

**МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

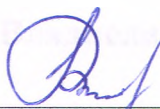
Факультет соціально-гуманітарних технологій, спорту та реабілітації

Кафедра психології, педагогіки та суспільних дисциплін

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

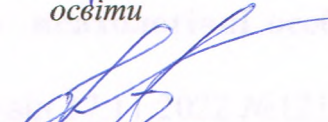
на тему: Психологічні особливості підприємницької діяльності

Здобувача вищої освіти
другого (магістерського)
рівня ПСМ-22-1 групи,
спеціальності 053
«Психологія» ОПП
«Психологія. Психологія
бізнесу»


підпис здобувача вищої
освіти

В.В. Орсхов

Науковий керівник


підпис керівника

О.Г. Льовкіна,
доктор філософських наук,
професор

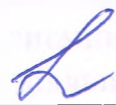
Гарант освітньо-
професійної програми


підпис керівника ОПП

О.О. Нежинська,
кандидат психологічних
наук, доцент

Допущено до захисту за рішенням кафедри
психології, педагогіки та суспільних дисциплін
протокол від «1» грудня 2023 р. № 7

Завідувач кафедри


підпис

І.О. Петухова,
кандидат педагогічних
наук, доцент

Ірпінь – 2024

Реєстраційний № 10

18.01.2024
(дата)

Демко О.В.
(П.І.П.)

Результати перевірки

(оцінка)

(дата)

(П.І.П.)

Результати захисту

65
(оцінка)

[підпис]
(підпис)

Т. Петрова
(П.І.П.)

Члени комісії:

[підпис]
(підпис)

М.В. Захмєнікова
(П.І.П.)

[підпис]
(підпис)

Т. Петрова
(П.І.П.)

[підпис]
(підпис)

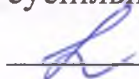
С.І. Корєнєв
(П.І.П.)

**МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет соціально-гуманітарних технологій, спорту та реабілітації
Кафедра психології, педагогіки та суспільних дисциплін
Спеціальність 053 «Психологія»
ОПП «Психологія. Психологія бізнесу»

Затверджую:

Завідувач кафедри
психології, педагогіки та
суспільних дисциплін

 І.О. Петухова

**Завдання на кваліфікаційну роботу
здобувача вищої освіти**

Орехова Владислава Валерійовича

Тема кваліфікаційної роботи: психологічні особливості підприємницької діяльності

Затверджена наказом ректора від 17.11.2022 №1216

Термін подачі закінченої роботи: 07.01.2024

Цільова установка: полягає у визначенні теоретико-методологічних підходів до дослідження проблеми підприємництва, його структури, класифікації доборі та узагальненні достатнього психодіагностичного інструментарію для дослідження психологічних особливостей підприємців; емпіричному дослідженні здатності до здійснення підприємництва; розробці тренінгової програми розвитку здатності до підприємницької діяльності для більш ефективної роботи підприємств, що можуть застосовуватися на практиці.

Мета роботи: полягає у теоретико-методологічному обґрунтуванні та емпіричному вивченні особливостей підприємницької діяльності; визначенні основних психологічних особливостей діяльності підприємців; вивченні психологічних аспектів підприємництва та їх впливу на успіх підприємницької діяльності; розкритті психологічних передумов підприємництва.

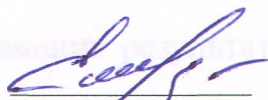
Об'єктом дослідження є підприємницька діяльність.

Предметом дослідження є психологічні особливості підприємницької діяльності.

Календарний план виконання роботи

1	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
2		3	4
1.	Вибір теми, вивчення літературних джерел та складання плану роботи	30.10.2022	23.02.2023
2.	Підготовка першого розділу роботи та подання її керівнику	30.03.2023	09.02.2023
3.	Підготовка другого розділу роботи та подання її керівнику	30.06.2023	14.05.2023
4.	Підготовка третього та четвертого розділів роботи та подання її керівнику	20.09.2023	31.08.2023
5.	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень керівника	20.10.2023	28.09.2023
6.	Отримання відгуку керівника роботи	01.12.2023	10.10.2023
7.	Публікація тез у збірнику наукових матеріалів	20.12.2023	30.10.2023
8.	Попередній захист роботи	до 20.12.2023	01.12.2023
9.	Отримання відгуку з підприємства (зовнішньої рецензії)	до 15.01.2024	20.12.2023
10.	Допуск роботи зав. кафедри до захисту	до 15.01.2024	07.01.2024
11.	Захист роботи	28.01.2024	06.02.2024

Науковий керівник


підпис керівника

О.Г. Льовкіна,
доктор філософських наук, професор

Гарант освітньо-професійної програми


підпис керівника ОПП

О.О. Нежинська,
кандидат психологічних наук, доцент

Завдання до виконання отримав здобувач вищої освіти


підпис здобувача вищої освіти

В.В. Орєхов

АНОТАЦІЯ

Метою даної магістерської роботи є дослідження психологічних особливостей підприємницької діяльності.

У магістерській роботі розглянуто психологічні особливості конкурентоспроможності підприємців малого бізнесу, вивчений вплив психологічних аспектів на прийняття рішень у підприємницькій діяльності, виділені критерії оцінки та психологічні компоненти основної діяльності підприємців, досліджені психологічні передумови, що підтримують або гальмують розвиток підприємництва та шляхи формування здатності здійснення підприємницької діяльності, надані рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності підприємців відповідно до отриманих результатів.

У дослідженні також було встановлено, що психологічні особливості підприємця впливають на успіх його діяльності.

Актуальність цієї теми полягає у тому, що в умовах постійних змін і несигурності важливо розуміти, як психологічні аспекти впливають на успішність підприємців. Це дослідження може сприяти вдосконаленню підходів до підготовки та підтримки підприємців, а також розвитку бізнес-психології.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у: визначенні теоретико-методологічних підходів до дослідження проблеми, в уточненні психологічних особливостей підприємців малого бізнесу, а також створенні моделі особистісних рис, які лежать в основі конкурентоспроможності; узагальненні достатнього психодіагностичного інструментарію для дослідження індивідуальних особливостей особистості, який доцільно застосовувати у діяльності підприємців; емпіричному дослідженні особливостей розвитку здатності до здійснення підприємництва; аналізі особистісних рис та якостей, що характеризують успішних підприємців; розробці тренінгової програми розвитку здатності до підприємницької діяльності з метою набуття майбутніми підприємцями необхідних компетентностей. У роботі проведений ґрунтовний теоретичний аналіз досліджуваної проблеми. Розкриті основні підходи до

визначення відповідальності спеціалістів, її змісту і структури у роботах вітчизняних і зарубіжних вчених. Обґрунтовані етапи та методологія дослідження. Здійснено підбір діагностичних методик для виявлення рівня здатності здобувачів вищої освіти до здійснення підприємницької діяльності. Проведено анкетування підприємців для оцінки конкурентоспроможності та їх думки щодо факторів конкурентоспроможності в умовах сучасного ринку праці. Розроблено тренінгову програму розвитку здатності до підприємницької діяльності з метою набуття майбутніми підприємцями необхідних знань для здійснення підприємницької діяльності. Визначено мету, завдання, основні форми та методи, і структурні елементи тренінгової програми.

У ході дослідження було встановлено, що підприємницька діяльність є складним психологічним феноменом, який вимагає від підприємця наявності певних особистісних якостей та характеристик.

Ключові слова: підприємець, підприємництво, конкурентоспроможність, підприємець малого бізнесу, підприємницька діяльність, конкуренція.

ABSTRACT

The purpose of this master's work is to investigate the psychological characteristics of entrepreneurial activity.

The master's work examines the psychological characteristics of the competitiveness of small business owners, the infusion of psychological aspects into decision-making in entrepreneurial activity, and the evaluation criteria. These are the psychological components of the main activities of entrepreneurs, following the psychological changes that support or galvanize the development of entrepreneurialism and the ways of forming the status of industrial enterprises. What activities? Recommendations to improve the competitiveness of entrepreneurs are consistent with the loss of results.

The study also found that the psychological characteristics of the entrepreneur influence the success of his activity.

The relevance of this lies in the fact that in the minds of constant changes and inconsistencies, it is important to understand how psychological aspects influence the success of entrepreneurs. This investigation can lead to a more thorough approach to training and supporting entrepreneurs, as well as the development of business psychology.

