

Обзорная статья | Review paper

Нетворкинг как социально-психологический ресурс резилентности и преодоления неопределенности у предпринимателей

А.И. Куликова¹ ✉, М.Е. Сачкова^{1, 2}

¹ Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ, Москва, Российская Федерация

² Московский государственный психолого-педагогический университет, Москва, Российская Федерация
✉ a9654109624@gmail.com

Резюме

Контекст и актуальность. Предпринимательство — профессиональная деятельность, связанная с высокими риском, неопределенностью, ответственностью и конкуренцией. Сложности предпринимательства усугубляются особенностями современного нестабильного мира, ввиду чего остро стоит вопрос поиска ресурсов, чтобы справляться с возникающими в рамках профессиональной деятельности трудностями. Доказано, что нетворкинг является важной составляющей частью бизнес-системы, однако до сих пор не раскрыт его потенциал в качестве социально-психологического ресурса. **Цель работы:** провести обзор исследований на тему нетворкинга и предпринимательской резилентности. **Результаты,** полученные в ходе исследования, позволяют утверждать, что нетворкинг может быть ресурсом для преодоления неопределенности и повышения уровня резилентности среди предпринимателей. Представлены основные типы трудностей, с которыми сталкиваются предприниматели. Описываются выявленные взаимосвязи нетворкинга с резилентностью и преодолением неопределенности у предпринимателей-мужчин и женщин. **Методы и материалы.** Систематический поиск, контентный и библиометрический анализ в международных наукометрических базах по проблеме исследования. **Выводы.** В результате теоретического обзора и анализа данных, представленных в современных зарубежных исследованиях, установлено, что нетворкинг помогает предпринимателям справляться со стрессом и неопределенностью через наставничество, сотрудничество, информацию о рынке, эмоциональную поддержку, повышение уверенности в себе.

Ключевые слова: предпринимательство, нетворкинг, предпринимательские сети, резилентность, неопределенность, ресурс, предприниматели-женщины

Для цитирования: Куликова, А.И., Сачкова, М.Е. (2025). Нетворкинг как социально-психологический ресурс резилентности и преодоления неопределенности у предпринимателей. *Современная зарубежная психология*, 14(2), 57—63. <https://doi.org/10.17759/jmfp.2025140206>

Networking as a socio-psychological resource of resilience and overcoming uncertainty in entrepreneurs

A.I. Kulikova¹ ✉, M.E. Sachkova^{1, 2}

¹ Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russian Federation

² Moscow State University of Psychology and Education, Moscow, Russian Federation
✉ a9654109624@gmail.com

Abstract

Context and relevance. Entrepreneurship is a professional activity associated with high risk, uncertainty, responsibility and competition. The challenges of entrepreneurship are exacerbated by the peculiarities of today's unstable world, which makes it really important to find resources to deal with the difficulties that come up in professional life. Networking has been shown to be an important part of the business system, but its potential as a social and psychological resource has not yet been fully explored. **The aim** of this study is to review research on networking and entrepreneurial resilience. **The results** obtained in the study suggest that networking can be a resource for overcoming uncertainty and increasing resilience among entrepreneurs. The main types of difficulties faced by entrepreneurs are presented. The identified links between networking and resilience and overcoming uncertainty among male and female entrepreneurs are described. **Methods and materials.** Systematic search, content and bibliometric analysis in international scientometric databases on

the research topic. **Conclusions.** As a result of a theoretical review and analysis of data presented in contemporary foreign studies, it has been established that networking helps entrepreneurs cope with stress and uncertainty through mentoring, cooperation, market information, emotional support, and increased self-confidence

Keywords: entrepreneurship, networking, entrepreneurial networks, resilience, uncertainty, resource, female entrepreneurs

For citation: Kulikova, A.I., Sachkova, M.E. (2025). Networking as a socio-psychological resource of resilience and overcoming uncertainty in entrepreneurs. *Journal of Modern Foreign Psychology*, 14(2), 57—63. (In Russ.). <https://doi.org/10.17759/jmfp.2025140206>

