

Научная статья

УДК 159.9.072

EDN [XNPSSF](#)

DOI 10.17150/2411-6262.2023.14(3).1193-1202



И.М. Кыштымова^{1, 2} , **Н.Н. Беликова¹**

¹ Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация

² Иркутский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация

Автор, ответственный за переписку: И.М.Кыштымова, info@creativity.ru

ВЗАИМОСВЯЗЬ КОПИНГ-СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ С ПРОДУКТИВНОСТЬЮ ИХ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

АННОТАЦИЯ. Представлены результаты эмпирического исследования особенностей используемых предпринимателями стратегий совладания с трудностями и их взаимосвязь с продуктивностью коммерческой деятельности. В исследовании приняли участие 60 представителей малого и среднего бизнеса разного возраста ($M = 42,82$, $SD = 6,8$), 33 мужчины и 27 женщин. Продуктивность их коммерческой деятельности определялась двумя способами: посредством экспертной оценки по объективным экономическим критериям и с помощью субъективной оценки самими предпринимателями. Для определения копинг-стратегий использованы методики «Проактивный копинг» и «Способы совладающего поведения». Выявлено, что значения оценки продуктивности коммерческой деятельности самими предпринимателями выше объективных экспертных оценок. Описаны различия копинг-стратегий в группах предпринимателей, дифференцированных по полу. Обнаружена положительная взаимосвязь объективной продуктивности коммерческой деятельности с «превентивным преодолением» — способностью предпринимателя осуществлять действия, предупреждающие возможные риски. Отрицательно взаимосвязаны с объективной продуктивностью «конфронтационный копинг», «дистанцирование» и «избегание». Субъективно оцениваемая продуктивность коммерческой деятельности имеет отрицательную связь с «избеганием», «поиском социальной поддержки» и «принятием ответственности». Приведены примеры использования предпринимателями описанных стратегий преодоления, связанных с продуктивностью коммерческой деятельности.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Копинг-стратегии, проактивный копинг, коммерческая деятельность, предприниматели, малый и средний бизнес.

ИНФОРМАЦИЯ О СТАТЬЕ. Дата поступления 01 июня 2023 г.; дата принятия к печати 05 июля 2023 г.; дата онлайн-размещения 31 августа 2023 г.

Original article

I.M. Kyshtymova^{1, 2} , **N.N. Belikova¹**

¹ Baikal State University, Irkutsk, Russian Federation

² Irkutsk State University, Irkutsk, Russian Federation

Corresponding author: I.M.Kyshtymova, info@creativity.ru

INTERRELATION OF COPING STRATEGIES OF ENTREPRENEURS WITH THE PRODUCTIVITY OF THEIR COMMERCIAL ACTIVITIES

ABSTRACT. The results of an empirical study of the characteristics of coping strategies used by entrepreneurs and their relationship with the productivity of commercial activity are presented. The study involved 60 representatives of small and medium-sized businesses of different ages ($M = 42,82$, $SD = 6,8$), 33 men and 27 women. The productivity of their commercial activity was determined in two ways: by means of an expert assessment according to objective economic criteria, and by means of a subjective assessment by the entrepreneurs themselves. To determine coping strategies,

© Кыштымова И.М., Беликова Н.Н., 2023

the methods «Proactive Coping» and «Methods of Coping Behavior» were used. It was revealed that the values of the assessment of the productivity of commercial activities by entrepreneurs themselves are higher than objective expert assessments. A positive correlation was found between the objective productivity of commercial activity and «preventive overcoming» — the ability of an entrepreneur to take actions that prevent possible risks. Negatively correlated with objective productivity are «confrontational coping», «distancing» and «avoidance». Subjectively assessed business productivity is negatively associated with «avoidance», «seeking social support», and «accepting responsibility». Examples of the use by entrepreneurs of the described coping strategies related to the productivity of commercial activities are given.

KEYWORDS. Coping-strategies, proactive coping, commercial activities, entrepreneurs, small and medium businesses.

ARTICLE INFO. Received June 01, 2023; accepted July 05, 2023; available online August 31, 2023.

Значимость определения факторов, обуславливающих продуктивность коммерческой деятельности представителей малого и среднего бизнеса, связана, во-первых, с увеличивающейся вовлеченностью в такую деятельность представителей разных возрастов, социальных и культурных групп; во-вторых, с возникающими у них проблемами в реализации коммерческих планов, неготовностью предпринимателей к преодолению многочисленных трудностей; в-третьих, с недостаточной изученностью психологических детерминант успешности коммерческой деятельности. Особенности поведения человека в критических ситуациях, неизбежно возникающих в процессе профессиональной деятельности, оказывают несомненное влияние на ее эффективность, при этом как сами ситуации, так и характер совладания с ними специфичны для разных видов деятельности. Понимание характерных для успешных предпринимателей особенностей реагирования на требующие преодоления обстоятельства может стать основой для моделирования программ психологического просвещения участников коммерческой деятельности с целью повышения ее продуктивности.

