

УДК: 316.5, 519.81, 004.67

1.5. Два паттерна совладания с неопределенностью в креативных индустриях

Козырев А. Н., Ноакк Н.В., Костина Т.А., Татарников А.С., Токарев И.Г.
Москва, Россия

В статье представлены результаты качественного анализа 78 транскриптов глубинных интервью с участниками и экспертами трех региональных экосистем. Предметом анализа является феномен страха как психологического фактора, опосредующего предпринимательскую активность в креативных индустриях. Теоретической рамкой служит концепция принятия и ответственности (АСТ; Hayes et al., 1999). На основе контент-анализа нарративов выделены два устойчивых паттерна: блокирующий страх, ведущий к снижению экономической активности, и интегрированный страх, при котором тревога включается в деятельность как нормативный компонент. Для концептуальной операционализации паттернов применены элементы тропической геометрии: пространство трех параметров – мотивации (М), б-капитала (В; бриджинг/открытый социальный капитал) и институционального доверия (ID) – разделяется тропической гиперповерхностью на зону интегрированного действия UDR-I и зону блокирующего избегания UDR-B. Тропический подход используется как дополнение к качественному анализу, позволяющее визуализировать устойчивость паттернов и пограничные состояния. Результаты обсуждаются в контексте экономической психологии регионального развития.

1. Введение

Одним из ключевых факторов, определяющих устойчивость и рост креативных индустрий на региональном уровне, помимо наличия экономических ресурсов и инфраструктуры, является психологическая готовность участников к деятельности в условиях неопределенности. Это утверждение особенно актуально для регионов, где кластеры формируются в условиях ограниченного инвестиционного рынка, слабых горизонтальных профессиональных связей и нестабильного спроса – то есть именно там, где психологические барьеры способны компенсировать или, напротив, заблокировать ресурсные преимущества.

Предпринимательский страх как психологический феномен получил значительное внимание в международной литературе [Cacciotti & Hayton, 2015; Koudstaal et al., 2016], однако его роль именно в контексте креативных индустрий остается малоизученной. Данная отрасль обладает рядом специфических характеристик, усиливающих аффективную составляющую профессиональной деятельности – ее продукт выступает носителем идентичности, успех труднопредсказуем, а граница между личностью и профессиональной деятельностью размыта.

Согласно данным Росстата, доля субъектов МСП в креативных индустриях, прекративших деятельность в первые три года, составляет от 62 до 71% [Росстат, 2022]. В исследовании GEM [GEM, 2023] страх неудачи назван второй по значимости причиной отказа от предпринимательской деятельности – после нехватки финансирования, а в секторе творческих индустрий этот показатель выше на 15–20 п.п. по сравнению с нетворческими секторами.

В настоящей статье страх концептуализируется через призму терапии принятия и ответственности [АСТ; Hayes et al., 1999]. Центральный аргумент: сам по себе страх не является ни патологией, ни барьером – принципиальна его функция в регуляции поведения. На основе анализа 78 интервью участников креативной индустрии выделены два устойчивых паттерна: блокирующий (страх как команда «стоп») и интегрированный (страх как сигнал значимости действия). Паттерн проявляется как дискретный поведенческий выбор из трех устойчивых стратегий: прекращение или избегание деятельности (стратегия С – уход), сохранение деятельности без масштабирования (стратегия В – удержание) и активное развитие вопреки страху (стратегия А – рост). Это разграничение принципиально – стратегии меняются скачком, а не плавно.

Для визуализации устойчивости паттернов и пограничных состояний привлекается аппарат тропической геометрии [Baldwin & Klempereger, 2019]. Параметры идентификационной мотивации (М), бриджингового капитала (В) и институционального доверия (ID) играют в модели роль цен: тропическая гиперповерхность в пространстве этих параметров разделяет агентов на зоны устойчивого выбора стратегии – UDR-A, UDR-B, UDR-C. Вершина LIP (Locus of Indifference Prices – локус цен безразличия) определяет пороговые состояния, где малое изменение хотя бы одного параметра меняет стратегию.

2. Теоретическая рамка

2.1. Страх неудачи в предпринимательской психологии

Страх неудачи (fear of failure, FoF) является одним из наиболее изученных конструктов предпринимательской психологии. Cacciotti и Hayton [2015] выделяют три уровня его проявления: аффективный (тревога и дистресс), когнитивный (избегающие суждения о собственных способностях) и поведенческий (отказ от рискованных действий). На агрегированных данных FoF отрицательно коррелирует с вероятностью начала предпринимательской деятельности ($r = -0.34$; [Minniti & Nardone, 2007]) и инновационной активностью [Cacciotti et al., 2016].