The scientific novelty of the obtained results lies in: significant theoretical and methodological approaches to the investigation of the problem, in clarifying the psychological characteristics of small business owners, as well as the creation of models of special characteristics that form the basis and competitiveness;

Usage of sufficient psychodiagnostic tools for tracking individual characteristics and characteristics that completely interfere with the activities of caregivers; empirical investigation of the specifics of the development of the building structure prior to the development of the enterprise; analyzed the specific characteristics and characteristics that characterize successful entrepreneurs; development of training programs for the development of knowledge before entrepreneurial activity with the help of future enterprises to acquire the competencies necessary for this activity. We have carried out a ground-level

theoretical analysis of the identified problem. Rozkriti the main approaches to determining the qualifications of specialists, the place and structure in the work of domestic and foreign affairs. Established stages and research methodology. A selection of diagnostic methods has been developed to identify the level of health status of the health issue prior to the current operational activity. A survey of entrepreneurs was conducted to assess competitiveness and their thoughts on the factors of competitiveness in the minds of the current market. A training program has been developed for the development of knowledge before entrepreneurial activity, with the aim of providing future enterprises with the necessary knowledge for ongoing entrepreneurial activity.

The meta, design, basic forms and methods, and structural elements of the training program are indicated.

During the course of the investigation, it was established that educational activity is a complex psychological phenomenon that results from the perception of the presence of specific personality traits and characteristics.

Key words: enterprise, entrepreneurship, competitiveness, small business enterprise, entrepreneurial activity, competition.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	13
1.1. Поняття підприємництва. Історія підприємництва	13
1.2. Психологічні особливості підприємців	15
1.3. Критерії оцінки діяльності підприємців	22
1.4. Форми й різновиди підприємництва	27
Висновки до 1 розділу.....	29
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗДАТНОСТІ ДО ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	32
2.1. Обґрунтування методичного забезпечення та процедури дослідження здатності до здійснення підприємницької діяльності	32
2.2. Аналіз результатів дослідження здатності здобувачів вищої освіти до здійснення підприємницької діяльності.....	49
Висновки до 2 розділу.....	52
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ ЗДАТНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	53
3.1. Тренінгова програма розвитку здатності до підприємницької діяльності...53	
3.2. Апробація програми розвитку здатності до підприємницької діяльності.....	56
Висновки до 3 розділу.....	60
РОЗДІЛ 4. РЕЗУЛЬТАТИ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМЦІВ	62
4.1. Аналіз психологічних передумов підприємництва.....	62
4.2. Виявлення психологічних особливостей діяльності підприємців	65
4.3. Порівняння теоретичних концепцій із практичними результатами.....	67
4.4. Обговорення можливих психологічних факторів, що впливають на успішність підприємців.....	69
Висновки до 4 розділу.....	70
ВИСНОВКИ.....	72
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	78
ДОДАТКИ.....	82

ВСТУП

Актуальність дослідження. Сучасний світ надзвичайно динамічний та конкурентоспроможний, і підприємництво відіграє важливу роль у суспільному та економічному розвитку. Ця тема дослідження присвячена психологічним аспектам підприємницької діяльності, а саме психологічним передумовам та особливостям, які визначають успішність підприємців у сучасному бізнес-середовищі.

Дослідження психологічних аспектів підприємництва є важливим для розуміння того, які фактори сприяють успіху підприємницької діяльності. Ці дослідження можуть допомогти розробити ефективні програми навчання та тренінгу для підприємців, а також сприяти розвитку підприємництва в цілому.

Актуальність дослідження обумовлена тим, що підприємництво є важливим фактором економічного розвитку. Підприємці створюють нові робочі місця, інновують і сприяють економічному зростанню.

Успішний розвиток та процвітання будь-якої країни найбільшою мірою залежить від успішної діяльності її підприємств, з яких близько 95% складають малі підприємства [15], успіх яких в свою чергу залежить від конкурентоспроможності їх засновників. Підприємці — це люди, які здійснюють інноваційну діяльність, створюють нові робочі місця, розбудовують країну, і від їх успіху залежить процвітання всієї країни, тому вивчення конкурентоспроможних підприємців, їх психологічних особливостей, характеру, поведінки, дасть змогу застосувати ці знання для створення тренінгових програм, які допоможуть сформувати конкурентоспроможність менш успішних підприємців, що позитивно вплине на загальний економічний добробут на локальному та національному рівнях.

Метою даної магістерської роботи є дослідження психологічних особливостей підприємницької діяльності.

У ході дослідження буде розглянуто такі питання:

- Які психологічні особливості є важливими для підприємницької діяльності?

- Які фактори впливають на розвиток психологічних особливостей підприємця?
- Які психологічні особливості впливають на успіх підприємницької діяльності?

Для досягнення мети дослідження будуть використані такі методи:

- Аналіз наукової літератури
- Емпіричне дослідження

Емпіричне дослідження буде проведено на базі опитування підприємців. В опитуванні були запропоновані питання, спрямовані на вивчення таких психологічних особливостей підприємців, як:

- Ризик-толерантність
- Самомотивація
- Упевненість у собі
- Креативність
- Емоційна стійкість

Результати дослідження будуть представлені у висновках магістерської роботи.

Психологічні особливості підприємця є важливим фактором, що визначає успіх його діяльності. Підприємці, які мають розвинені особистісні якості, пов'язані з підприємницькою діяльністю, мають більшу ймовірність досягти успіху.

Дослідження психологічних особливостей підприємницької діяльності дозволить краще зрозуміти, які якості необхідні підприємцям для успіху. Це дослідження також допоможе розробити програми, спрямовані на розвиток психологічних особливостей підприємців.

Істотне значення в контексті проблеми мають роботи вітчизняних і зарубіжних фахівців, що представляють антропологічний, системний, суб'єктні підходи до вивчення конкурентоспроможності в вітчизняній (Л.М. Карамушка, Т.Ю. Андріяко, А.Й. Ваврик, І.В. Лантух, С.Г. Яновська, Н.М. Кульбіда,) та зарубіжній (Р. Пфайслеттер, А. Стюарт, Д. Гурсель, Е. Ліма) психології. Відповідно до Т.Ю. Андріяко конкурентоспроможність слід розглядати як

інтегральну, динамічну, багаторівневу комплексну характеристику особистості, яка дає змогу їй реалізовувати себе в умовах суперництва у вирішенні професійних і життєвих завдань і яка проектується на всі сфери життєдіяльності людини [2, с. 65].

Об'єкт дослідження: підприємницька діяльність.

Предмет дослідження: психологічні особливості підприємницької діяльності.

Мета дослідження: метою дослідження є вивчення психологічних аспектів підприємництва та їх впливу на успіх підприємницької діяльності та розкриття психологічних передумов підприємництва та визначення основних психологічних особливостей діяльності підприємців.

Для досягнення цієї мети ставляться наступні **завдання**:

1. Дослідити психологічні передумови, які підтримують або гальмують розвиток підприємництва та шляхи формування здатності здійснення підприємницької діяльності.

2. Вивчити вплив психологічних аспектів на прийняття рішень у підприємницькій діяльності.

3. Провести емпіричне дослідження здатності до здійснення підприємництва; проаналізувати особистісні риси та якості, що характеризують успішних підприємців.

4. Обґрунтувати методичне забезпечення та процедури дослідження здатності до здійснення підприємницької діяльності.

5. Представити рекомендації щодо розвитку та підтримки підприємців на основі отриманих результатів.

Методи дослідження: для розв'язання поставлених завдань та перевірки гіпотези були використані методи теоретичного та емпіричного дослідження: теоретичний аналіз літератури з теми дослідження, анкетування, психологічне тестування з використанням психодіагностичних методик, які дозволяють визначити психологічні відмінності між конкурентоспроможними та неконкурентоспроможними підприємцями. Для проведення дослідження були використані такі психодіагностичні методики: «Методика діагностики

особистості на мотивацію до успіху» Т. Елерса, методика; «Діагностика лідерських здібностей» Є. Жарікова, Є. Крушельницького, Методика «16-факторний особистісний опитувальник Кеттелла», методика; «Дослідження вольового самоконтролю» А.В. Зверькова, Є.В. Ейдмана, опитувальник; «Схильність до ризику» А.Г. Шмельова; методика; «Тест самооцінки стресостійкості» С. Коухена та Г. Вілліансона.

Практичне значення. Матеріали кваліфікаційної (магістерської) роботи мають досить широкий діапазон свого практичного застосування. Зокрема, вони можуть бути використані у науково-дослідній діяльності – при подальших дослідженнях даної теми. Зібраний фактичний матеріал, узагальнення та висновки можуть використовуватися студентами та викладачами з даної тематики у процесі підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців даного напрямку. Одержані результати можна використовувати для створення тренінгових програм для розвитку конкурентоспроможності підприємців і завдяки цьому сприяти розвитку локальної та національної економіки.

Гіпотеза дослідження: гіпотезою цієї роботи є припущення, що психологічні особливості підприємців мають суттєвий вплив на їхню успішність у підприємницькій діяльності. Висвітлення цього впливу дозволить розробити більш ефективні підходи до підготовки та підтримки підприємців, що відповідають їхнім психологічним потребам та особливостям.