Введение

Исследователей уже достаточно длительное время интересует вопрос о том, кто и как может построить успешный бизнес, однако очевидно, что далеко не все находится в зоне регулирования, есть события, которые происходят вне контроля самих предпринимателей. Риск, неопределенность, высокий уровень ответственности и стресса являются неизбежной частью предпринимательства (Stephan, Rauch, Hatak, 2023). Кроме прочего, современные предприниматели сталкиваются с кризисами неустойчивого и тревожного мира (финансовыми, глобальными, такими, например, как пандемия COVID-19). Данные кризисы не только вызывают огромные социально-экономические издержки для деловой активности, но и серьезно влияют на благополучие и здоровье предпринимателей (Jin, Xu, 2024). Ввиду сложившейся ситуации перед наукой остро встают вопросы по выявлению ресурсов и стратегий развития резилентности, преодолению стресса и неопределенности, сопровождающих данный вид профессиональной деятельности.

Концепция резилентности пронизывает целый ряд дисциплин, включая инженерное дело, общественное здравоохранение, экологию, психологию, социологию, управление стихийными бедствиями и деловое администрирование. В рамках данного обзора в качестве ресурса резилентности и преодоления неопределенности будет рассмотрен нетворкинг. Постановка проблемы, связанная с выявлением ресурсных возможностей нетворкинга в поддержании резилентности, для социально-психологических исследований является новой. Отметим, что нетворкинг зачастую в работах рассматривается достаточно ограниченно и несистемно, обычно под призмой влияния на финансовую эффективность бизнеса. На данный момент известно, что нетворкинг способствует потокам знаний и технологическим усовершенствованиям, сдерживает транзакционные издержки (Manello et al., 2020; Yang et al., 2024), служит источником информации и инноваций (Surangi, 2022). В рамках анализа проблемы были поставлены следующие исследовательские вопросы: можно ли отнести предпринимательство к одному из наиболее стрессовых видов деятельности и в чем состоят его трудности на современном этапе; есть ли гендерная специфика рисков предпринимательства; какие инструменты повышают предпринимательскую резилентность; какими психосоциальными преимуществами в ситуации преодоления неопределенности обладает нетворкинг.

Методы

Для отбора работ по теме исследования был проведен систематический поиск в наукометрических базах APA PsycInfo, Scopus, Web of Science по аннотациям, ключевым словам, названиям и полным текстам статей в научных журналах за последние 5 лет. В каждой базе данных применялся поиск ключевых слов или терминов: «entrepreneur», «resilience» и «networking». Чтобы обеспечить широкий охват литературы по вопросам предпринимательской резилентности и нетворкинга, были проанализированы как качественные, так и количественные исследования. Поиск публикаций не ограничивался какой-либо конкретной академической сферой. Были проанализированы 106 работ, выполненных в области психологии, предпринимательства и управления бизнесом. В обзор включены результаты 25 эмпирических работ, 5 теоретических, 2 монографий. Важно отметить, что в 23 источниках авторами применялись качественные методы исследования. Работы были проанализированы с помощью контентного и библиометрического анализа. В представленном обзоре не проводился метаанализ из-за различий в дизайне исследований, в применении количественных, качественных и смешанных подходов.

Результаты и их обсуждение

Предпринимательство и его риски

Предприниматели — люди, работающие за свой счет и риск (Stephan, Rauch, Hatak, 2023). Предпринимательство отличается от других видов труда. Несмотря на то, что Дж. Шумпетер еще в 1934 году зафиксировал то, что предпринимательство сопряжено с риском, неопределенностью, высокой ответственностью (Schumpeter, 1934), на сегодняшний день в бизнесе ситуация не становится легче. Современные исследователи добавляют к этому списку также такие необходимые качества и особенности, как эмоциональную устойчивость, лидерство, коммуникацию с партнерами и сотрудниками (Abdulla, Ahmad, 2023).

Основное уравнение предпринимательства сформулировано так: **предприниматель = неопределенность + риск + инновации** (Stephan, Rauch, Hatak, 2023). Основоположниками данного уравнения считают трех ученых: Р. Кантильона, Ж-Б. Сэя, Й.А. Шумпетера. Предприниматели — это носители риска, координато-

ры и организаторы, заполнители пробелов, лидеры, а также новаторы или творческие имитаторы.