Вместе с тем отношения между страхом и предпринимательской деятельностью не являются однозначно отрицательными. Shepherd [2003] разработал концепцию «когнитивной адаптации к неудаче»: успешные предприниматели отличаются не отсутствием страха, а способностью перерабатывать опыт неудачи в обучение. Наши данные это подтверждают – у 54% информантов страх присутствует, но не блокирует действия.

2.2. АСТ-концепция и её приложение к предпринимательству

Терапия принятия и ответственности [Hayes et al., 1999, 2012] описывает способность человека принимать нежелательные внутренние события вместо их избегания, сохраняя при этом направленное поведение. В контексте АСТ патологией является поведение избегания, а не сам страх. Ключевые конструкты: принятие (acceptance), когнитивное разделение (defusion), приверженность ценностям (values commitment), психологическая гибкость.

В работе [Bond et al., 2011] показано, что психологическая гибкость, измеренная по методике ААQ-II (Acceptance and Action Questionnaire – опросник из 7 пунктов по шкале Ликерта, диапазон баллов 7–49, высокие значения соответствуют высокой гибкости), значимо предсказывает предпринимательскую настойчивость. Эту закономерность подтверждают [Fiske et al. 2019] применительно к инновационному поведению. В нашем корпусе блокирующий паттерн соответствует experiential avoidance, интегрированный – psychological flexibility.

2.3. Два паттерна совладания со страхом

На основе синтеза предпринимательской психологии и АСТ-теории предлагается двухпаттерновая модель. Паттерны различаются не интенсивностью страха, а его функцией в регуляции поведения. В блокирующем паттерне страх играет роль команды «стоп» и запускает избегание. В интегрированном – сигнализирует о значимости действия и включается в деятельность как рабочий элемент. Оба паттерна устойчивы: блокирующий воспроизводится независимо от смены внешней ситуации, интегрированный – удерживается даже при значительных кризисах.

Таблица 1. Сравнительная характеристика паттернов совладания со страхом

Характеристика	Блокирующий страх	Интегрированный страх
Отношение к страху	Сигнал опасности, требующий устранения	Нормальный компонент деятельности
Поведенческий ответ	Избегание неопределенности, уход в безопасные ниши	Действие вместе со страхом, итерации через провалы
Горизонт планирования	Краткосрочный (2-3 года)	Долгосрочный (5-10+ лет)
Реакция на неудачу	Снижение активности, уход из профессии	Обучение, реструктуризация, продолжение

Блокирующий паттерн соответствует низким значениям параметров М и/или ID при слабом В; интегрированный – высоким значениям хотя бы двух из трех параметров (М, В, ID). Формальная операция представлена далее, в разд. 2.4.

2.4. Тропическая геометрия как язык описания пограничных состояний

Тематический анализ фиксирует, к какому паттерну принадлежит информант, но ничего не говорит о том, насколько устойчиво это отнесение. Тропическая геометрия делает это различие видимым и подпадающим формальному описанию.

Обозначим три дискретные стратегии поведения агента в креативной индустрии: А – активное развитие деятельности вопреки страху (интегрированный паттерн); В – сохранение деятельности без масштабирования (пограничное состояние); С – прекращение или избегание деятельности (блокирующий паттерн). Эти стратегии дискретны и меняются скачком – аналог «продуктовых наборов» в аукционной модели Болдуина – Клемперера.

Параметры М (идентификационная мотивация), В (бриджинговый капитал) и ID (институциональное доверие) играют в модели роль цен в смысле Baldwin & Klempereger: именно их изменение определяет, какая стратегия становится доминирующей. В тропической алгебре сложение заменяется максимумом $a \oplus b = \max\{a, b\}$, умножение – обычным сложением $a \otimes b = a + b$. Решение тропического уравнения $a \otimes x \oplus b \otimes y = c$ (в обычной записи: $\max(a + x, b + y) = c$) означает одновременное решение трех уравнений: $a \otimes x = b \otimes y$, (первая аффинная прямая), $a \otimes x = c$, (вторая аффинная прямая), $b \otimes y = c$, (третья аффинная прямая).

Каждое условие задает аффинную плоскость (в двумерном случае – аффинную прямую). Объединение трех аффинных плоскостей или их фрагментов образует тропическую гиперповерхность.

LIP (Locus of Indifference Prices) – это и есть данная гиперповерхность: множество значений (М, В, ID), при которых агент безразличен между двумя или более стратегиями. В двумерном случае (М × ID при фиксированном В) LIP состоит из трех лучей, исходящих из вершины (рис. 1). Три луча делят плоскость на три зоны: UDR-A (высокие М и ID, стратегия «рост»), UDR-C (низкие М и ID, стратегия «уход») и промежуточную UDR-B (стратегия «удержание»). Внутри каждой UDR выбор стратегии неизменен при любых

малых возмущениях параметров. Смена стратегии происходит скачком при пересечении LIP – параметрами, играющими роль цен. Полная трехпараметрическая гиперповерхность показана на рис. 2.