Методологія дослідження та вибір методів збору даних

Для вивчення психологічних особливостей підприємництва використовувалися різні методи дослідження, включаючи анкетування та інтерв'ю з підприємцями, аналіз літературних джерел, а також статистичний аналіз даних.

Дослідження спрямоване на отримання об'єктивних та репрезентативних даних, щоб зробити науково обгрунтовані висновки щодо психологічних особливостей підприємництва.

Висновки цього дослідження можуть допомогти як академічному співтовариству, так і практикуючим підприємцям, бізнес-консультантам і

урядовим органам у розробці більш ефективних стратегій підтримки та розвитку підприємництва.

В даній магістерській роботі будуть представлені результати дослідження, які детально проаналізовані та обговорені у наступних розділах. Робота покладається на інтердисциплінарний підхід, враховуючи як психологічні, так і бізнес-економічні аспекти підприємництва.

Висловлюю надію, що результати дослідження сприятимуть покращенню умов для розвитку підприємницької діяльності та сприянню зростанню ефективності підприємців. Вивчення психологічних особливостей підприємництва є важливою ланкою в науковому розумінні бізнесу, а також сприяє подальшому розвитку підприємництва як суспільної сили.

Вибірка та база емпіричного дослідження. Дослідження проводилось серед підприємців малого і середнього бізнесу. Вибірку склали 39 підприємців, серед них 26 чоловіків (67%) та 13 жінок (33%), 54% мають стаж підприємництва 5-10 років, 70% віком 35-45 років, 90% підприємців мають одну або кілька вищих освіт, сфери підприємницької діяльності: виробництво продуктів харчування, одягу, взуття, побутових та 9 промислових товарів, туристичні, будівельні, ресторанні, перекладацькі послуги, виставкова діяльність, продажі.

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, чотирьох розділів, висновків до кожного розділу та загальних висновків, списку використаних джерел із 40 найменувань та 7 додатків. Загальний обсяг кваліфікаційної роботи становить 112 сторінок.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1 Поняття підприємництва. Історія підприємництва

Закон України «Про підприємництво» подає таке визначення: «Підприємництво – це самостійна ініціатива, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг та заняття торгівлею з метою одержання прибутку». На думку І. А. Шумпетера, підприємець відрізняється від менеджера та бізнесмена саме іноваційністю – здатністю створювати щось нове, йти на ризик, порушуючи економічну рівновагу заради більш прогресивного розвитку суспільства.

Підприємницька діяльність передбачає правове оформлення, що означає реєстрацію створеного підприємства і наділення його статусом фізичної або юридичної особи.

До фізичних осіб тут належать громадяни, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи під власну майнову відповідальність. Вони платять податки як фізичні особи залежно від розмірів отриманого доходу.

До юридичних осіб належать організації, які мають відокремлене майно, самостійний баланс і відповідають своїм майном за своїми зобов'язаннями. Ними можуть бути не тільки виробничі або торгові підприємства, але й різні організації та установи, в тому числі вузи.

Історія підприємництва в Київській Русі починається ще з X–XI ст., що було зумовлено новими можливостями, які надавав відомий шлях «із варяг у греки». Крім вигідного географічного розташування, історичною передумовою виникнення підприємців була поява класу земельних власників. Свої основні прибутки вони отримували від торгівлі чи обміну своїх товарів на товари іноземців. Ці торговці називалися купцями. Особливого розквіту досягли новгородські купці. З XII–XIII ст. почався швидкий прогресивний розвиток торгівлі та купецької справи. Отже, перший період розвитку підприємництва – X–XV ст.

Із середини XV ст. становище купців почало змінюватися. Оскільки основним джерелом прибутків купців була торгівля з іноземцями, то через деякий час виникла реальна загроза переповнення російської землі іноземцями. Тому в 1667 році був прийнятий Новгородський устав, згідно якого іноземним торговцям заборонялася роздрібна торгівля на російських ринках. Це – другий етап розвитку підприємництва, який датується умовно XV-XVI ст., відомий ще як період торгової кризи.

Третім періодом розвитку підприємництва є період з XVI до XVII ст. Цей період відомий тим, що в 1721 р. Петро I звільнив купців від воїнської служби, тілесних покарань, вони отримали можливість безмитного продажу товарів тощо.

Четвертий період – XVIII–XIX ст. – характеризувався тим, що в основному підприємці отримували прибутки за рахунок лихварів, ярмаркової торгівлі, монополій та так званих винних відкупів (прибутки від закладів, що торгували алкогольними напоями).

З кінця XIX ст. в руках буржуазії була зосереджена основна частина прибутків країни, що сформувалися внаслідок діяльності монополій. До складу буржуазії входили і купці, і міщани, і дворяни, й іноземці тощо.

П'ятим умовним періодом розвитку підприємництва є його нерівномірне формування в XX ст., тому що в період з 1917 по 1920 рр., навряд чи можна визнати існування підприємництва.

Зважаючи на соціальні, економічні та політичні умови, можна сказати, що підприємництво знову стає на ноги лише в 80-90-ті рр. XX ст., а з 1991 року починається новий етап в розвитку підприємництва для незалежної України. Тому очевидно, що вітчизняне підприємництво лише формується, як формуються його національні риси та підприємницька культура.

Підприємництво вимагає від особистості певних властивостей, які можуть бути різними у кожного індивіда. Розуміння цих психологічних особливостей є ключем до успішного підприємництва, а також може допомогти у визначенні факторів, що впливають на прийняття рішень у бізнесі.

1.2 Психологічні особливості підприємців

Економічна діяльність підприємця детермінована його психологічними характеристиками та особливостями.

До індивідуально-психологічних детермінант підприємницької діяльності належать:

- особисті та професійні якості підприємця;
- мотиваційні чинники;
- фактор екстернальності-інтернальності;
- рівень вимог підприємця;
- здібності, знання та уміння;
- система цінностей.
- Особисті та професійні якості підприємця.

Існує багато припущень щодо якостей та особливостей сучасного підприємця. Економічні психологи вважають, що підприємець повинен мати такі мотиви: по-перше, бажання бути господарем своєї долі і, по-друге, бажання отримувати гідну винагороду за свою працю і значно покращити своє матеріальне становище.

О. С. Дейнека пропонує розглядати три блоки якостей у психологічному портреті підприємця:

1. Інтелектуальний блок: компетентність, уява, інтуїція, перспективне мислення.

2. Комунікативний блок: толерантність у спілкуванні та ставленні до людей, здібність координування зусиль співробітників, здібність йти проти течії.

3. Мотиваційно-вольовий блок: схильність до ризику, відповідальність, потреба в самореалізації, переважання мотиву на досягнення успіху над мотивом уникнення невдачі [10].

М. І. Мелія виділяє три групи бізнесменів:

- 1) у минулому партійні чи комсомольські працівники;

2) активні, розумні люди, які змогли заволодіти частиною державної власності, використовуючи ситуацію, що склалася в країні, і особливості законодавства;

3) так звані self-made – ті, хто досягнув успіху тільки за рахунок власних якостей.

Існує певна різниця в способах досягнення мети, особистісних якостях, мотивах чоловіків і жінок - підприємців:

- індивідуалістичність у чоловіків-підприємців виражена більше, ніж у жінок;
- чоловіки більш розкуті, раціональні й вільні, ніж жінки, у них переважає мотивація досягнення успіху й високий рівень домагань;
- підприємниці інтернального типу контролю більш рішучі, незалежні в поведінці;
- жінки більше приділяють уваги обдумуванню особистих проблем, але менш індивідуалістичні у своєму сприйнятті світу, ніж підприємці чоловіки;
- жінки-підприємниці більш комунікабельні, схильні до компромісу, ніж чоловіки-підприємці тощо.

• *Мотиваційні чинники*

Д. Макклеланд вважав, що суттєвою психологічною особливістю підприємців є більш високий рівень мотивації досягнення. Результати емпіричних досліджень, проведених у низці країн, підтвердили це припущення.

Такі дослідники, як А. Д. Смирнов, У. Ф. Максимов, Д. М. Акульонко та інші, бачать мотиваційну структуру підприємця так. По-перше, необхідне гостре прагнення виділитися, проявити себе, задовольнити здорове честолюбство. По-друге, йти до незалежності. По-третє, бажати принести благо суспільству. По-четверте, задовольнити особисті потреби у лідерстві. По-п'яте, задовольнити потребу у самовираженні, самоактуалізації (за А. Маслоу, Р. Олпортом і К. Роджерсом).

Крім цього, є ще один мотиваційний чинник сучасного підприємництва – вимушена мотивація. Така підприємницька діяльність має на меті забезпечення

себе і своєї сім'ї життєво важливими предметами споживання, приносячи в жертву власні інтереси та здібності до певної діяльності.