Предпринимательство характеризуется как одна из самых сложных и стрессовых работ, предполагающая высокий уровень неопределенности (Stephan, Rauch, Natak, 2023), высокую нагрузку и интенсивность работы, ограниченность ресурсов, конкуренцию, а также одиночество и ответственность за других (Williamson, Gish, Stephan, 2021). Неопределенность считается одним из самых больших стрессоров в жизни (Williamson, Gish, Stephan, 2021). Так же прослеживаются тенденция к стиранию границ между работой и личной жизнью, высокий уровень вовлеченности в работу по сравнению с наемными работниками (Stephan, Rauch, Natak, 2023). Обычно предприниматели работают очень много часов, зачастую без выходных, что приводит к выгоранию (Williamson, Gish, Stephan, 2021).

Предприниматели действуют в динамичной и постоянно меняющейся среде, на которую влияют экономические спады, потребительские предпочтения, технологические сбои, а также национальные и международные кризисы (Simarasl, Tabesh, Jessri, 2024). Кроме того, типичные характеристики личности также могут выступать предикторами повышенного уровня переживаемого стресса. Предприниматели, как правило, уверены в себе, оптимистичны, склонны переоценивать свою способность справляться трудностями, ориентированы на достижения, ищут вызовы и успех (Williamson, Gish, Stephan, 2021). Имея высокий груз ответственности и сильную мотивацию, они используют все средства для поддержки бизнеса, что также увеличивает их уровень стресса (Simba et al., 2024).

Н. Симарасл с соавторами выделяют четыре типа трудностей предпринимательской деятельности, которые влияют на уровень стресса: неприятности (включают в себя гневные жалобы клиентов на неправильный заказ, задержку доставки, неисправный продукт и завышенную сумму по счету и т. п.), хронические трудности (психические заболевания, ролевые конфликты и трудности с поддержанием баланса между работой и личной жизнью, трудности, связанные с обязательствами новизны, мобилизацией ресурсов и необходимостью убеждения различных заинтересованных сторон), внезапные кризисы (пандемии, землетрясения и т. д.) и тлеющие кризисы (происходят из внезапных кризисов, не сдержанных с самого начала) (Simarasl, Tabesh, Jessri, 2024). Внезапные кризисы застают предпринимателей врасплох, представляя значительную угрозу их существованию, например, в 2021 году пандемия COVID-19 повлияла на предпринимателей больше, чем на работающих по найму (Belitski et al., 2022). Исследования с использованием физиологических биомаркеров стресса выявляют больший «износ» воспалительной, метаболической и сердечно-сосудистой систем у предпринимателей по сравнению с наемными работниками (Williamson, Gish, Stephan, 2021). Бизнесмены часто не могут избежать рисков предпринимательства, их благополучие, здоровье и производительность находится под угрозой.

В этом плане исследователи в последнее время все чаще начинают обращаться к вопросу гендерной специфики реакции на стресс и неопределенность и получают данные, показывающие, что женщины могут сталкиваться с большим комплексом сложностей (Foss, Henry, 2021). Прежде всего к ним стоит отнести финансовые трудности (Rudhumbu, du Plessis, Maphosa, 2020); недостаток знаний, должного образования, навыков и опыта (Global Entrepreneurship Monitor, 2025; Fathimath, Albattat, 2023), что сказывается на самооценке, мотивации, эмоциональном и общем состоянии предприниматель-женщин; дискриминация, связанная с гендерными стереотипами и культурными ожиданиями (Foss, Henry, 2021); баланс между работой и личной жизнью (Fathimath, Albattat, 2023; Belitski et al., 2022); отсутствие государственной поддержки, которая отражает потребности женщин в бизнесе (Fathimath, Albattat, 2023).

Поэтому можно сделать вывод о том, что женщины-предприниматели испытывают дополнительно еще и гендерные трудности, которые как усложняют процесс развития и ведения бизнеса, так и увеличивают стресс и эмоциональное напряжение. В связи с этим возникает вопрос о том, что могло бы поддержать в таких ситуациях и стать ресурсом, повышающим резилентность мужчин и женщин, которые занимаются собственным бизнесом.

Резилентность

Термин «резилентность» заимствован из физики и подразумевает процесс, при котором вещество или предмет возвращаются к прежнему физическому состоянию. В широком смысле ее понимают как способность восстанавливаться после трудностей и адаптироваться к внешним потрясениям и сбоям (Conduah, Essiaw, 2022). Наличие способности ориентироваться в напряженных и неблагоприятных ситуациях имеет решающее значение, особенно в современный период, требующий быстрых умственных и эмоциональных способов преодоления трудностей.