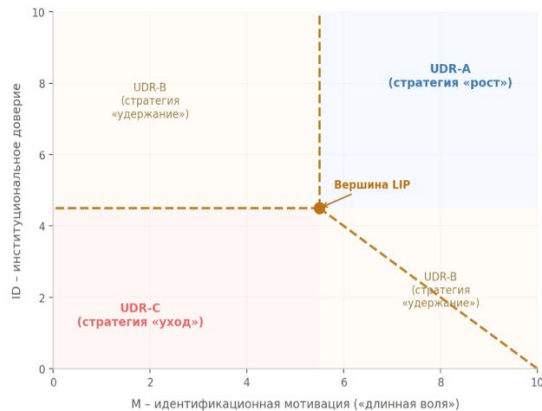


Рис. 1. Тропическая прямая в пространстве $M \times ID$ (B фиксировано). Три луча из вершины LIP делят плоскость на зоны устойчивого выбора стратегии: UDR-A (рост, высокие M и ID), UDR-C (уход, низкие M и ID), UDR-B (удержание, промежуточная зона). Смена стратегии происходит при пересечении LIP – скачком.

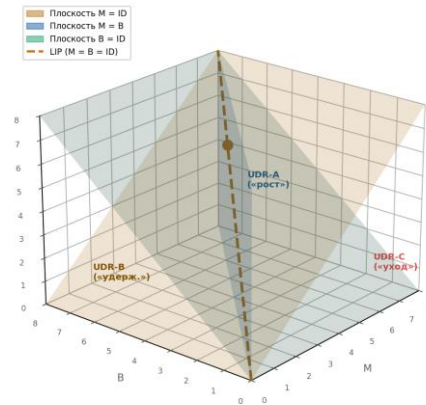


Рис. 2. Тропическая гиперповерхность в пространстве $M \times B \times ID$. Три аффинные плоскости ($M=ID$, $M=B$, $B=ID$), пересекающиеся вдоль линии $M=B=ID$ (вершинная линия LIP), делят пространство на три зоны UDR. Чем дальше агент от LIP, тем устойчивее его стратегия к внешним возмущениям.

Вершина LIP – наиболее неустойчивое состояние: из нее возможны переходы во все три зоны. Прочие точки LIP лежат на одном из лучей и допускают только два возможных перехода. Чем дальше агент от LIP, тем устойчивее его стратегия к внешним шокам.

Аналогия с аукционной моделью [Baldwin & Klempere, 2019]: в аукционе с двумя видами обеспечения LIP разделяет три области, возможных исходов два – «дать деньги» и «не дать»; внутри «дать» различаются два варианта ставки. В нашем случае три области, три стратегии; стратегии A и B соответствуют двум вариантам «дать» (продолжить деятельность с разной интенсивностью), стратегия C – «не дать» (уход).

Три параметра операционализированы следующим образом. M (идентификационная мотивация, «длинная воля») – степень, с которой информант воспринимает профессиональную деятельность как часть собственной идентичности; операционально – высказывания типа «не могу не делать» vs. «делаю ради заработка»; соответствует конструкту values commitment в АСТ. B (бриджинговый капитал) – горизонтальные профессиональные связи за пределами «своего круга»; три градации: активный / умеренный / изолированный. ID (институциональное доверие) – уровень доверия к государственным и корпоративным партнерам как предсказуемым участникам долгосрочной игры; три градации: высокое / среднее / низкое. Модель носит характер концептуальной операционализации; числовые значения требуют верификации через AAG-II [Bond et al., 2011] и шкалу FoF [Cacciotti et al., 2016].

3. Методология

3.1. Выборка и контекст

Эмпирическая база – 78 транскриптов полуструктурированных глубинных интервью, проведенных в рамках исследования психологических предпосылок развития креативных кластеров¹ России в 2024 году. В соответствии с соглашением о конфиденциальности регионы обозначаются как Регион 1, Регион 2 и Регион 3.

– Регион 1 (35 интервью) – зрелый кластер с развитой экосистемой. Индустрии: фэшн-дизайн, изобразительное искусство, кино/видеопродакшн, IT, архитектура, ремесла, ивент.

– Регион 2 (25 интервью) – формирующаяся кластерная экосистема. Индустрии: дизайн одежды, реклама, издательское дело, кино, урбанистика, образование.