У працях Н. Ісакової, О. Красовської, Л. Кавуненко, розглядаються особливості мотивації жінок, що приходять у бізнес, особливості цього бізнесу і навіть його типи. Мотиви жіночого підприємництва дослідники поділяють на вимушені (безробіття) та добровільні (гнучка зайнятість, самореалізація), відзначаючи, що добровільність для України є більш властивою.

Патріархальна культура сформувала гендерний стереотип щодо жінки як істоти, пріоритетною сферою діяльності якої є родина, відповідно, соціум не вимагає від жінки професійних досягнень та кар'єрного просування як гарантії підвищення свого соціального статусу. Тому досить часто феномен «скляної стелі» є не стільки породженням зовнішніх для жінок чинників, скільки їх напівсвідомим власним вибором – працювати, але так, щоб не сильно постраждала родина, і щоб оточуючі не вважали її кар'єристкою. І сегрегація на ринку праці (зокрема у бізнесі) – як горизонтальна, тобто тенденція, коли чоловіки та жінки зайняті в різних сферах і професіях (наприклад, учитель та будівельник), так і вертикальна, коли чоловіки та жінки працюють на різних рівнях в одній і тій же сфері (наприклад, розмір бізнесу чи у конкретній професії: директор – чоловік, учителі – жінки) зумовлена не тільки економічними, але й соціокультурними чинниками. Адже те, що можливості й компетенції жінок на ринку праці свідомо чи несвідомо оцінюються, виходячи із загальноприйнятих жіночих якостей та особливостей, є результатом поширеності гендерних стереотипів і неготовності суспільства не тільки відмовитися від них, а навіть побачити і визнати їх існування.

• *Фактор екстернальності – інтернальності*

Дж. Роттер запропонував розрізняти людей по тому, де вони переважно розташовують фактори контролю над власною поведінкою і значимими для них подіями (фактори екстернальності – інтернальності). Він показав, що переважання екстернального локусу контролю часто пов'язано з такими якостями, як конформність, невпевненість у собі, тривожність. Люди із

переважанням інтернального локусу контролю відрізняються більш високою активністю, незалежністю, самостійністю, відповідальністю.

• *Рівень вимог підприємця*

Як особистісна характеристика рівень вимог залежить від багатьох особливостей: віку, статі, соціально-економічного статусу підприємця, досвіду успіхів та невдач підприємця тощо. Рівень вимог відображує ставлення підприємця до мети, міру використаних зусиль на її досягнення.

• *Здібності, знання та уміння підприємця*

Здібності поділяються на загальні (інтелект) та спеціальні. Спеціальні здібності виявляються у глибині та міцності знань підприємця, його умінь, які він може використати в конкретній діяльності.

Крім того, підприємець повинен мати комунікативні здібності, розвинути достатньо та умінь об'єднувати навколо себе людей. Для цього йому треба бути не тільки вдалим та цікавим для оточуючих.

Р. Хізріч та М. Пітерс виділяють особливі підприємницькі уміння:

- давати зважені оцінки;
- знаходити нестандартні рішення;
- приймати рішення в умовах невизначеності та знання певних тенденцій розвитку компанії;
- визначати нові ідеї та оцінювати їх перспективність;
- оцінювати зовнішню ситуацію і необхідні знання професійного плану для цього;
- оцінювати дії з точки зору моралі;
- вести переговори, встановлювати контакти.

• *Система цінностей*

Ще одним фактором, що впливає на особливості постановки цілей та їх досягнення підприємцем, є його ціннісні орієнтації, серед яких виділяють:

- якісні результати;
- гнучкість і здатність адаптуватися до змін на ринку;
- дотримання норм етики;
- чесність;

- якісне обслуговування клієнтів і т.ін.

Крім того, суттєвим при аналізі цього питання є також ставлення підприємця до економічних цінностей (власності, багатства, грошей, матеріального достатку) як до цілей життя і способів їх досягнення. Рівень економічних вимогань, особливості ставлення до грошей і, насамперед, бажання їх мати значною мірою визначають те, які цілі ставить перед собою підприємець.

На досягнення підприємницького успіху можуть вплинути: везіння; активний пошук «найвиграшнішого варіанту» з використанням методу спроб і помилок, перебору варіантів; компетентний розрахунок різних комбінацій та вибір оптимального варіанту на основі теоретичних пошуків; оволодіння та використання конфіденційної інформації або ресурсу; використання власних унікальних здібностей та професійно значимих аспектів особистості. Тобто, може бути досить важко визначити, в якій ситуації успіх є результатом власне конкурентоспроможної поведінки підприємця, а в яких результатом везіння, збігу обставин тощо.

Дослідники по-різному підходять до визначення підприємницької діяльності та конкурентоспроможності.

Проведений аналіз наукових джерел з психології підприємництва дає підстави говорити про сучасне підприємництво як про особливий тип підприємницької поведінки, яку, у більшості випадків, характеризують наступні складові: особлива чутливість до змін і прагнення щось змінити у своєму житті (елемент ініціативи); прийняття на себе відповідальності за можливі невдачі і поразки, готовність ризикувати (елемент ризику); сприяння реалізації і використанню нових технологічних можливостей шляхом впровадження у виробництво винаходів та інновацій; організація або реорганізація соціально-економічних механізмів з тим, щоб з вигодою використовувати наявні ресурси і конкретну ситуацію (елемент новаторства); спрямованість на діяльне перетворення навколишнього світу, побудову нових відносин; вміння випереджувати події і вести конкурентну боротьбу (елемент активності).

Частина дослідників перелічують риси, які притаманні підприємцям взагалі, як наприклад:

- підвищена дисциплінованість;
- радикальність;
- емоційна стабільність;
- самостійність;
- екстраверсія;
- висока мотивація досягнень;
- вища емоційна стабільність;
- вища працездатність і витривалість;
- впевненість в собі;
- вища готовність до змін;
- велика старанність та пунктуальність;
- більш виражене почуття змагальності.
- виражена жага діяльності;
- постійне прагнення напруженої праці;
- надлишок сил;
- широке коло контактів;
- висока товариськість;
- легко встановлюють нові соціальні зв'язки;
- більш виражена швидкість руху;
- вища емоційна стабільність;
- висока впевненість у собі;
- менш вразливі у разі невдач у роботі та спілкуванні.

Вказані характеристики не повною мірою описують підприємця, фактично, вони можуть стосуватися будь-якої професійної сфери, в якій особистість активно проявляє себе.

Згідно І. Шумпетеру, головне в особистості підприємця – це помічати та робити те, чого не помічають та не роблять інші люди. Підприємець ламає старий традиційний кругообіг задля становлення нового, що забезпечує динамізм економічної системи, щоб бути здатним до виконання

підприємницьких функцій, треба мати такі риси, як гострота бачення, вміння йти вперед самотужки неповтореною дорогою. Найкраще до цього пристосований той, хто має обмежений, вибірковий інтелект у поєднанні з розвиненою інтуїцією, яка заповнює брак інформації [12].

Наступна найважливіша якість підприємця, на думку І. Шумпетера, сильна воля. Вона допомагає долати інерцію власного мислення, а також активний та пасивний опір середовища: традицій, правових та моральних норм. Віра у свої сили, оптимізм виконують таку важливу функцію: з одного боку надають підприємцю завзяття при вирішенні проблем, а з іншого боку, дозволяють йому спокійно кинути важке завдання, як тільки він переконається в його нерозв'язності, при цьому самооцінка підприємця не страждає. Це дуже важливо, оскільки у реальному житті від підприємця потрібне вміння швидко переглядати свої плани залежно від обстановки та не «застрягати» на безнадійних проєктах [31].

Інші дослідники виділяють структури у конкурентоспроможності.

Так, Л. Мітіна виділяє три інтегральні характеристики конкурентоспроможної особистості: спрямованість, компетентність та гнучкість.

Спрямованість особистості (психологічний зміст та умови розвитку). В загально-психологічних теоріях особистості спрямованість виступає як якість, що визначає її психологічний склад.

Компетентність особистості, яка включає знання, уміння, навички, а також способи виконання діяльності.

Емоційна гнучкість особистості, що представляє собою різноманітність і адекватність, що виявляються як у зовнішніх (рухових) формах активності, так і у внутрішніх (психічних). Гнучкість - інтегральна характеристика особистості, що представляє собою гармонійне поєднання трьох взаємопов'язаних і таких, що обумовлюють одна одну особистісних якостей: емоційної, поведінкової, інтелектуальної гнучкості.