Под коммерческой деятельностью традиционно понимаются процессы купли и продажи товаров и услуг с целью получения прибыли. Эта деятельность является частью предпринимательской, но не включает действия по изготовлению товара или оказанию услуг. Подходы исследователей к определению уровня продуктивности коммерческой деятельности неодинаковы. Для ее оценки используются внутренние (оценка деятельности самим предпринимателем) и внешние (экспертная оценка) показатели [1]. В качестве объективного оценочного критерия чаще всего рассматривают доход предприятия, а к субъективным относят предпринимательские способности, профессионально важные качества и состояние удовлетворенности от процесса деятельности [2].

Изучение психологических особенностей успешных коммерсантов позволило ученым заключить, что к ним относятся «склонность к риску», «избегание неопределенности», «уверенность в себе» и «потребность в достижениях» [3; 4]. Показано значение для коммерческого успеха творчества [5; 6], способности к конструктивному социальному взаимодействию [7], толерантности, альтруизма и ответственности [8], отмечена важность интернального локуса контроля [9]. Значительное внимание психологи уделяют определению когнитивной готовности человека к коммерческой деятельности, которая связана с необходимостью принимать решения в условиях информационной перегрузки, в ситуациях с высокой степенью неопределенности и риска [10; 11].

Особенности копинг-стратегий, под которыми понимается преодоление предпринимателями трудностей «с помощью осознанных действий, способами, адекват-

ватными личностным особенностям и ситуации» [12, с. 57], по нашему предположению, также могут являться фактором, связанным с успешностью их коммерческой деятельности. Наиболее общепринятым подходом к научным исследованиям стратегий преодоления является динамический, согласно которому они определяются особенностями преодолеваемых ситуаций [13; 14]. Представители этого подхода Р. Лазарус и С. Фолкман считают, что копинг-стратегию человека обуславливает его когнитивная оценка трудной ситуации и способность организации поведения в соответствии с нею [12; 15]. Развитием этой теории является принятие во внимание того обстоятельства, что акт преодоления человеком сложной ситуации зависит от ранее полученного им опыта переживания трудностей: исходя из этого представления было разработано понятие «проактивный копинг» [16], который «ориентирован в будущее, предполагает возможность позитивной оценки требующей преодоления ситуации, интегрирует планирование и превентивные стратегии с проактивной саморегуляцией для достижения целей, использованием социальных ресурсов и эмоциональной саморегуляцией деятельности» [13, с. 138].

Для проверки гипотезы о взаимосвязи копинг-стратегий предпринимателей с продуктивностью их коммерческой деятельности мы использовали две методики диагностики копинга: опросник «Способы совладающего поведения» Р. Лазаруса и С. Фолкмана, адаптированный Т.Л. Крюковой, Е.В. Куфтык и М.С. Замышляевой [17], и опросник «Проактивный копинг» Е. Грингласса, Р. Шварцера и С. Тауберта, адаптированный Е.П. Белинской, А.В. Вечериным [13]. Определение продуктивности коммерческой деятельности также проводилось двумя способами: с помощью ее субъективной оценки самими предпринимателями, а также посредством экспертной оценки по объективным экономическим критериям.

Экспертная оценка предполагала определение продуктивности предпринимательской деятельности с позиции ее экономической эффективности по данным управленческой отчетности за год. Оценка производилась по 6-балльной шкале, где: «1» — убыточный бизнес, «2» — бизнес на грани выживания, «3» — сокращающийся, «4» — стабильный, «5» — развивающийся, «6» — успешный бизнес. Оценка продуктивности своей коммерческой деятельности самим предпринимателем производилась также по 6-балльной шкале: «1» — не продуктивный бизнес; «2» — продуктивный на 10–30 %; «3» — продуктивный на 30–50 %; «4» — продуктивный на 50–80 %; «5» — продуктивный 80–99 %; «6» — продуктивный на 100 %.

Обработка результатов исследования проведена с помощью методов описательной статистики, непараметрического критерия Манна–Уитни и коэффициента корреляции Спирмена.

В исследовании приняли участие 60 предпринимателей малого и среднего бизнеса: 33 мужчины и 27 женщин; из них большая часть (85 %) имеют высшее образование, но лишь у 26 человек полученное образование соответствует области бизнеса, который в целом представлен сферой услуг (50 % предпринимателей), розничной торговлей (33,3 % участников исследования), оптовой торговлей (28,3 %), также строительством (15 %), производством (11,7 %), маркетплейсом (3,3 %), грузоперевозками (3,4 %) и транспортом (3,4 %).