Психологическая резилентность определяется как динамический процесс, который люди развивают посредством взаимодействия с трудными обстоятельствами, что дает им возможность восстанавливаться и даже повышать свою производительность и расти (Conduah, Essiaw, 2022). На развитие резилентности влияет множество биологических, социальных и психологических факторов, текущий опыт, окружающая среда, время возникновения трудностей, а также контекст семьи и сообщества (Cahill, Chandola, Hager, 2022). При этом в научной литературе различаются механизмы преодоления трудностей, ориентированные на проблемы и эмоции. Важно отметить, что оба механизма важны, так как являются взаимозависимыми и не исключают друг друга (Simarasl, Tabesh, Jessri, 2024).

Предпринимательская резилентность — это способность переносить трудности, адаптироваться к вызовам и настойчиво достигать своих целей даже в непредсказуе-

мых рыночных условиях (Seyfi et al., 2025). В большинстве публикаций подчеркивается, что резилентность — важный актив для предпринимателей и их предприятий (Sonenshein, Nault, 2023). Данный процесс активируется и обнаруживается в момент кризиса. Такие инструменты, как социальный и духовный капитал, импровизация, стратегические инновации, обучение на неудачах, социальное взаимодействие и отношения, личные сети, могут быть активированы для повышения предпринимательской резилентности (Mafimisebi, Olagboye, Obembe, 2024). Было установлено, что предприниматели с высоким уровнем резилентности хорошо умеют развивать поддерживающий социальный капитал, а также творчески использовать ресурсы во время трудностей (Simarasl, Tabesh, Jessri, 2024). С. Фей и А. Кох показали, что резилентность положительно коррелирует с успехом проекта (Fey, Kock, 2022).

Исследователи также используют термин «гендерная резилентность», отмечая при этом, что разные гендеры реагируют на стрессоры уникально из-за социальных ролей, доступа к ресурсам и культурных ожиданий (Bridges, Wulff, Bamberg, 2023). Так, подчеркивается важность гендерной резилентности в исследованиях предпринимательства, традиционно считающегося мужским занятием, где существуют особые препятствия для женщин (Bagheri et al., 2024).

При исследовании резилентности предпринимателей ученые в основном фокусируются на таких характеристиках, как обучение (Zhao, Wibowo, 2021) и опыт (Li et al., 2024), оптимизм и благосостояние (Ignat, Constantin, 2020), компетентность (Seraj, Fazal, Alshebami, 2022) и достижение успеха (Santoro et al., 2020). В данный список может быть включен также социально-психологический процесс нетворкинга, улучшающий предпринимательскую резилентность.

Нетворкинг как социально-психологический ресурс

В последние два десятилетия концепция нетворкинга (networking) обрела популярность в мировой психологической науке. Нетворкинг — это стратегический процесс создания и поддержания связей с другими людьми, направленный на достижение личных, профессиональных и корпоративных целей (Surangi, 2022). В первую очередь речь идет о неформальных связях, которые способствуют эффективному продвижению этих целей. Важно отметить, что нетворкинг, изначально рассматриваемый как определенный стиль поведения, по своей сути представляет собой благожелательное и конструктивное социальное взаимодействие. Процесс нетворкинга это своеобразные кооперации, начиная от тех, которые носят совершенно неофициальный характер, и заканчивая теми, которые формализованы посредством конкретных контрактных соглашений (Manello et al., 2020). В результате нетворкинга у человека формируется индивидуальный социальный капитал. Социальный капитал предпринимателя можно определить как отношения или связи предпринимателей с внешними сторонами — отдельными лицами и организациями (Sheng et al., 2024). Способность развивать и поддерживать эффективную сеть контактов —

это предпринимательская компетенция (Surangi, 2022), которая зависит от выбранной стратегии нетворкинга. Наиболее часто рассматривают именно социальный капитал как ресурс, однако социальный капитал невозможен без нетворкинга, являющегося средством его формирования. Согласно А. Кондуаху и М. Ессия (Conduah, Essiaw, 2022), доверие и социальный капитал способствуют резилентности, и это проявляется в общих знаниях и обычае не полагаться на письменные традиции, которые подчеркивают взаимность. Другие исследователи изучали влияние семейного бизнеса и близких связей на предпринимательскую карьеру. Выяснилось, что практикующие предприниматели, которые имели опыт ведения семейного бизнеса и были знакомы с бизнес-концепциями своей большой семьи до того, как начали свой бизнес, с большей вероятностью добивались успеха (Bagherian, Soleimanof, Feyzbakhsh, 2025).