До найбільш важливих психологічних особливостей підприємця відносяться:

- Ризик-толерантність. Підприємець повинен бути готовий до ризику, оскільки підприємницька діяльність завжди пов'язана з певним ступенем невизначеності.
- Самомотивація. Підприємець повинен мати високий рівень самомотивації, оскільки йому часто доводиться працювати в умовах самотності та обмежених ресурсів.
- Упевненість у собі. Підприємець повинен бути впевнений у собі, оскільки йому часто доводиться приймати рішення в умовах невизначеності.
- Креативність. Підприємець повинен бути креативним, щоб розробляти нові ідеї та рішення.
- Емоційна стійкість. Підприємець повинен бути емоційно стійким, щоб витримувати стрес, пов'язаний з підприємницькою діяльністю.

Психологічні особливості підприємця є важливим фактором, що визначає успіх його діяльності. Підприємцям, які прагнуть до успіху, необхідно розвивати в собі вищезазначені особистісні якості.

1.3 Критерії оцінки діяльності підприємців

Якщо досліджувати діяльність підприємця малого бізнесу через дослідження конкурентоспроможності його підприємства, можна зіткнутися з двома проблемами. По-перше, відповідно до закону України «Про підприємництво» Розділ 1 Загальні положення, Стаття 1 «Підприємництво – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством» [5]. Відповідно до цього визначення «підприємець – це фізична та юридична особа, зареєстрована як суб'єкт підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством, яка здійснює безпосередню самостійну, систематичну, на власний ризик діяльність

по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку».

Тобто, підприємцем може бути фізична або юридична особа, зареєстрована як суб'єкт підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством.

Відповідно, частина підприємців надають послуги як фізичні особи-підприємці (ФОП) з метою зменшення оподаткування, частину своєї діяльності вони можуть проводити через інших ФОПів, не відображати дійсну кількість працюючих та величину прибутків. При цьому їх не можна назвати менш конкурентоспроможними, ніж ті, що працюють офіційно, оскільки перевага у ціні товару досягається в тому числі таким способом.

По-друге, дослідження всіх зазначених вище складових конкурентоспроможності підприємства вимагає спеціальних знань в сфері економіки, маркетингу, знання ринку, тенденцій, технологій, допуску до фактично конфіденційної інформації стосовно фінансових показників організації. Здійснити такий аналіз видається надскладним завданням.

Іншим можливим способом визначення критеріїв оцінки конкурентоспроможності може слугувати використання критеріїв успішності, яка вивчена більш детально. Дослідники зазначають, що успіх та конкурентоспроможність тісно пов'язані між собою. Так, з однієї сторони, конкурентоспроможність є основою успіху, з іншої – успіх є проявом конкурентоспроможності.

Деякі дослідники виділяють два блоки критеріїв оцінки успішності підприємницької діяльності:

1) соціально-економічні (виживання комерційної організації, тривалість існування організації на ринку не менше 5 років; прибутковість організації тощо);

2) соціально-психологічні показники: участь персоналу у прийнятті управлінських рішень, орієнтація на запити споживачів, привабливість праці організації, гарантованість роботи у майбутньому, дисципліна праці тощо.).

На думку Д. Дека, успішний підприємець як суб'єкт наукового вивчення є «складним явищем, для опису якого можуть бути використані різні критерії фінансового та нематеріального характеру» [35]. Спочатку успішність підприємця вимірювалася майже виключно економічними (фінансовими) індикаторами [36].

Деякі приклади включають таке: ефективність, зростання, прибуток, ліквідність, частка ринку, дохід, стійкий розмір, ймовірність виживання та зростання чисельності персоналу. Однак найпростіше розуміння успішності підприємця може зводитись до простого факту продовження керування бізнесом та наявності існуючого бізнесу на ринку (як зареєстрований бізнес) [29].

Розгляд успішності як ключового прояву конкурентоспроможності дозволяє проводити порівняння результативності підприємців [3]. Тому підприємець, який постійно діє на ринку, може вважатися успішним, хоча успішність видається значущою, коли на ринку багато інших конкуруючих компаній, які зазнають невдачі [1]. В економічних умовах останніх років, зокрема під час карантину у зв'язку з COVID-19 та війною з Росією, коли тисячі підприємств закриваються, збереження бізнесу саме по собі може вважатися доказом конкурентоспроможності та успіху.

Проте деякі дослідники вважають, що зведення критеріїв оцінки успішності до лише економічних показників не відображає повноту результативності підприємця, і таким чином його визначення не повинно бути обмежене таким способом [28].

С.Мітчелмор та Дж. Роулі визначили фінансові та економічні критерії для оцінки бізнес-успішності (рентабельність активів, продажу, частка на ринку, прибуток, кількість співробітників та період виживання тощо), а також нефінансові критерії (якість продукції, впровадження нових продуктів та послуг, задоволеність клієнтів, гарний імідж, особистісний розвиток, почуття особистого успіху тощо) [27]. Таким чином, успішність можна оцінювати як кількісно (наприклад, окупність інвестицій, прибуток, продаж, продуктивність), так і якісно (наприклад, набуті знання та досвід, здатність пропонувати

унікальну цінність через продукти та послуги, які цінують клієнти, здатність працювати в групах, продуктивність праці, корпоративна соціальна відповідальність) [26].

Аналіз різних публікацій дозволив сформувати перелік із найчастіше згадуваних у науковій літературі критеріїв успішності підприємця малого та середнього бізнесу:

- Рентабельність, висока прибутковість, гарний прибуток;
- Внесок у суспільство, соціально свідомі, стійкі методи виробництва;
- Особисте задоволення через досягнення важливих речей у житті, таких, як автономія, виклик, безпека, влада, творчий потенціал тощо;
- Виживання фірми / безперервність бізнесу, що дозволяє передавати з покоління до покоління або продати його з прибутком;
- Зростання кількості співробітників, продажів, частки ринку;
- Впровадження нових інноваційних продуктів або методів виробництва;
- Задоволені та зацікавлені учасники взаємодії (співробітники, клієнти, партнери тощо);
- Організація задовольняє потреби суспільства; забезпечує важливість, вигідність чи корисність послуги чи продукту;
- Гарний баланс між роботою та особистим життям, можливість
- повноцінно виділяти час для себе, сім'ї та друзів;
- Громадське визнання, гарна репутація.

Під час дослідження конкурентоспроможності підприємців, при виборі конкурентоспроможних підприємців частина дослідників використовує експертний метод, оскільки бізнес-експерти та самі підприємці, які діють на ринку, можуть надати достатньо професійну оцінку підприємницької діяльності різних суб'єктів, не розкриваючи при цьому конфіденційної інформації.

Викладене вище дозволяє зробити висновок, що існують численні критеріїв оцінки конкурентоспроможності та успішності, вони відрізняються різним ступенем суб'єктивності і використовуються дослідниками відповідно до завдань та мети дослідження.

Також критерії конкурентоспроможності будуть залежати і від того, що мається на увазі під конкурентоспроможністю: якщо це спроможність витримувати конкуренцію, то достатнім критерієм буде певна тривалість існування на ринку за відсутності банкрутств та суттєвих скорочень; якщо це спроможність перемагати у конкурентній боротьбі, тоді це тривалість існування на ринку за відсутності банкрутств та суттєвих скорочень та зростання кількості працівників, частки ринку, об'ємів продажів. Очевидно, що для розбудови бізнесу необхідно мати вищий рівень розвитку відповідних якостей, ніж для його збереження, і більшу практичну значимість матиме дослідження саме якостей, які допомагають перемагати в конкурентній боротьбі. В межах цього дослідження під конкурентоспроможністю ми розуміємо здатність перемагати у конкурентній боротьбі, тобто зростати, оскільки очевидно, що для розбудови бізнесу необхідно мати вищий рівень розвитку відповідних якостей, ніж для його збереження, і виходячи з цього для оцінки конкурентоспроможності визначаємо наступні критерії:

1) Тривалість діяльності підприємця на ринку не менше 5 років. Цей період є достатнім для того, щоб переконатися, що успішна діяльність обумовлена не випадковими обставинами чи зовнішніми факторами, а є результатом особистої конкурентоспроможності підприємця;

2) Зростання об'ємів продажу, та/або частки на ринку, та/або кількості напрямів діяльності, та/або збільшення кількості персоналу щонайменше на 100%. Це є підтвердженням того, що підприємець може не тільки витримувати конкуренцію, зберігаючи початкову позицію на ринку, але й перемагати у конкурентній боротьбі, що потребує вищого рівня розвитку відповідних властивостей.

3) Неконкурентоспроможними ми визначили підприємців, у яких зростання об'ємів продажу, та/або частки на ринку, та/або кількості напрямів діяльності, та/або збільшення кількості персоналу відбулося до 30%. У випадку банкрутства не термін у 5 років не застосовувався.