Анализ показал, что значения показателей экспертной и субъективной оценок продуктивности коммерческой деятельности предпринимателей неодинаковы при их общей положительной связи ($r = 0,488$), при этом значения оценки своей деятельности предпринимателями выше, чем объективные оценки экспертов: низкий уровень продуктивности отмечен экспертами у 8,1 % испытуемых, но только 1,6 % предпринимателей дали такую оценку своему бизнесу; при этом самы-

ми высокими значениями наделили продуктивность своей деятельности 14,5 % предпринимателей, но только 9,7 % экспертов (рис. 1). Учитывая прозрачность и объективность критериев, которыми руководствовались эксперты, можно заключить, что предприниматели недостаточно рефлексивны в отношении своей деятельности.

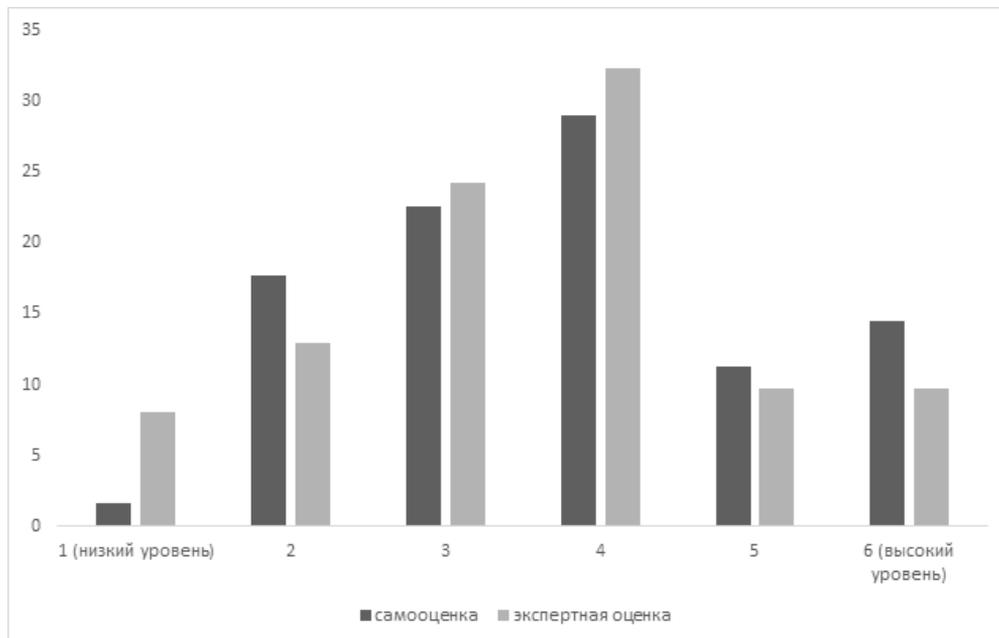


Рис. 1. Продуктивность коммерческой деятельности предпринимателей согласно их субъективной оценке и оценке экспертов

Анализ значений показателей копинг-стратегий, используемых предпринимателями, показал отсутствие их различий в группах, дифференцированных по критериям образования и стажа предпринимательской деятельности, при этом обнаружены достоверные различия выраженности показателя у предпринимателей в зависимости от их пола (рис. 2): женщины более склонны использовать стратегии «поиск эмоциональной поддержки» ($p = 0,016$) «избегание» ($p = 0,008$) и «положительная переоценка» ($p = 0,015$). Учитывая то обстоятельство, что значимых различий в объективных и субъективных показателях продуктивности коммерческой деятельности между мужчинами и женщинами не выявлено ($p > 0,05$), можно предположить, что специфичное для женщин реагирование на стрессовые ситуации может в некоторых случаях способствовать их положительному разрешению.

Исходя из различий подходов к копинг-стратегиям Р. Лазаруса и Е. Грингласса, на основе которых созданы используемые в нашем исследовании методики, мы провели анализ взаимосвязей значений показателей проактивного копинга со значениями способов совладающего поведения предпринимателей, полученных с помощью методики Р. Лазаруса. Обнаружено, что «проактивное преодоление», маркирующее отношение человека к трудной ситуации как источнику позитивного опыта, «рефлексивное преодоление» — способность человека к когнитивной оценке ситуации и основанному на ней прогнозу результатов возможного пове-