– Регион 3 (18 экспертных интервью) – территория без формализованного кластера. Внешний системный взгляд на условия до появления кластера.

Среди респондентов – основатели и совладельцы малых предприятий (72%), наемные руководители творческих направлений (15%), фрилансеры (13%). Длительность бизнеса варьировала от 1 года до 25+ лет.

3.2. Метод анализа

Применялся тематический контент-анализ всего корпуса (78 транскриптов) по методологии Braun & Clarke [2006] в рамках контекстуалистской эпистемологии. Единицей анализа являлся тематический фрагмент – связанная часть высказывания, выражающая единую мысль об опыте страха, тревоги или

¹ В рамках данной статьи креативный кластер понимается в более широком смысле, как кластерная экосистема.

сомнения. Кодирование велось по смешанной схеме: базовые категории (блокирующий / интегрированный паттерн) задавались дедуктивно из теоретической рамки АСТ, дополнительные типы страха (А-Е, табл. 2) формировались индуктивно из материала в ходе итеративного просмотра. Для проверки надежности 15% транскриптов (12 интервью, случайная выборка) были независимо перекодированы вторым исследователем; коды сравнивались попарно по каждому фрагменту. Полученное значение коэффициента Козна $k = 0,79$ соответствует хорошему уровню согласованности [Landis & Koch, 1977] и свидетельствует о том, что система кодов устойчиво воспроизводится независимыми исследователями.

4. Результаты

4.1. Общая картина – страх нормативен, но устроен по-разному

Тема страха, тревоги или сомнения зафиксирована в 70 из 78 интервью – 90%. Страх оказывается нормативным, а не исключительным элементом профессиональной жизни участников КИ. Но содержание и функция страха в разных регионах устроены принципиально по-разному, что и позволяет выделить два основных паттерна и шесть типов страха (таб. 1 и 2).

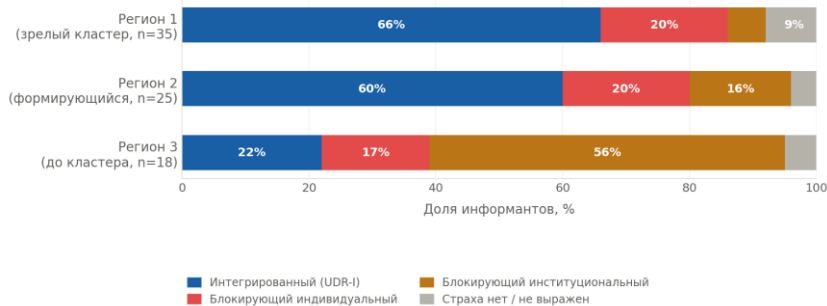


Рис. 3. Распределение паттернов страха по трем регионам (% информантов). Ширина каждого сегмента пропорциональна доле информантов с данным паттерном

В Регионе 1 с его зрелым кластером 66% информантов описывают страх как нормальный рабочий инструмент – «страшно, но я делаю». В Регионе 2 эта доля немного ниже (60%), и при этом заметно вырастает доля институционального блокирующего паттерна (16% против 6% в Регионе 1): кластерной защиты от внешней среды там пока нет. Регион 3 – принципиально иная картина: больше половины информантов (56%) демонстрируют страх, связанный не с личными неудачами, а с непредсказуемостью государственных институтов и жесткой KPI-культурой. Во всех трех регионах доля «страха нет» не превышает 9%.

4.2. Воронка: от страха к действию

Наличие страха в нарративе само по себе ничего не говорит о том, как информант с ним справляется. Важнее другое: на каком этапе он «выходит из воронки» – переходит к стратегии А или остается в стратегии В/С?

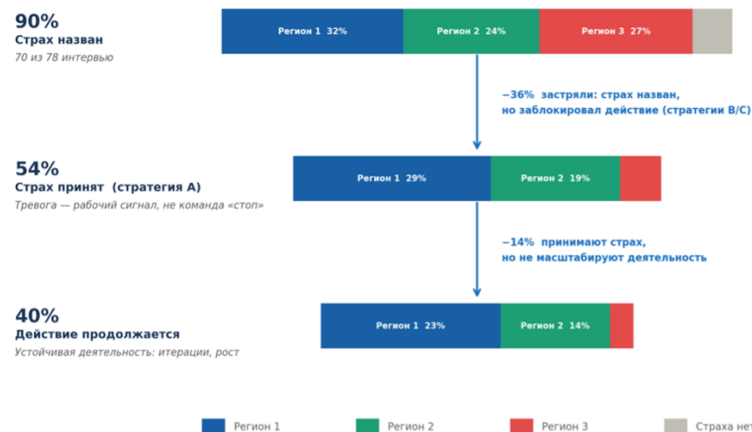


Рис. 4. Воронка перехода от страха к действию. Ширина полосы пропорциональна доле информантов на каждом уровне. Цвет – регион. Подписи между уровнями показывают долю не совершивших переход.