1.4 Форми й різновиди підприємництва

Існують 2 форми підприємництва:

- індивідуальне підприємництво – діяльність підприємця як фізичної особи за умови реєстрації власного бізнесу, але без оформлення статусу підприємства. Індивідуальний підприємець має право самостійно визначати профіль своєї діяльності й виробничої програми; купувати майно, набувати майнових прав, використовувати майно інших осіб за договором оренди; наймати або звільняти працівників; одержувати кредит і відкривати рахунок у банку тощо. Перевагами індивідуального підприємництва є мінімальний контроль держави (це дає змогу самостійно розподіляти прибуток), мобільність дій підприємця (це дає змогу змінювати види діяльності), прийнятні податкові умови (індивідуальний підприємець сплачує тільки прибутковий податок).

- колективне підприємництво – діяльність, яка не потребує відмови від власності на майно кожного підприємця за умови створення загальної фірми з іншими підприємцями. Більшість форм колективного підприємництва пов'язана із злиттям капіталів і створенням юридичної особи у вигляді господарчого товариства.

В останні роки все більшого розвитку набуває консультативне підприємництво. У зарубіжній практиці комерційна, платна консультація з питань управління, називається, консалтингом.

Підприємництво є важливою економічною та соціальною категорією. Воно є основою ринкової економіки, сприяє розвитку інновацій та створює нові робочі місця.

Для розуміння сутності підприємництва та факторів, які впливають на його успіх, використовують різні **теоретичні підходи**.

1. Економічний підхід

Економічний підхід до підприємництва розглядає його як економічну категорію, яка характеризується такими ознаками, як:

Цільова спрямованість. Підприємництво спрямоване на отримання прибутку.

Ризик. Підприємницька діяльність пов'язана з певним ризиком.

Новаторство. Підприємці прагнуть до впровадження нових ідей та технологій.

2. Соціологічний підхід

Соціологічний підхід до підприємництва розглядає його як соціальний інститут, який виконує такі функції, як:

Створення нових робочих місць.

Розвиток інновацій.

Збереження конкурентоспроможності економіки.

3. Психологічний підхід

Психологічний підхід до підприємництва розглядає його як діяльність, яка вимагає від підприємця певних психологічних якостей, таких як:

Цінності та установки. Підприємець повинен мати такі цінності, як ініціативність, відповідальність, наполегливість, сміливість тощо.

Мотивація. Підприємець повинен бути мотивованим до успіху.

Сприйняття. Підприємець повинен мати розвинене критичне мислення та вміння бачити можливості.

Лідерство. Підприємець повинен бути лідером.

Здатність до спілкування. Підприємець повинен бути хорошим комунікатором.

Здатність до самоконтролю. Підприємець повинен бути в змозі контролювати свої емоції та поведінку.

4. Комплексний підхід

Комплексний підхід до підприємництва розглядає його як явище, яке має економічний, соціальний та психологічний аспекти.

Висновки до розділу 1

Дослідивши теоретичні підходи до проблеми підприємництва, можна запевнити, що підприємницька діяльність є формою реалізації мети, волі та мотивів підприємливого суб'єкта, способом задоволення його різноманітних економічних та неекономічних потреб та інтересів, сферою реалізації його

особистості та внутрішнього потенціалу. Тому під конкурентоспроможністю підприємця у найзагальнішому сенсі можна розуміти сукупність особистісних потенціалів підприємця, які забезпечують успіх у бізнесі і перевагу над конкурентами. Сучасний підприємець - це людина, здатна пристосуватися до наявних умов, привносячи в них абсолютно нові елементи, коли бажання створення радикально нового врівноважується протилежними мотивами – потребою до стійкості та стабільності.

Успішний розвиток та процвітання будь-якої країни найбільшою мірою залежить від успішної діяльності її підприємств, з яких близько 95% складають малі підприємства. Висока продуктивність підприємства залежить від двох факторів, що мають взаємний вплив: характеристик зовнішнього та внутрішнього середовища комерційної організації та особистості її керівника. При відносно співставних характеристиках зовнішнього і внутрішнього середовища діяльність організації визначається, насамперед, особистістю підприємця.

Під конкурентоспроможністю ми розуміємо складну, багаторівневу інтегральну особистісну та професійну властивість підприємців, що виявляється в діяльності, поведінці та відносинах суб'єкта, які здійснюються в умовах змагальності та зумовлюють його переваги, регулюються цілями діяльності, особистісними смислами та моральними нормами.

За результатами аналізу наукової літератури визначені наступні критерії для оцінки успішної діяльності:

Для успішних підприємців: тривалість діяльності підприємця на ринку не менше 5 років та зростання об'ємів продажу, та/або частини на ринку, та/або кількості напрямів діяльності, та/або збільшення кількості персоналу щонайменше на 100%.

Для підприємців з низькими показниками продуктивності праці - зростання об'ємів продажу, та/або частини на ринку, та/або кількості напрямів діяльності, та/або збільшення кількості персоналу до 30%. У випадку банкрутства не термін у 5 років не застосовувався.

Виходячи з суті та принципів підприємницької діяльності можна виділили наступні компоненти конкурентоспроможності для дослідження: інтелектуальні здібності, волюві, комунікативні, лідерські якості, готовність до ризику, стресостійкість, мотивація на досягнення успіху.

Значення підприємництва у сучасному світі:

Підприємництво відіграє важливу роль у сучасному світі. Воно є рушійною силою економічного зростання, розвитку інновацій та створення робочих місць.

Психологічні аспекти у підприємництві:

Психологічні аспекти є важливим фактором успіху підприємницької діяльності. Підприємець, який має розвинені психологічні якості, має більше шансів на успіх.

Отже, теоретичні підходи до проблеми підприємництва дозволяють глибше зрозуміти сутність підприємницької діяльності та фактори, які впливають на її успіх.

Економічний підхід розглядає підприємництво як економічну категорію, яка характеризується такими ознаками, як цільова спрямованість на отримання прибутку, ризик та інноваційність.

Соціологічний підхід розглядає підприємництво як соціальний інститут, який виконує такі функції, як створення нових робочих місць, розвиток інновацій та збереження конкурентоспроможності економіки.

Психологічний підхід розглядає підприємництво як діяльність, яка вимагає від підприємця певних психологічних якостей, таких як цінності та установки, мотивація, сприйняття, лідерство, здатність до спілкування та здатність до самоконтролю.

Комплексний підхід розглядає підприємництво як явище, яке має економічний, соціальний та психологічний аспекти.

Використання різних теоретичних підходів дозволяє глибше зрозуміти сутність підприємницької діяльності та фактори, які впливають на її успіх. Це

важливо для розробки ефективних програм навчання та тренінгу для підприємців, а також для сприяння розвитку підприємництва в цілому.

Особливо важливим є психологічний підхід, який дозволяє зрозуміти, які психологічні якості необхідні підприємцю для успіху. Їх розвиток можна стимулювати за допомогою різних методів, таких як навчання, тренінги та консультування.

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗДАТНОСТІ ДО ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА

2.1 Обґрунтування методичного забезпечення та процедури дослідження здатності до здійснення підприємницької діяльності

Підприємництво є фундаментальним поняттям у сучасному суспільстві та господарстві. Воно визначається як процес створення та управління підприємствами з метою здійснення інноваційних проектів та забезпечення прибутку. Підприємництво включає в себе багато різних форм, від малого бізнесу та стартапів до великих корпорацій.

Роль підприємництва в сучасному світі надзвичайно важлива. Воно стимулює економічний розвиток, сприяє створенню робочих місць, впливає на інновації та конкурентоспроможність господарства. Підприємництво сприяє розвитку нових технологій, покращенню продуктів і послуг, а також сприяє соціальному підйому та підвищенню якості життя.

Підприємницька діяльність є комплексним явищем і для його вивчення застосовуються численні методики, що спрямовані на вивчення особистості з урахуванням специфіки діяльності та етапу діяльності, на якому вона знаходиться. Оскільки в психологічних, педагогічних та соціальних науках переважно вивчається конкурентоспроможність студентів як майбутніх спеціалістів, то і питання у більшості методик сформульовані відповідним чином і не підходять для вивчення особливостей підприємців. В межах дослідження здатності до здійснення підприємницької діяльності нами вивчаються: інтелект, воля, комунікативні якості, лідерські якості, стресостійкість, готовність до ризику, мотивація на досягнення успіху. Була необхідність у виборі методик, які б найповніше та найефективніше оцінювали відповідні показники. Також необхідно враховувати часові витрати, адже підприємцям складно знайти час для проходження дослідження.