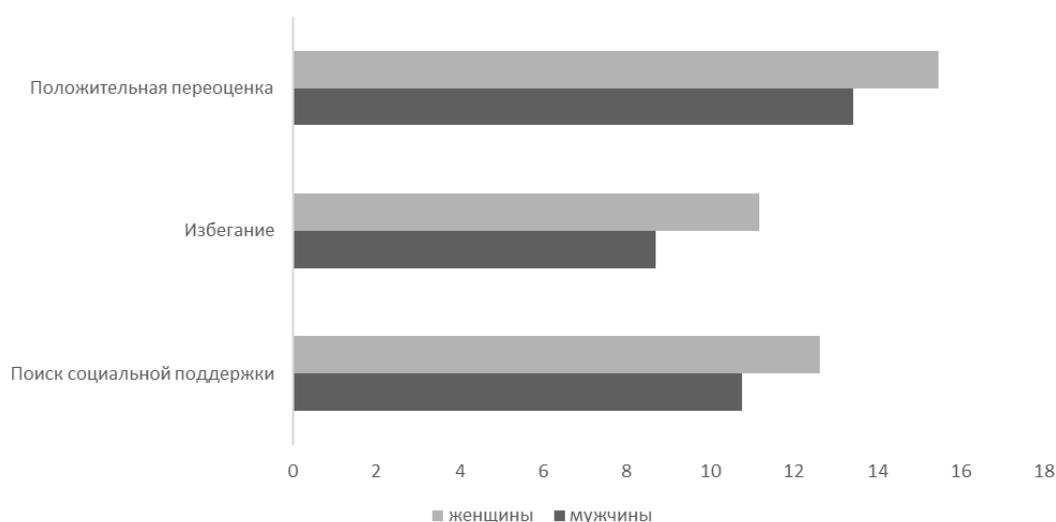


Рис. 2. Стратегии преодоления трудных ситуаций предпринимателями — мужчинами и женщинами

дения, а также «стратегическое планирование» положительно связаны с показателем «планирование решения проблемы» ($r = 0,348$ при $p = 0,007$; $r = 0,3$ при $p = 0,02$ и $r = 0,436$ при $p = 0,000$, соответственно). Дополнительно обнаружена связанность «рефлексивного» и «стратегического» преодоления с «принятием ответственности» ($r = 0,331$, $p = 0,01$ и $r = 0,266$, $p = 0,04$). «Стратегическое преодоление», кроме того, связано с «положительной переоценкой» ($r = 0,366$ при $p = 0,004$). «Превентивное совладание», маркирующее способность предвидеть трудные ситуации, опираясь на прошлый опыт, имеет связь с «принятием ответственности» ($r = 0,343$ при $p = 0,007$). Таким образом, значение каждой из основных шкал проактивного копинга «распыляется» по множеству шкал «способов совладающего поведения» Р. Лазаруса.

Еще в большей степени этот эффект характеризует шкалы «поддержки»: анализ показал незначительные дифференциальные возможности шкал проактивного копинга: «поиск инструментальной поддержки» и «поиск эмоциональной поддержки». Выявлено, что поиск информации, нужной для решения проблемы (инструментальная поддержка), положительно связан со всеми шкалами методики Лазаруса, кроме «дистанцирования»: с «поиском социальной поддержки» ($r = 0,637$ при $p = 0,000$), «принятием ответственности» ($r = 0,430$, $p = 0,001$), «планированием решения проблем» ($r = 0,390$, $p = 0,002$), «положительной переоценкой» ($r = 0,303$, $p = 0,019$), «самоконтролем» ($r = 0,281$, $p = 0,03$), «конфронтационным копингом» ($r = 0,279$, $p = 0,025$) и «избеганием» ($r = 0,273$, $p = 0,035$). «Поиск эмоциональной поддержки» связан с «поиском социальной поддержки» ($r = 0,482$, $p = 0,000$), «принятием ответственности» ($r = 0,445$, $p = 0,000$), «положительной переоценкой» ($r = 0,424$, $p = 0,001$), «самоконтролем» ($r = 0,324$, $p = 0,011$), «избеганием» ($r = 0,288$, $p = 0,026$) и «конфронтационным копингом» ($r = 0,273$, $p = 0,035$).

Анализ показателей выраженности у предпринимателей проактивного копинга показал, что его повышенный и высокий уровни характерны почти для всех

испытуемых (59 чел.), а такие уровни «рефлексивного» — для 52 чел., при этом поиск инструментальной и эмоциональной поддержки не является характерным способом реагирования предпринимателей на трудности: они характерны для 16 и 18 чел., соответственно (рис. 3).