На первом уровне – страх назван – находятся 90% информантов. На втором уровне – страх принят как рабочий элемент (стратегия А) – переходит 54%. Между первым и вторым уровнями теряется 36% информантов: они называют страх, но он удерживает в стратегии В или переводит в С. Большинство из них – информанты Региона 3, чей страх носит системный институциональный характер. На третий

уровень – устойчивое действие вопреки страху – выходит 40%; промежуток уносит еще 14% информантов, принимающих страх, но не масштабирующую деятельность. К третьему уровню сегмент Региона 3 почти исчезает: лишь 3% его информантов устойчиво действуют вопреки страху.

4.3. Институциональный блокирующий страх: Регион 3

Интервью Региона 3 - экспертные нарративы об экосистеме до появления кластера. Ключевой механизм - страх публичной ошибки в среде с жесткой КРП-культурой, принадлежащий не предпринимателям, а государственным акторам. В терминах АСТ это «зараженный контекст». На тропических диаграммах (рис. А и Б) это проявляется как системный сдвиг: низкое ID снижает эффективный параметр t для всех агентов региона - даже те, кто обладает сильной М и активным В, оказываются вблизи LIP или в UDR-B.

«Важно читать стратегические документы и использовать цитаты государственных деятелей – один чиновник лишился кресла из-за неправильно поданного проекта.» (Регион 3)

Характерно и «бегство в безопасные ниши»:

«Клубный бизнес высокомаржинален – туда и идут. Сложное и неопределенное не привлекает, нет компетенций и нет терпимости к рискам.» (Регион 3)

В отличие от Региона 1, где кластер выступает буфером от институционального страха, в Регионе 3 этого буфера нет. Три уровня блокирующего страха (индивидуальный, институциональный, системный) взаимно усиливают друг друга.

4.4. Интегрированный страх: Регион 1 и Регион 2

Интегрированный страх - наиболее распространенный паттерн в обоих регионах (63% информантов). Его ключевые характеристики: признание страха как нормального компонента деятельности; отсутствие попыток устранить его до начала действия; использование тревоги как сигнала, а не команды «стоп». На тропических диаграммах агенты этих регионов располагаются в UDR-I с запасом от LIP.

«Весь наш бизнес – один большой страх. Это честно. Поэтому, если у вас нет страха – то вы либо идиот, либо ничего не понимаете.» (Регион 1)

В Регионе 2 интегрированный паттерн приобретает специфическую культурную окраску - «авантюризм» как исторически сложившаяся норма принятия риска:

«Три жирных кризиса. Компания значительно сокращается, но продолжает грести вперед, и костяк команды не меняется.» (Регион 2)

В тропической модели коллективный опыт кризисов Региона 2 интерпретируется как системный сдвиг параметра М: большинство агентов экосистемы располагают более высокой мотивационной устойчивостью, что делает LIP-границу менее опасной.

Ключевая лингвистическая формула интегрированного паттерна – «страшно, но я решилась»:

«Это было страшно, но я решилась. Вот, получается, через год собрала свое портфолио... В итоге за полгода стало понятно, что основной интерес у людей - именно формат мастер-классов.» (Регион 1)

4.4. Блокирующий страх: индивидуальный уровень

«Самое первое и главное для меня — это невозможность планирования. Ты не можешь сегодня играть в долгую... Из-за какой-то неопределенности, к сожалению, стопорится.» (Регион 1).

Это точное описание experiential avoidance в АСТ и позиции вблизи LIP с низким В: снижение внешней определенности немедленно переводит агента в UDR-B. Другой нарратив демонстрирует «knowing-doing gap» – разрыв между знанием о необходимости действия и самим действием, опосредованный избеганием:

«Понятно, что делать, что нужно, собственно, какие-то продукты, но пока мы ничего для этого не делаем.» (Регион 1, руководитель IT-компании, 8+ лет)

Особого внимания заслуживают нарративы перехода – когда информант описывает, как освободился от «заимствованного» страха. В тропической модели это движение точки агента от LIP в UDR-A за счет роста М:

«У него прям был этот дикий страх [что продукт не купят], и он меня как бы внушил... И у меня долгое время был такой внутренний страх сделать что-то слишком дизайнерское... а потом со временем я поняла, что это мое упущение.» (Регион 2, основательница fashion-бренда)

В корпусе Региона 3 зафиксирован телесный страх физической среды: «страшно было просто находиться в этом помещении – мысли угнетающие». Это свидетельство прямой связи между качеством пространства и параметром ID деградация среды снижает эффективное институциональное доверие, сдвигая агента к LIP.

