения темы	Определение состава инициативной группы, организационная работа	Наблюдение, анализ, беседа	Работа в свободное от работы время	4-5	Февраль-март	Психолог
4.2. Закрепить и углубить знания и умения, полученные на предыдущем этапе	Изучение теории предмета внедрения, теории систем и системного подхода, методики внедрения	Самообразование, научно-исследовательская работа, обсуждение	Консультации, семинары	1	Апрель	Психолог
4.3. Обеспечить инициативной группе условия для успешного освоения методики внедрения темы	Анализ создания условия для опережающего развития	Обсуждения, экспертная оценка	Консультации, семинары, собрания	1	Май	Психолог
4.4. Проверить методику внедрения	Работа инициативной группы по новой методике	Анализ изменений, корректировка методик	Консультации	1	1-е полугодие	Психолог
5-1 этап. «Фронтальное освоение предмета внедрения программы формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей»						
5.1. Мобилизация актива для внедрения	Анализ работы инициативной группы	Тренинги	Консультации	1	Январь	Психолог
5.2. Развить знания и умения, сформированные на предыдущем этапе	Повторный анализ литературных источников, обновление знаний, изучение и совершенствование теории внедрения	Обмен опытом, самообразование	Консультации, семинары	1	Январь, февраль	Психолог

5.3. Обеспечить условия для фронтального внедрения	Анализ создания условий для фронтального внедрения	Изучение состояния дел, обсуждение	Консультации, семинары	1	Март	Психолог
5.4. Освоение предмета внедрения	Фронтальное освоение предмета внедрения	Обмен опытом, корректировка, программы	Консультации	1	Апрель, май	Психолог
6-й этап. «Совершенствование работы над темой формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей»						
6.1. Совершенствовать знания и умения, сформированные на предыдущих этапах	Совершенствование знаний и умений по системному подходу	Анализ источников, обмен опытом	Консультации, конференции	1	Сентябрь	Психолог
6.2. Обеспечить условия совершенствования методики работы по предмету внедрения	Анализ полученных результатов по внедрению программы	Обработка результатов	Консультации	1	Октябрь	Психолог
6.3. Совершенствовать методику освоения темы	Формирование единого методического обеспечения освоения темы	Обработка результатов	Консультации, работа с материалом	1	Октябрь	Психолог
7-й этап. «Продвижение опыта освоения внедрения программы формирования эмоциональной устойчивости у предпринимателей»						
7.1. Изучить и обобщить опыт внедрения программы	Анализ полученных результатов по внедрению программы, изучение и обобщение опыта по внедрению	Анализ, наблюдение, изучение документов	Стенды, буклеты	5	Октябрь-декабрь	Психолог
7.2. Обобщить опыт работы	Обмен опытом с другими	Наставничество, консультац	Семинары, собрания	5	Январь, февраль	Психолог, кадровая служба

по теме	психологами , кадровыми службами, предприятия ми	ии			ль, март	
7.3. Осуществит ь пропаганду передового опыта внедрения	Пропаганда опыта внедрения на предприятия х	Выступлен ия	Семинары, собрания	1	Сентя брь, октябр ь	Психолог, кадровая служба
7.4. Сохранить и углубить традиции работы над темой, сложившейс я на предыдущем этапе	Обсуждение динамики работы над темой	Наблюдени е, анализ, тренинги	Семинары, собрания	2	Январ ь, февра ль	Психолог