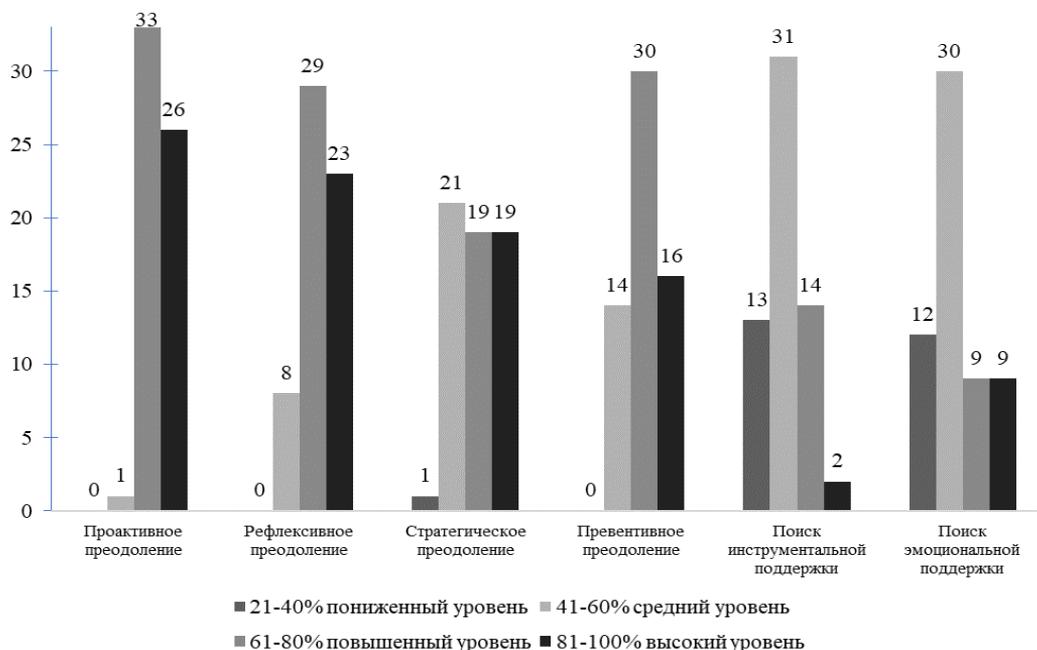


Рис. 3. Выраженность проактивного копинга у предпринимателей

Анализ данных, полученных с помощью методики Р. Лазаруса показал, что при преодолении стрессовых ситуаций все предприниматели используют стратегию «планирование решения проблемы» — для участников исследования характерны высокий (44 человека) и средний (16) уровень ее выраженности (рис. 4).

Для проверки гипотезы о взаимосвязи продуктивности коммерческой деятельности предпринимателей с их копинг-стратегиями мы провели процедуру корреляционного анализа значений показателей копинга, полученных с помощью двух методик, со значениями продуктивности, полученными в результате экспертной оценки и самооценки предпринимателями продуктивности их деятельности. Анализ полученных данных показал, что, исходя из значений объективных (экспертных) показателей продуктивности коммерческой деятельности предпринимателей, она имеет положительную взаимосвязь только с одним показателем проактивного копинга — «превентивное преодоление» ($r = 0,279$ при $p = 0,031$): предприниматели, способные, исходя из полученного ранее опыта, превосходить трудные ситуации, более продуктивны в своей профессиональной деятельности, они осуществляют целенаправленные действия, которые направлены на максимально возможное снижение рисков и проблем. К таким действиям относится создание резервов: страховых запасов сырья и товаров на случай срыва поставок; денежных средств в виде неснижаемого остатка, чтобы предотвратить кассовые разрывы; различных видов страхования (недвижимости, оборудования, товарных остатков, сделок и даже здоровья). Другими примерами продуктивного для ком-