Концепция и исследования нетворкинга появились в научном поле не так давно. Обычно его подразделяют на маркетинг, поиск информации (Gamber, 2022), налаживание деловых связей и краудфандинг (Conduah, Essiaw, 2022). Ключевым преимуществом нетворкинга для предпринимательского процесса является доступ к информации и советам и рекомендациям от более опытных коллег. Последние исследования показывают, что разнообразие в диапазоне связей и активный процесс нетворкинга имеют решающее значение для достижения успеха и преодоления неопределенности бизнес-среды (Abdelnaeim, Ajonbadi, 2024).

Д. Янг с коллегами определяют нетворкинг ключевым процессом в обучении (Yang et al., 2024). Исследования демонстрируют, что обучение через нетворкинг с вовлеченными в бизнес становится важными механизмами именно у женщин; с помощью нетворкинга женщины приобретают знания и компетенции, необходимые им на каждом этапе процесса развития, в том числе и способность преодолевать стресс и неопределенность (Surangi, 2022).

Предприниматели постоянно используют нетворкинг для получения идей и сбора информации, чтобы распознать предпринимательские возможности и снизить уровень неопределенности, получить доступ, информации о рынке и возможность быстрого перепозиционирования через новые контакты (Abdelnaeim, Ajonbadi, 2024).

В работе А. Манелло и коллег, посвященной нетворкингу женщин-предпринимателей, показывается еще один важный механизм влияния нетворкинга — социальную поддержку (Manello et al., 2020). В качественном исследовании женщины отмечали чувство товарищества и эмоциональный подъем, который они получали от нетворкинга, уменьшающего чувство изоляции и сомнения в себе, повышающего их вовлеченность в предпринимательскую деятельность, укрепляющего их чувство самооффективности. Кроме того, общение с коллегами помогает женщинам-предпринимателям поддерживать свои мечты и стремление к развитию, особенно когда они сталкиваются с конкурирующими требованиями или теми, кто сомневается в их способности чего-то

достичь; помогает также снизить уровень стресса через профессиональное общение (Seyfi et al., 2025), повысить уверенность в себе через расширение профессионального круга общения (Meurer et al., 2022), сформировать более широкий взгляд на проблемы и способствует развитию адаптивности через знакомство с разными подходами к решению задач (Surangi, 2022).

Наставничество или возможность получать советы и рекомендации от более опытных коллег через нетворкинг может быть рассмотрено как ресурс резилентности и формирования предпринимательской идентичности (Bagherian, Soleimanof, Feyzbakhsh, 2025).

Х. Суранги (Surangi, 2022) говорит о психосоциальных преимуществах, которые получают предприниматели через нетворкинг: позитивные триггеры и доверительные отношения. В процессе нетворкинга предприниматели получают эмоциональную поддержку от себе подобных, имеющих опыт в бизнесе и справляющихся со схожими профессиональными трудностями (Seyfi et al., 2025), что, в свою очередь, повышает резилентность к продолжению бизнеса (Bagherian, Soleimanof, Feyzbakhsh, 2025). Есть исследования демонстрирующие, что по сравнению с инструментальной поддержкой эмоциональная поддержка оказывает более существенное влияние на предпринимательскую уверенность (Li et al., 2024).

Особое влияние нетворкинг оказывает на женщин-индивидуальных предпринимателей, самозанятых и начинающих бизнес: кроме эмоциональной поддержки, он предлагает решения конкретных проблем, с которыми сталкиваются женщины, таких как конфликт между бизнесом и семьей или непринятие женщин на руководящие должности (Surangi, 2022). Установлено, что нетворкинг внутри женской сети уменьшает чувство изоляции, увеличивает гендерный капитал женщин и повышает позиции на местах, а значит, и кредитоспособность (Abdelnaeim, Ajonbadi, 2024); однако для успеха бизнеса женщинам необходимо выстраивать взаимоотношения с мужчинами (Surangi, 2022).