Таблица 2. Типология страхов: доля, регион

Тип страха	Доля	Регион	Пример из нарратива
А. Институциональный блокирующий – страх публичной ошибки в среде КРП	39%	Регион 3	«Один чиновник лишился кресла из-за неправильно поданного проекта»; «КРП толкает ставить галки освоения средств»
Б. Страх инструментов регулирования – паника перед непрозрачным институтом	28%	Федер.	«У всех паника. Потому что если это будет внедряться...»; «Страшно подрывает их потенциал» – о запрете франчайзинга НКО
В. Страх за профессию и идентичность – косвенный индикатор параметра М	22%	Регион 1, федер.	«Я боюсь, что все так будет развиваться. Город без книжных – не до конца город»
Г. Личный страх обмана – мобилизующий, переход к интегрированному паттерну	11%	Регион 1	«Я очень боюсь, что меня обманут. Разнесу эту контору в пух и прах»
Д. Телесный страх среды – пространство как психологический якорь	6%	Регион 3	«Страшно было просто находиться в этом помещении. Мысли угнетающие»
Е. Интегрированный – «боюсь, но действую»	33%	Регион 1, Регион 2	«Весь наш бизнес – один большой страх. Это честно» (Регион 1); «Три жирных кризиса – продолжаем грести» (Регион 2); «Страшно, но я решилась» (Регион 1)

4.6. Агенты в пространстве $M \times ID$

Рис. 5 визуализирует положение информантов в пространстве двух параметров – М и ID. Размер пузыря отражает уровень В. Фон разделен LIP-линиями на зоны устойчивого выбора стратегии.

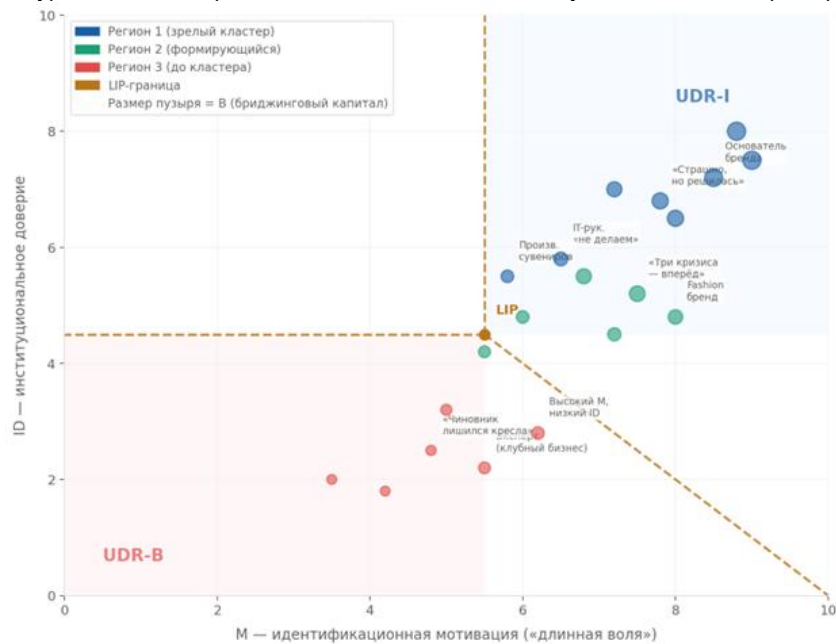


Рис. 5. Информанты трех регионов в пространстве $M \times ID$. Размер пузыря = В (бриджинговый капитал). Пунктир – LIP-граница. UDR-A (верхний правый угол) – стратегия «рост», UDR-C (нижний левый угол) – стратегия «уход».

Прежде всего бросается в глаза четкая кластеризация по регионам. Синие пузыри (Регион 1) плотно занимают правый верхний угол UDR-A, далеко от LIP. Красные (Регион 3) – левый нижний UDR-C. Зеленые (Регион 2) – промежуточная позиция с характерным авантюрным смещением: М высокое, ID заметно ниже, чем у Региона 1.

Один из красных пузырей – с высоким М, но низким ID – расположен вблизи LIP, а не в UDR-A. Это прямая иллюстрация ключевого тезиса: мотивированный агент в среде с низким институциональным доверием не попадает в зону устойчивого действия. Кластер Региона 1 выполняет точную функцию – искусственно повышает эффективный ID для своих участников, удерживая их в UDR-A.