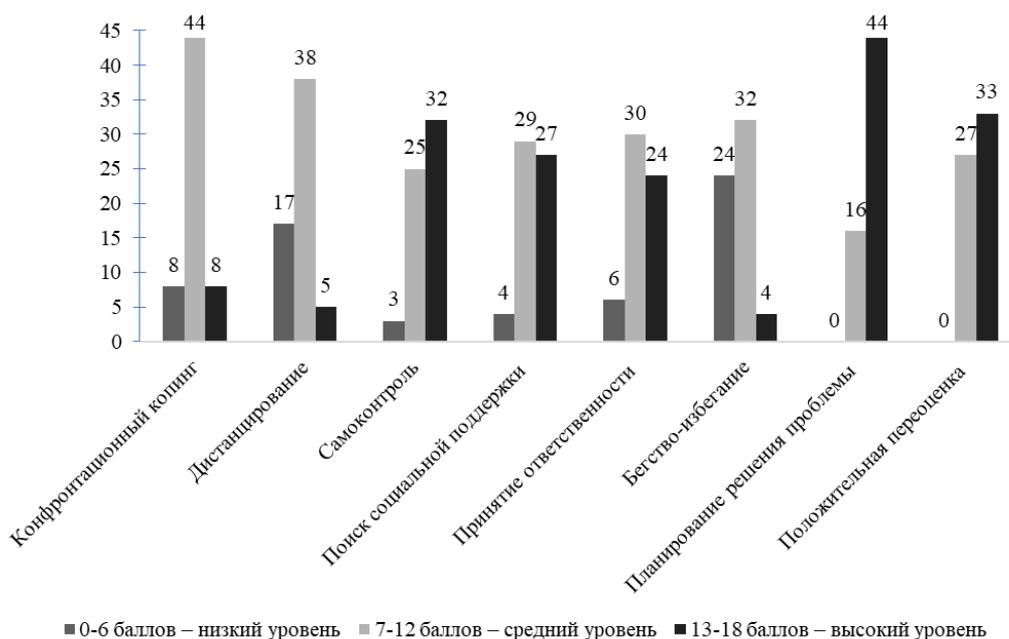


Рис. 4. Выраженность у предпринимателей стратегий преодоления

мерческой деятельности копинг-поведения могут служить бизнес-планирование, финансовое и налоговое планирование как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу. Использование превентивного преодоления проявляется и в отслеживании предпринимателями изменений действующего законодательства в их экономической сфере на уровне законопроектов.

Отрицательные корреляции обнаружены между продуктивностью и такими видами копинг-стратегий предпринимателей, как «конфронтационный копинг» ($r = -0,357$, $p = 0,005$), «дистанцирование» ($r = -0,265$, $p = 0,041$) и «избегание» ($r = -0,312$, $p = 0,015$). Эмоционально-ориентированные стратегии направлены на изменение отношения к сложной ситуации, а не на ее разрешение, т.е. предприниматели создают иллюзию избавления от проблемы, при этом не решая ее, что чревато негативными последствиями. Так, субъективное снижение значимости такой проблемы, как «кассовый разрыв», в дальнейшем приводит к сбою в работе предприятия: нарушается производственный цикл, так как сырье и материалы в необходимом количестве и в нужные сроки не закупаются; начисляются штрафные санкции за просроченные платежи и страдает репутация предприятия.

Другим примером может служить отрицание такой проблемы, как умышленное нарушение трудового законодательства, следствием чего становятся проверки контролирующих органов с вытекающими последствиями: отвлечением трудовых ресурсов на подготовку к проверкам, штрафы, запреты определенных видов деятельности. При конфронтационном копинге предприниматель противопоставляет себя ситуации, например, при нарушении сроков поставки отказывается платить пени, что затем приводит к штрафным санкциям.

Анализ корреляционных связей между показателями продуктивности, значения которых определены самими предпринимателями при их субъективном оценивании своей коммерческой деятельности, и копинг-стратегиями также по-

казал, что стратегия «избегание» — уклонение от решения проблемы — отрицательно взаимосвязана с показателями продуктивности ($r = -0,458$, $p = 0,000$). Кроме того, «поиск социальной поддержки», выражающийся в стремлении к привлечению внешних ресурсов для решения проблемы, отрицательно связан с продуктивностью, определяемой при самооценке своей коммерческой деятельности предпринимателями ($r = -0,264$, $p = 0,41$).

Более сложной для интерпретации является обнаруженная отрицательная взаимосвязь субъективно оцениваемой предпринимателями продуктивности коммерческой деятельности и используемого ими копинга «принятие ответственности» ($r = -0,260$, $p = 0,044$). Эта стратегия характеризуется не только пониманием человеком своей определяющей роли в возникновении проблемы и ее решении, но и возможной актуализацией чувства вины, адресованного себе негативизма. Согласно предпринимателям, принятие ответственности негативно отражается на продуктивности их коммерческой деятельности, что не согласуется с данными экспертной оценки — значимой взаимосвязи принятия ответственности и объективно оцененной продуктивности не выявлено ($r = -0,1$ при $p = 0,447$).

Таким образом, проведенное исследование позволило заключить, что особенности реагирования предпринимателей на сложные ситуации связаны с продуктивностью их коммерческой деятельности. «Превентивное преодоление» — умение предупреждать возникновение проблем на основе их предвидения возможных последствий предпринимаемых действий обнаружило положительную взаимосвязь с продуктивностью; избегание решения проблемы, дистанцирование от нее и конфронтационный способ реагирования на сложности — отрицательную.