Благодаря нетворкингу также повышается и репутационная состоятельность предпринимателей (Gamper, 2022; Abdelnaeim, Ajonbadi, 2024). В неопределенных и динамичных условиях владельцы ресурсов (потенциальные инвесторы и работники) доверяют информации, полученной через нетворкинг (доверительные отношения, личные знакомства), что помогает им оценивать базовый потенциал бизнеса, диверсифицировать контакты для снижения рисков, создавать резервные варианты развития через связи с другими людьми.

В исследовании М. Мерера с коллегами показано, что в последнее время бизнесмены активно используют и онлайн-нетворкинг (Meurer et al., 2022). В результате они имеют доступ к четырем возможностям: решению и переосмыслению проблем, размышлению о ситуациях, переориентации мышления и усилий, что приводит к созданию структуры социально-психологической поддержки предпринимателей.

Заключение

Проведенный анализ демонстрирует, что предприниматели сталкиваются с повышенным уровнем стресса в сравнении с работающими по найму; это еще раз доказывает, что предпринимательство — один из самых сложных и стрессовых видов профессиональной деятельности. Было также обнаружено, что существует гендерная специфика рисков предпринимательства, которая определяется психосоциокультурными барьерами и ожиданиями.

К наиболее распространенным инструментам для повышения предпринимательской резилентности исследователи относят социальный и духовный капитал, импровизацию, стратегические инновации, обучение на неудачах, социальное взаимодействие. Установлено, что резилентность положительно коррелирует с разными бизнес-параметрами, в том числе с успехом проекта.

Для преодоления неопределенности и трудностей в настоящее время бизнесмены часто используется нетворкинг. Этот проактивный подход соответствует понятию предпринимательской резилентности, отражающей способность к адаптации и внедрению инноваций в ответ на кризисы (Seyfi et al., 2025).

Таким образом, нетворкинг является не просто инструментом расширения бизнеса, но и важным социально-психологическим ресурсом резилентности предпринимателей. Основными механизмами при этом выступают социальная и психологическая поддержка, информационный обмен, ресурсная взаимопомощь, неформальное обучение.

Перспективными направлениями в рамках данной проблематики могут быть эмпирические исследования по выявлению ведущих стилей формирования социальных сетей у предпринимателей как копинг-стратегий по преодолению неопределенности и стресса, а также связей между нетворкингом и психологическим благополучием у мужчин и женщин, имеющих свой бизнес.

Список источников / References

1. Abdelnaeim, D., Ajonbadi, H.A. (2024). Social capital and women entrepreneur success in Egypt: Exploring network, trust, and empowerment. In: H.A. Ajonbadi, S. Sisay, S. Oladele (Eds.), *Exploring Entrepreneurship: Unpacking the Mosaic of Entrepreneurship across Africa* (pp. 101—128). Cham: Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-031-56343-0_5
2. Abdulla, F.S., Ahmad, A. (2023). Challenges faced by women entrepreneurs of 21st century: Literature review. *Journal of Management and Science*, 21(1), 71—86. <https://doi.org/10.57002/jms.v21i1.368>
3. Bagheri, A., Javadian, G., Zakeri, P., Arasti, Z. (2024). Bearing the unbearable: Exploring women entrepreneurs resilience building in times of crises. *Journal of Business Ethics*, 193, 715—738 <https://doi.org/10.1007/s10551-023-05577-9>