Слід особливо наголосити, що емпіричне вивчення мотивів конкурентоспроможних підприємців відрізняється великою організаційною та методичною складністю. Існуючі методики вивчення мотивів (список

особистісних переваг А. Едварса, методика Р. Нігарда і П. Гесьме, методика «ціннісні орієнтації» М. Рокіча, методика визначення ступеня задоволеності основних потреб, методика визначення потреби у досягненнях та уникнення невдач, опитувальник «Мотиваційна спрямованість М. Ю. Колосніцин та ін.) відрізняються тим, що створені для іншої ситуації, а так само пов'язані з відповідями або виборами, в яких значну роль відіграє рольовий компонент. У вивченні мотивів підприємців важко застосовувати і ефективний, але громіздкий тест гумористичних фраз, до того ж його форма сприймається неоднозначно.

З огляду на особливості підприємців як психологічно складних об'єктів застосування цих методик може не дати бажаних результатів. Зокрема, такі формулювання, які зустрічаються у опитувальниках «Я хотів би працювати там, де...», для підприємців не актуальні, вони давно зробили свій професійний вибір, при цьому є справжніми суб'єктами своєї професійної діяльності. Крім того, багато підприємців не схильні піддаватися психологічному обстеженню, оскільки є ймовірність витoku суб'єктивної психологічно значущої інформації, яка може стати відомою в конкурентному середовищі.

У зв'язку з цим при психологічному вивченні мотиваційної сфери підприємців ширше поширення набули методики вивчення мотивації до досягнення успіху Т. Елерса. Сам Т. Елерс, при його розробці виходив з положення, що особистість, у якої переважає мотивація до успіху, вважає за краще середній або низький рівень ризику. Їй властиво уникати високого ризику. При сильній мотивації до успіху, надії на успіх зазвичай скромніші, ніж при слабкій мотивації до успіху, однак такі люди багато працюють для досягнення успіху та прагнуть до нього.

Дослідження мотивації досягнення були розпочаті в середині ХХ століття Д.С. Мак-Клелланда, який за допомогою загальновідомого тематичного апперцептивного тесту (ТАТ) зміг зафіксувати якісні індивідуальні відмінності прояву мотивації досягнення. Основні алгоритми поведінкового рішення задач по досягненню успіху і уникнення невдачі формуються у віці від трьох до тринадцяти років. Зокрема, роботи Дж. Аткинсона, Х. Хекхаузена та ін.

продемонстрували, що існує, як мінімум, три принципових мотиваційних вектора, які у вирішальній мірі визначають характер взаємозалежності діяльнісної активності і мотивації досягнення: індивідуальні суб'єктивні уявлення про ймовірність особистісного успіху і складності завдання, що стоїть перед індивідом; ступінь значущості для суб'єкта цього завдання і, в зв'язку з цим, сила прагнення підтримати і підвищити самооцінку; схильність даної конкретної особистості до адекватного приписування собі самій, іншим людям і обставинам відповідальності за успіх і невдачу.

З точки зору Д. Мак-Клелланда, мотивація досягнення може розвиватися і в зрілому віці в першу чергу, за рахунок навчання. Як підкреслює Л. Джуелл, що крім того, вона може розвиватися в контексті трудової діяльності, коли люди безпосередньо відчують всі переваги, пов'язані з досягненням.

Адекватна мотивація досягнення може закономірно формуватися і конструктивно реалізовуватися лише в рамках системи відносин, які характеризуються рисами справжнього співробітництва і, перш за все, гармонійного поєднання тиску, що не руйнує особистість: позитивного схвалення за успіхи і підтримки в разі невдачі.

Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса дозволяє виміряти рівень прояву мотивації досягнення успіху і є опитувальником, що складається з 41 питання, на кожне з яких необхідно дати відповідь «так» чи «ні». Для обробки результатів наданий ключ. Методика виявляє рівень прояву мотивації досягнення успіху (низький, середній, високий та дуже високий).

Аналіз схильності до ризику як риси характеру має важливе значення для психологічного прогнозування процесів прийняття рішення в ситуації невизначеності, а ситуацій невизначеності в підприємницькій діяльності більше ніж в будь-якій іншій. Популярною для дослідження готовності до ризику серед підприємців є методика Шуберта та методика А.Г. Шмельова «Дослідження схильності до ризику». Під час дослідження можливий як індивідуальний, так і груповий варіанти. У будь-якому разі важливо забезпечити незалежність відповідей респондентів. Кожен отримує текст опитувальника, що складається з

50 питань, інструкцією та бланк для відповідей, що складається з номерів питань та розташованої поруч графі для відповідей.

Мета обробки результатів – отримати показник величини схильності до ризику як риси характеру. Показник підраховують за кількістю збігів знаків відповіді згоди-незгоди на затвердження шкали схильності до ризику.

Аналіз схильності до ризику як риси характеру має важливе значення для психологічного прогнозування процесів прийняття рішення в ситуації невизначеності. У ході аналізу результатів слід орієнтуватися на те, що показник схильності до ризику може варіювати від 0 до 40. Чим більша величина показника, тим більша схильність до ризику.

Якщо показник схильності до ризику становить 30 і більше одиниць, то її рівень є високим, таку людину можна назвати такою, що ризикує, за умови, що її відповіді були досить щирими. Якщо показник у межах від 11 до 29 – то схильність до ризику середня, і якщо менше, ніж 11, то рівень ризику низький, така людина не любить ризикувати, її можна назвати обережною.

Під час інтерпретації результатів слід взяти до уваги, що більша схильність до ризику свідчить не лише про рішучість, а може вести і до авантюризму.

Вивчення прояву лідерських здібностей у підприємців малого бізнесу було проведено за методикою «Діагностика лідерських здібностей» Є. Жарікова Є. Крушельницького. Здатність людини бути лідером багато в чому залежить від розвиненості організаторських і комунікативних якостей. Є. Жариков і Є. Крушельницькій зазначають, що дійсний лідер повинен володіти наступними характерологічними рисами особистості: вольовий, здатний долати перешкоди на шляху до мети; наполегливий, уміє розумно ризикувати; терплячий, готовий довго і добре виконувати одноманітно нецікаву роботу; ініціативний і прагне працювати без дріб'язкової опіки, незалежний; психічно стійкий і не дає захопити себе нереальними пропозиціями; добре пристосовується до нових умов і вимог; самокритичний, тверезо оцінює не тільки свої успіхи але й невдачі; вимогливий до себе й інших, уміє вимагати звіт за доручену роботу; критичний, здатний бачити в привабливих пропозиціях

слабкі сторони; надійний, дотримує слова, на нього можна покластися; витривалий, може працювати навіть в умовах перевантажень; сприйнятливий до нового, схильний вирішувати нетрадиційні задачі оригінальними методами; стресостійкий, не втрачає самовладання і працездатності в екстремальних ситуаціях; оптимістичний, ставиться до труднощів як до неминучих і переборних перешкод; рішучий, здатний самотійно і вчасно приймати рішення, у критичних ситуаціях брати відповідальність на себе; здатний змінювати стиль поведінки залежно від умов, може і вимагати, і підбадьорити. Досліджуваним було запропоновано 50 висловлювань, на які потрібно було дати відповідь «так» або «ні». Оцінювання результатів проводилось відповідно до ключа опитувальника. Якщо сума отриманих балів була меншою від 25 — якості лідерів оцінювались як слабкі, від 26 до 35 балів — середні, від 36 до 40 балів — сильні, понад 40 балів — як прояв схильності до диктату.

Для дослідження вольового самоконтролю ми використали методику А.В. Зверькова та Є.В. Ейдмана. Респондентам було запропоновано 30 тверджень на які потрібно відповісти «згодні - +» або «не згодні - »». Над питаннями не варто довго задумуватись, а відповідати швидко. Ці відповіді досліджуваній заносить до реєстраційного бланку.

Варто зазначити, що у найзагальнішому вигляді під рівнем вольового самоконтролю розуміється міра оволодіння власною поведінкою в різних ситуаціях, здатність свідомо керувати своїми діями, станами та спонуканнями. Рівень розвитку вольового самоконтролю може бути охарактеризований загалом та окремо за такими властивостями характеру як наполегливість та самовладання. Рівні вольового самоконтролю визначаються у зіставленні із середніми значеннями кожної зі шкал. Якщо вони становлять більше половини максимально можливої суми збігів, то даний показник відбиває високий рівень розвитку загального самоконтролю, наполегливості чи самовладання. Для шкали «В» ця величина дорівнює 12, для шкали «Н» - 8, для шкали «С» - 6.

Високий бал за шкалою «В» характерний для осіб емоційно зрілих, активних, незалежних, самотійних. Їх відрізняє спокій, впевненість у собі, стійкість намірів, реалістичність поглядів, розвинене почуття власного

обов'язку. Як правило, вони добре рефлексують особисті мотиви, планомірно реалізують виниклі наміри, вміють розподіляти зусилля та здатні контролювати свої вчинки, мають виражену соціально-позитивну спрямованість. У граничних випадках у них можливе наростання внутрішньої напруженості, пов'язаної з прагненням проконтролювати кожен нюанс власної поведінки та тривоги з приводу найменшої її спонтанності.