Размер пузырей подтверждает роль В: крупные (высокий В) концентрируются в UDR-A; мелкие – в UDR-C. Агент с развитой сетью профессиональных связей удерживается в стратегии «рост» даже при умеренных М и ID. Это объясняет, почему горизонтальные коллаборации – структурный инструмент удержания агентов в продуктивной зоне.

5. Обсуждение

5.1. Страх нормативен, но не однороден

Наличие страха у 90% информантов подтверждает позицию АСТ-ориентированных исследователей: страх является нормативным, а не патологическим компонентом деятельности в условиях неопределенности. Дифференцирующей характеристикой является паттерн работы со страхом.

Тропическая модель уточняет этот вывод: критически важна не только принадлежность к UDR-I или UDR-B, но и удаленность от LIP-границы. Агенты Региона 1 имеют значительный запас по всем трем параметрам. Агенты Региона 2 в целом в UDR-I, но часть - вблизи LIP. Агенты Региона 3 преимущественно в UDR-B; при этом причина не только в низких M и B, но и в том, что низкое ID сдвигает саму LIP-поверхность в сторону сильных агентов.

5.2. ID как системный параметр и функция кластерного буфера

Параметры M и B - преимущественно индивидуальные ресурсы, которые агент может наращивать через включение в сообщество и горизонтальные связи. Параметр ID принципиально иной природы: он задается средой. Кластер в Регионе 1 выполняет точную функцию: он искусственно повышает эффективное ID для своих участников, закрывая их от прямого контакта с институциональным страхом. Поэтому вмешательство, направленные только на M и B (образовательные программы, нетворкинг), будут малоэффективны в Регионе 3 без одновременной работы с институциональным климатом. Это наблюдение согласуется с исследованиями [Stam, 2015; Spigel, 2017]: культурные нормы отношения к риску передаются через организационные нарративы и сети взаимодействия.

5.3. Страх за профессию как индикатор параметра M

Одна из неожиданных находок – связь между глубиной профессионального страха и силой идентификации с профессией. Фразы типа «боюсь за свою отрасль», «город без книжных – не до конца город» появляются у информантов с явно выраженным M. Shepherd и Haunig [2009] описывают схожий механизм в контексте управления предпринимательской идентичностью. Практическое следствие: вопрос о профессиональных страхах может служить косвенным операциональным индикатором параметра M при количественной верификации модели.

6. Выводы и практические импликации

Страх нормативен для участников КИ (90% информантов). Модель «страх = барьер» не работает. Дифференцирующий признак – функция страха: интегрированный паттерн (стратегия A, UDR-A, 54%) или блокирующий (стратегия B/C, 40%).

Воронка перехода (рис. 4) показывает: 36% информантов «застревают» на переходе от «страх назван» к «страх принят». Это целевая аудитория АСТ-ориентированных образовательных форматов, направленных не на «победу над страхом», а на развитие способности действовать при его наличии.

Тропическая гиперповерхность $M \times B \times ID$ (рис. 3) позволяет оценить не только принадлежность к зоне, но и запас устойчивости – расстояние до LIP. Параметр ID является системной характеристикой среды, не поддающейся индивидуальному управлению. Кластерный буфер (повышение эффективного ID) – незаменимый инструмент в регионах с доминированием блокирующего паттерна.

Практические импликации: включение оценки психологического профиля в методики оценки кластерного потенциала территории; разработка АСТ-форматов обучения; проектирование кластерных пространств с учетом их влияния на ID.

Литература

1. Baldwin E., Klemperer P. Understanding preferences: Demand types, and the existence of equilibrium with indivisibilities // *Econometrica*. – 2019. – Vol. 87, No. 3. – P. 867-932.
2. Bond F.W., Hayes S.C., Baer R.A. et al. Preliminary psychometric properties of the Acceptance and Action Questionnaire-II // *Behavior Therapy*. – 2011. – Vol. 42, No. 4. – P. 676-688.
3. Braun V., Clarke V. Using thematic analysis in psychology // *Qualitative Research in Psychology*. – 2006. – Vol. 3, No. 2. – P. 77-101.
4. Cacciotti G., Hayton J.C. Fear and entrepreneurship: A review and research agenda // *International Journal of Management Reviews*. – 2015. – Vol. 17, No. 2. – P. 165-190.
5. Cacciotti G., Hayton J.C., Mitchell J.R., Giazitzoglu A. A reconceptualization of fear of failure in entrepreneurship // *Journal of Business Venturing*. – 2016. – Vol. 31, No. 3. – P. 302-325.
6. Fiske A., Coughlan B., Tyrrell P. Acceptance-based approaches and psychological flexibility in organizational settings // *Journal of Organizational Behavior Management*. – 2019. – Vol. 39, No. 3-4. – P. 178-197.
7. Hayes S.C., Strosahl K.D., Wilson K.G. *Acceptance and Commitment Therapy*. – New York: Guilford Press, 1999.
8. Hayes S.C., Strosahl K.D., Wilson K.G. *Acceptance and Commitment Therapy*. 2nd ed. – New York: Guilford Press, 2012.
9. Koudstaal M., Sloof R., van Praag M. Risk, uncertainty, and entrepreneurship // *Management Science*. – 2016. – Vol. 62, No. 10. – P. 2897-2915.