4. Bagherian, S.S., Soleimanof, S., Feyzbakhsh, A. (2025). Transmission of entrepreneurial identity across generations in business families: Understanding the effect of family communications. *Journal of Small Business Management*, 63(1), 221—248. <https://doi.org/10.1080/00472778.2024.2312388>
5. Belitski, M., Guenther, C., Kritikos, A.S., Thurik, R. (2022). Economic effects of the COVID-19 pandemic on entrepreneurship and small businesses. *Small Business Economics*, 58, 593—609. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00544-y>
6. Bridges, D., Wulff, E., Bamberry, L. (2023). Resilience for gender inclusion: Developing a model for women in male-dominated occupations. *Gender, Work and Organization*, 30(1), 263—279. <https://doi.org/10.1111/gwao.12672>
7. Cahill, S., Chandola, T., Hager R. (2022). Genetic variants associated with resilience in human and animal studies. *Frontiers in Psychiatry*, 13, Article 840120. <https://doi.org/10.3389/fpsyt.2022.840120>
8. Conduah, A.K., Essiaw, M.N. (2022). Resilience and entrepreneurship: A systematic review. *F1000Research*. <https://doi.org/10.12688/f1000research.75473.1>
9. Fey, S., Kock, A. (2022). Meeting challenges with resilience — How innovation projects deal with adversity. *International Journal of Project Management*, 40(8), 941—950. <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2022.10.006>
10. Foss, L., Henry, C. (2021). Women's entrepreneurship in the wake of the Covid-19 crisis. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 13(2), 97—105. <https://doi.org/10.1108/IJGE-06-2021-202>
11. Gamper, M. (2022). Social network theories: An overview. In: A. Klärner, M. Gamper, S. Keim-Klärner, I. Moor, H. von der Lippe, N. Vonneilich (Eds.), *Social Networks and Health Inequalities* (pp. 35—48). Cham: Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-030-97722-1_3
12. Hill, S., Ionescu-Somers, A., Coduras, A., Friedl, C., Guerrero, M., Menipaz, I., Boutaleb, F., Zbierowski, P., Samsami, M., Sahasranamam, S., Shay, J. (2025). «Global Entrepreneurship Monitor. GEM 2024/2025»: Dataset. Global Report: Entrepreneurship Reality Check. London: GEM. URL: <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=51621> (viewed: 26.05.2025).
13. Ignat, R., Constantin, M. (2020). Multidimensional facets of entrepreneurial resilience during the COVID-19 crisis through the lens of the wealthiest Romanian counties. *Sustainability*, 12(23), Article 10220. <https://doi.org/10.3390/su122310220>
14. Jin, L., Xu, F. (2024). Thwarted by fear of failure, reignited by psychological resilience: Entrepreneurs' responses to a health crisis (COVID-19) and passion for developing. *European Management Journal*. Preprint. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2024.09.003>
15. Li, X., Zhang, M., Liu, W., Wang, Z. (2024). The impact of entrepreneurial co-founders' support on founders' entrepreneurial resilience in the high-tech industry: The roles of perceived digital technology and perceived failure-tolerant climate. *Technological Forecasting and Social Change*, 202, Article 123320. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2024.123320>
16. Mafimisebi, O.P., Olagboye, D., Obembe, D. (2024). Entrepreneurial Resilience. In: *Reference Module in Social Sciences*. Amsterdam: Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-0-443-13701-3.00160-2>
17. Manello, A., Cisi, M., Devicienti, F., Vannoni, D. (2020). Networking: A business for women. *Small Business Economics*, 55, 329—348. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00300-3>
18. Meurer, M.M., Waldkirch, M., Schou, P.K., Bucher, E.L., Burmeister-Lamp, K. (2022). Digital affordances: How entrepreneurs access support in online communities during the COVID-19 pandemic. *Small Business economics*, 58, 637—663. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00540-2>
19. Rudhumbu, N., du Plessis, E.C., Maphosa, C. (2020). Challenges and opportunities for women entrepreneurs in Botswana: Revisiting the role of entrepreneurship education. *Journal of International Education in Business*, 13(2), 183—201. <https://doi.org/10.1108/JIEB-12-2019-0058>
20. Santoro, G., Bertoldi, B., Giachino, C., Candelo, E. (2020). Exploring the relationship between entrepreneurial resilience and success: The moderating role of stakeholders' engagement. *Journal of Business Research*, 119, 142—150. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.11.052>
21. Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Oxford: Magdalen College.
22. Seraj, A.H.A., Fazal, S.A., Alshebami, A.S. (2022). Entrepreneurial Competency, financial literacy, and sustainable performance — examining the mediating role of entrepreneurial resilience among Saudi entrepreneurs. *Sustainability*, 14(17), Article 10689. <https://doi.org/10.3390/su141710689>
23. Seyfi, S., Kimbu, A.N., Tavangar, M., Vo-Thanh, T., Zaman, M. (2025). Surviving crisis: Building tourism entrepreneurial resilience as a woman in a sanctions-ravaged destination. *Tourism Management*, 106, Article 105025. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2024.105025>
24. Sheng, Y., Ye, C., Sun, Y., Bakker, D. (2024). The impact of human capital and social capital on entrepreneurship entry: the threshold of human capital-social capital coupling. *Humanities and Social Sciences Communications*, 11, Article 1626. <https://doi.org/10.1057/s41599-024-04151-6>
25. Simarasl, N., Tabesh, P., Jessri, M. (2024). Navigating hardships: Resilience-building coping strategies and actionable techniques for entrepreneurs. *Business Horizons*. Preprint. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2024.07.001>
26. Simba, A., Rambe, P., Navarrete, S.R., Vadillo, M.T.P. (2024). A technostress—entrepreneurship nexus in the developing world. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 20, 2019—2046. <https://doi.org/10.1007/s11365-024-00968-4>