Список использованной литературы

1. Родина О.Н. О понятии «успешность трудовой деятельности» / О.Н. Родина // Вестник Московского университета. Серия 14: Психология. — 1996. — № 3. — С. 60–67.
2. Журавлев А.Л. Гендерные особенности конкуренции и партнерства / А.Л. Журавлев, В.П. Позняков, В.П. Титова. — EDN [RWAVTP](#) // Наука. Культура. Общество. — 2008. — № 4. — С. 102–115.
3. The Psychology of Entrepreneurship / ed. J.R. Baum, M. Frese, R.A. Baron. — London, 2007. — 432 p.
4. Fineman S. The Achievement Motive Construct and Its Measurement: Where Are We Now? / S. Fineman // British Journal of Psychology. — 1977. — Vol. 68. — P. 1–22.
5. Гефеле О.Ф. Гендерные различия мотивационной сферы предпринимателей малого бизнеса / О.Ф. Гефеле, О.В. Милюкова. — EDN [XREMJJ](#) // Современная наука: теоретический и практический взгляд : материалы междунар. науч.-практ. конф., Таганрог, 19 дек. 2016 г. / ред. И.А. Рудакова. — Москва, 2016. — С. 110–113.
6. Peterson C. Character Strengths and Virtues: A Handbook and Classification / C. Peterson, M.E.P. Seligman. — New York : Oxford University Press, 2004. — 800 p.
7. Baron R.A. Psychological Perspectives on Entrepreneurship: Cognitive and Social Factors in Entrepreneurial Success / R.A. Baron // Current Directions in Psychological Science. — 2000. — Vol. 9, no. 1. — P. 15–18.
8. Lambing P. Entrepreneurship / P. Lambing, C.R. Kuehl. — Prentice Hall, 2003. — 331 p.
9. Панамарева О.Н. Проблемы развития малого предпринимательства в России / О.Н. Панамарева, Д.А. Иванова. — DOI 10.24411/2411-0450-2019-11255. — EDN [NYVKBV](#) // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2019. — № 10-2 (56). — С. 55–60.
10. Бурлак А.В. К вопросу о понятии «Самозанятые граждане» / А.В. Бурлак. — EDN [XHOXHX](#) // Вестник Омского университета. Серия: Право. — 2016. — № 4 (49). — С. 173–177.
11. Горбачева С.Г. Развитие предпринимательства в современной России: проблемы и пути решения / С.Г. Горбачева. — EDN [HOCPFW](#) // StudNet. — 2018. — Т. 1, № 4. — С. 6–11.

12. Крюкова Т.Л. Психология совладающего поведения / Т.Л. Крюкова. — Кострома : Авантитул, 2004. — 343 с.
13. Белинская Е.П. Адаптация диагностического инструментария: опросник «Проактивный копинг» / Е.П. Белинская, А.В. Вечерин. — DOI 10.17759/sps.2018090314. — EDN [YQSMXR](#) // Социальная психология и общество. — 2018. — Т. 9, № 3. — С. 137–145.
14. Frydenberg E. Coping Research: Historical Background, Links with Emotion, and New Research Directions on Adaptive Processes / E. Frydenberg // *Australian Journal of Psychology*. — 2014. — Vol. 66, no. 2. — P. 82–92.
15. Lazarus R.S. Coping Theory and Research: Past, Present and Future / R.S. Lazarus // *Psychosomatik Medicine*. — 1993. — № 55. — P. 237–247.
16. Greenglass E.R. Proactive Coping / E.R. Greenglass // *Beyond Coping: Meeting Goals, Vision and Challenges*. — London : Oxford University Press, 2002. — P. 37–62.
17. Крюкова Т.Л. Адаптация методик, изучение совладающего поведения Way of coping questionnaire (опросник способов совладания Р. Лазаруса и С. Фолкмана) / Т.Л. Крюкова, Е.В. Куфтяк, М.С. Замышляева. — EDN [YGCHHN](#) // Психологическая диагностика. — 2005. — № 3. — С. 57–76.