10. Landis J.R., Koch G.G. The measurement of observer agreement for categorical data // *Biometrics*. – 1977. – Vol. 33, No. 1. – P. 159-174.
11. Lincoln Y.S., Guba E.G. *Naturalistic inquiry*. – Newbury Park: Sage, 1985.
12. Minniti M., Nardone C. Being in someone else's shoes // *Small Business Economics*. – 2007. – Vol. 28, No. 2-3. – P. 223-238.
13. Shepherd D.A. Learning from business failure // *Academy of Management Review*. – 2003. – Vol. 28, No. 2. – P. 318-328.
14. Shepherd D.A., Haynie J.M. Birds of a feather don't always flock together // *Journal of Business Venturing*. – 2009. – Vol. 24, No. 4. – P. 316-337.
15. Spigel B. The relational organization of entrepreneurial ecosystems // *Entrepreneurship Theory and Practice*. – 2017. – Vol. 41, No. 1. – P. 49-72.
16. Stam E. Entrepreneurial ecosystems and regional policy: A sympathetic critique // *European Planning Studies*. – 2015. – Vol. 23, No. 9. – P. 1759-1769.
17. Vergès P. L'évocation de l'argent: Une méthode pour la définition du noyau central d'une représentation // *Bulletin de Psychologie*. – 1992. – Vol. 45, No. 405. – P. 203-209.

Другие источники

1. Росстат. Малый и средний бизнес в России: динамика, структура, перспективы. – М.: Росстат, 2022..
2. GEM – Global Entrepreneurship Monitor. 2023 Global Report. – Santiago: GEM, 2023..

Ключевые слова

страх; неопределённость; креативные индустрии; предпринимательская психология; АСТ-терапия; тропическая геометрия; региональное развитие; качественное исследование

Козырев Анатолий Николаевич, к.ф.-м.н., д.э.н
ЦЭМИ РАН, ORCID 0000-0003-3879-5745,
kozyrevan@yandex.ru

Костина Татьяна Анатольевна – научный сотрудник
ЦЭМИ РАН, ORCID 0009-0006-1875-3774
kostina1@yandex.ru

Ноакк Наталия Вадимовна – к.п.н., ведущий научный сотрудник
ЦЭМИ РАН, ORCID 0000-0001-8696-5767
n.noack@mail.ru

Татарников Андрей Сергеевич, к.э.н., ведущий научный сотрудник
ЦЭМИ РАН, ORCID
andreyhauz@list.ru

Токарев Илья Георгиевич – управляющий партнер
Институт развития городов Полис. ORCID 0009-0009-9852-3697
fuarde@gmail.com

Anatoly Kozyrev, Tatiana Kostina, Natalia Noack, Andrey Tatarnikov, Two Patterns of Coping with Uncertainty in Creative Industries

Keywords

fear; uncertainty; creative industries; entrepreneurial psychology; Acceptance and Commitment Therapy (ACT); tropical geometry; regional development; qualitative research.

DOI: 10.34706/DE-2026-02-05

JEL classification: C65, G11, O34, Z1

Abstract

The article presents the results of a qualitative analysis of 78 transcripts of in-depth interviews with participants and experts from three regional creative ecosystems. The subject of analysis is the phenomenon of fear as a psychological factor mediating entrepreneurial activity in creative industries. The theoretical framework is Acceptance and Commitment Therapy (ACT; Hayes et al., 1999). Content analysis of the narratives identified two stable patterns: blocking fear, which leads to a decline in economic activity, and integrated fear, in which anxiety is incorporated into professional activity as a normative component. For the conceptual operationalization of the patterns, elements of tropical geometry were employed: the three-parameter space – motivational identification (M), bridging capital (B; bridging/open social capital), and institutional trust (ID) – is partitioned by a tropical hypersurface into a zone of integrated action (UDR-I) and a zone of blocking avoidance (UDR-B). The tropical geometry approach is used as a complement to qualitative analysis, enabling the visualization of pattern stability and threshold states. The findings are discussed in the context of the economic psychology of regional development.