27. Sonenshein, S., Nault, K. (2023). When the symphony does jazz: How resourcefulness fosters organizational resilience during adversity. *Academy of Management Journal*, 67(3). <https://doi.org/10.5465/amj.2022.0988>
28. Stephan, U., Rauch, A., Hatak, I. (2023). Happy entrepreneurs? Everywhere? A meta-analysis of entrepreneurship and wellbeing. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 47(2), 553—593. <https://doi.org/10.1177/10422587211072799>
29. Surangi, H.A.K.N.S. (2022). A critical analysis of the networking experiences of female entrepreneurs: a study based on the small business tourism sector in Sri Lanka. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 11, Article 61. <https://doi.org/10.1186/s13731-022-00255-y>
30. Williamson, A.J., Gish, J.J., Stephan, U. (2021). Let's focus on solutions to entrepreneurial ill-being! Recovery interventions to enhance entrepreneurial well-being. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 45(6), 1307—1338. <https://doi.org/10.1177/10422587211006431>
31. Yang, J., Zhu, M., Zhang, M., Yao, K. (2024). Understanding the relationship between networks, startup risk-taking behaviour, and digitalization: The role of ecosystem coopetition. *Journal of Management & Organization*, 30(6), 2275—2299. <https://doi.org/10.1017/jmo.2021.62>
32. Zhao, H., Wibowo, A. (2021). Entrepreneurship resilience: Can psychological traits of entrepreneurial intention support overcoming entrepreneurial failure? *Frontiers in Psychology*, 12, Article 707803. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.707803>

Информация об авторах

Сачкова Марианна Евгеньевна, доктор психологических наук, профессор, профессор кафедры общей психологии Института общественных наук, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (ФГБОУ ВО РАНХиГС); профессор кафедры теоретических основ социальной психологии, Московский государственный психолого-педагогический университет (ФГБОУ ВО МГППУ), Москва, Российская Федерация, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2982-8410>, e-mail: msachkova@mail.ru

Куликова Ангелина Игоревна, аспирант, Институт общественных наук, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (ФГБОУ ВО РАНХиГС), Москва, Российская Федерация, ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-8533-4555>, e-mail: a9654109624@gmail.com

Information about the authors

Marianna E. Sachkova, Doctor of Science (Psychology), Professor, Chair of General Psychology, Institute of Social Sciences, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Chair of Theoretical Foundations of Social Psychology, Moscow State Psychological and Pedagogical University, Moscow, Russian Federation, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2982-8410>, e-mail: msachkova@mail.ru

Angelina I. Kulikova, PhD student, Institute of Social Sciences, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russian Federation, ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-8533-4555>, e-mail: a9654109624@gmail.com

Вклад авторов

Куликова А.И. — идея исследования; подбор источников литературы; аннотирование, написание и оформление рукописи.

Сачкова М.Е. — идея исследования; аннотирование, написание и оформление рукописи.

Все авторы приняли участие в обсуждении результатов и согласовали окончательный текст рукописи.

Contribution of the authors

Kulikova A.I. — ideas; selection of literature sources; annotation, writing and design of the manuscript

Sachkova M.E. — idea of the study; annotation, writing and design of the manuscript.

All authors participated in the discussion of the results and approved the final text of the manuscript.

Конфликт интересов

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Conflict of interest

The authors declare no conflict of interest.

Поступила в редакцию 27.03.2025

Поступила после рецензирования 02.06.2025

Принята к публикации 16.06.2025

Опубликована 30.06.2025

Received 2025.03.27.

Revised 2025.06.02.

Accepted 2025.06.16.

Published 2025.06.30.