References

1. Rodina O.N. On the Concept of “Successful Labour Activity”. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 14: Psikhologiya = Moscow University Psychology Bulletin*, 1996, no. 3, pp. 60–67. (In Russian).
2. Zhuravlev A.L., Poznyakov V.P., Titova V.P. Gender Features of Competition and Partnerships. *Nauka. Kul'tura. Obshchestvo = Science. Culture. Society*, 2008, no. 4, pp. 102–115. (In Russian). EDN: [RWAVTP](#).
3. Baum J.R., Frese M., Baron R.A. (eds). *The Psychology of Entrepreneurship*. London, 2007. 432 p.
4. Fineman S. The Achievement Motive Construct and its Measurement: Where are We Now? *British Journal of Psychology*, 1977, vol. 68, pp. 1–22.
5. Gefele O.F., Milyukova O.V. Gender Differences in Motivational Sphere of Small Business Entrepreneurs. In Rudakova (ed.). *Modern Science: Theoretical and Practical Outlook. Materials of International Research Conference, Taganrog. December 19, 2016*. Moscow, 2016, pp. 110–113. (In Russian). EDN: [XREMJJ](#).
6. Peterson C., Seligman M.E.P. *Character Strengths and Virtues: A Handbook and Classification*, New York, Oxford University Press, 2004. 800 p.
7. Baron R.A. Psychological perspectives on entrepreneurship: cognitive and social factors in entrepreneursuccess. *Current Directions in Psychological Science*, 2000, vol. 9, no. 1, pp. 15–18.
8. Lambing P., Kuehl C.R. *Entrepreneurship*. Prentice Hall, 2003. 331 p.
9. Panamareva O.N., Ivanova D.A. Problems of Small Business Development in Russia. *Ekonomika i biznes: teoriya i praktika = Economics and Business: Theory and Practice*, 2019, no. 10-2, pp. 55–60. (In Russian). EDN: [NYVKBY](#). DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11255.
10. Burlak A.V. To a Question about the Concept of “Self-Employed Citizens”. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya: Pravo = Herald of Omsk University. Series: Law*, 2016, no. 4, pp. 173–177. (In Russian). EDN: [XHOKXH](#).
11. Gorbacheva S.G. Entrepreneurship Development in Modern Russia: Problems and Solutions. *StudNet*, 2018, vol. 1, no. 4, pp. 6–11. (In Russian). EDN: [HOCPFW](#).
12. Kryukova T.L. *Coping Behavior Psychology*. Kostroma, Avantitul Publ., 2004. 343 p.
13. Belinskaya E.P., Vecherin A.V. Adaptation of “Proactive Coping Inventory”. *Sotsial'naya psikhologiya i obshchestvo = Social Psychology and Society*, 2018, vol. 9, no. 3, pp. 137–145. (in Russian). EDN: [YQSMXR](#). DOI: 10.17759/sps.2018090314.
14. Frydenberg E. Coping Research: Historical Background, Links with Emotion, and New Research Directions on Adaptive Processes. *Australian Journal of Psychology*, 2014, vol. 66, no. 2, pp. 82–92.
15. Lazarus R.S. Coping Theory and Research: Past, Present and Future. *Psychosomatik Medicine*, 1993, no. 55, pp. 237–247.
16. Greenglass E.R. Proactive Coping. In *Beyond Coping: Meeting Goals, Vision and Challenges*. London, Oxford University Press, 2002, pp. 37–62.

17. Kryukova T.L., Kuftyak E.V., Zamyshlyayeva M.S. Adaptation of Methods, the Study of the Coping Behavior (Way of Coping Questionnaire of R. Lazarus and S. Folkman). *Psikhologicheskaya diagnostika = Psychological Diagnostics*, 2005, no. 3, pp. 57–76. (In Russian). EDN: [YGCHHN](#).

Информация об авторах

Кыштымова Ирина Михайловна — доктор психологических наук, профессор, профессор кафедры социологии и психологии, Байкальский государственный университет; профессор кафедры психологии образования и развития личности, Иркутский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, info@creativity.ru, <https://orcid.org/0000-0003-4669-6886>, SPIN-код: 3172-8860, Scopus Author ID: 25929267800, ResearcherID: Y-5320-2018.

Беликова Наталья Николаевна — магистр психологии, кафедра социологии и психологии, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, belikova_natali@mail.ru.

Authors

Irina M. Kyshtymova — D.Sc. in Psychology, Professor, Professor of the Department of Sociology and Psychology, Baikal State University; Professor of the Department of Psychology of Education and Personal Development, Irkutsk State University, Irkutsk, Russian Federation, info@creativity.ru, <https://orcid.org/0000-0003-4669-6886>, SPIN-Code: 3172-8860, Scopus Author ID: 25929267800, ResearcherID: Y-5320-2018.

Natalia N. Belikova — Master of Psychology, Department of Sociology and Psychology, Baikal State University, Irkutsk, Russian Federation, belikova_natali@mail.ru.

Вклад авторов

Все авторы сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации. Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Contribution of the Authors

The authors contributed equally to this article. The authors declare no conflicts of interests.

Для цитирования

Кыштымова И.М. Взаимосвязь копинг-стратегий предпринимателей с продуктивностью их коммерческой деятельности / И.М. Кыштымова, Н.Н. Беликова. — DOI 10.17150/2411-6262.2023.14(3).1193-1202. — EDN [XNPSSF](#) // Baikal Research Journal. — 2023. — Т. 14, № 3. — С. 1193–1202.

For Citation

Kyshtymova I.M., Belikova N.N. Interrelation of Coping Strategies of Entrepreneurs with the Productivity of Their Commercial Activities. *Baikal Research Journal*, 2023, vol. 14, no. 3, pp. 1193–1202. (In Russian). EDN: [XNPSSF](#). DOI: 10.17150/2411-6262.2023.14(3).1193-1202.