Низький бал спостерігається у людей чутливих, емоційно нестійких, вразливих, невпевнених у собі. Рефлексивність у них невисока, а загальний стан активності, як правило, знижений. Їм властива імпульсивність та нестійкість намірів. Це може бути пов'язано як з незрілістю, так і з вираженою витонченістю натури, не підкріпленою здатністю до рефлексії та самоконтролю.

Субшкала «Наполегливість» характеризує силу намірів людини – її прагнення до завершення розпочатої справи. На позитивному полюсі – діяльні, працездатні люди, що активно прагнуть виконання наміченого, їх мобілізують перешкоди на шляху до мети, але відволікають альтернативи та спокуси, головна їхня цінність – розпочата справа. Таким людям властива повага до соціальних норм, прагнення повністю підпорядкувати їм свою поведінку. У крайньому вираженні можлива втрата гнучкості поведінки, поява маніакальних тенденцій. Низькі значення по даній шкалі свідчать про підвищену лабільність, невпевненість, імпульсивність, які можуть призводити до непослідовності і навіть асоціальної поведінки. Знижений фон активності та працездатності, як правило, компенсується у таких осіб підвищеною чутливістю, гнучкістю, винахідливістю, а також тенденцією до вільного трактування соціальних норм.

Субшкала «Самовладання» відображає рівень довільного контролю емоційних реакцій та станів. Високий бал по субшкалі набирають люди емоційно стійкі, що добре володіють собою у різних ситуаціях. Властивий їм внутрішній спокій, впевненість у собі звільняє від страху перед невідомістю, підвищує готовність до сприйняття нового, несподіваного і, як правило, поєднується зі свободою поглядів, тенденцією до новаторства та радикалізму. Водночас прагнення до постійному самоконтролю, надмірне свідоме

обмеження спонтанності може призводити до підвищення внутрішньої напруженості, переважання постійної стурбованості та стомлюваності. На іншому полюсі цієї субшкали – спонтанність і імпульсивність у поєднанні з уразливістю та перевагою традиційних поглядів захищають людину від інтенсивних переживань та внутрішніх конфліктів, сприяють незворушному фону настрою.

Соціальна бажаність високих показників за шкалою неоднозначна. Високі рівні розвитку вольового самоконтролю можуть бути пов'язані з проблемами в організації життєдіяльності та відносини з людьми. Часто вони відбивають появу дезадаптивних характеристик та форм поведінки. На відміну від них низькі рівні наполегливості та самовладання у ряді випадків виконують компенсаторні функції, але також свідчать про порушення в розвитку властивостей особистості та її вміння будувати відносини з іншими людьми та адекватно реагувати на ті чи інші ситуації.

Для визначення рівня стресостійкості нами було обрано тест самооцінки стресостійкості С. Коухена та Г. Вілліансона. Він складається з 10 простих питань та п'яти варіантів відповідей на кожне запитання. Респондент обирає найбільш підходящу для нього відповідь і відзначає її у бланку. Стресостійкість визначається за рівнями «відмінно», «добре», «задовільно», «погано», «дуже погано». Чим вищий бал, тим нижчий рівень стресостійкості. Застосування зазначеного тесту, завдяки лаконічності запропонованих тверджень, які носять загальний, а не професійний характер, дозволило дослідити оцінку досліджуваних власного самопочуття та поведінки у різноманітних стресових ситуаціях. Специфіка інтерпретації отриманих результатів полягає у їх відповідності нормі, що є окремою для кожної вікової групи, оскільки це є доцільним щодо мети нашого дослідження.

16-факторний особистісний опитувальник Р. Б. Кеттелла, дозволив нам з'ясувати особливості характеру та нахилів особистості підприємців. Опитувальник Кеттелла – одна з найбільш відомих багатофакторних методик, створена в рамках об'єктивного експериментального підходу до дослідження особистості. Відповідно до теорії особистісних рис Кеттелла, особистість

описується як така, що складається з стабільних, стійких, взаємозалежних елементів (властивостей, рис), що визначають її внутрішню сутність і поведінку. Відмінності у поведінці людей пояснюються відмінностями у виразності особистісних характеристик. Вперше опитувальник був опублікований Р. Кеттеллом у 1950 р. Останнє, перероблене видання вийшло у 1970 р. (Р. Кеттелл із співавторами). Існує кілька пар еквівалентних форм методики, для дослідження різних вікових категорій, з різною кількістю запитань: А і В – 187 запитань, для дорослих обстежуваних з освітою не нижче 8-9 класів; С і D – 105 запитань, скорочені варіанти методики для дорослих; Е і F – 142 запитання, для обстеження підлітків та юнаків. Далі буде розглядатися форма А (16-ФО-187-А). Текст опитувальника містить 3 «буферних» запитання і по 20-26 запитань до кожного з вимірюваних факторів. Інструкція пропонує обстежуваному занести в реєстраційний бланк один з варіантів відповіді на запитання: «так», «ні», «не знаю», при цьому його попереджають, щоб відповідей «не знаю» було якомога менше. Підраховані сирі бали за допомогою таблиці стандартизації переводяться в стандартні бали (стени) десятибальної шкали з мінімальним значенням 0, максимальним – 10 і середнім – 5,5 стенив. Стандартна шкала відображає нормальний розподіл сирих оцінок у популяції: стени 5 і 6 охоплюють по половині середньоквадратичного відхилення вгору і вниз від середнього, тобто основну частину популяції, а максимальні значення стенив відповідають 2,5 середньоквадратичного відхилення вище і нижче середнього. Отже, стени 5 і 6 слід вважати середньою мірою прояву вимірюваної якості, 4 і 7 – дещо відхиленими від середнього рівня, відповідно нижче та вище, 2, 3 та 8, 9 – значно відхиленими, а 1 та 10 – крайніми випадками. Отримана оцінка визначає позицію даної особистості у виборці стандартизації. Таким чином, кожний фактор має двополюсну структуру; високі («+») і низькі («-») оцінки за фактором характеризують певні особистісні риси, притаманні обстежуваному. Слід підкреслити, що «позитивний» і «негативний» полюси шкали відображають лише кількісну оцінку (високі чи низькі значення стенив) і не несуть моральної або патопсихологічної оцінки. Характеристики «+» і «-» слід сприймати не крізь призму моральних оцінок, а

як граничне вираження психологічних тенденцій. Ці характеристики набувають конкретності тільки з урахуванням враження, яке справляє обстежуваний, і відомостей про нього (тобто завжди з корекцією).

За результатами дослідження «індивідуально-психологічних особливостей особистості» за названою методикою ми отримуємо 16 оцінок факторів першого рівня (базових рис) та 4 фактори другого рівня.

Фактори першого порядку

1. Фактор А

(А+) Товариськість

(А–) Замкнутість

Для високих оцінок за фактором характерні різноманітність та яскравість емоційних проявів, природність та невимушеність поведінки, готовність до співпраці, чутливе, уважне ставлення до людей, доброта та сердечність. Люди, значення яких знаходяться на полюсі А+ добре уживаються в колективі, активні в налагодженні контактів, їм подобається робота з людьми, участь у громадських заходах.

Для полюса низьких значень характерні млявість афекту, відсутність жвавих, тремтливих емоцій. Ці люди холодні, жорсткі, формальні у контактах. Вони не цікавляться життям оточення, цураються людей, віддають перевагу “спілкуванню” з книгами та речами. Вони намагаються працювати у самоті, уникають колективних заходів, не ідуть на компроміси. У справах точні, відповідальні, але недостатньо гнучкі.

2. Фактор В

В+ Високий інтелект

В– Низький інтелект

Високі оцінки мають особи з досить високим рівнем інтелектуального розвитку, які швидко схоплюють нове, швидко навчаються. Людина, яка має низькі оцінки за фактором, схильна до повільного навчання, важко засвоює нові поняття, все розуміє буквально і конкретно. Низька оцінка може бути отримана як в результаті низького інтелекту, так і внаслідок емоційної дезорганізації мислення. Оцінки за фактором помірно корелюють з оцінками інтелектуальних

тестів. Експериментальні дані свідчать, що рівень інтелекту суттєво впливає на успішність у різних сферах діяльності.

3. Фактор С

С+ Емоційна стійкість

С–Емоційна нестійкість

Цей фактор характеризує здатність особистості управляти своїми емоціями та настроєм, особливо уміння знайти їм адекватне пояснення та реалістичне вираження. Було доведено, що низька емоційна стабільність є найбільш загальною складовою частиною всіх патологічних відхилень: неврозів, психопатій, алкоголізму тощо. Високі оцінки притаманні особам емоційно зрілим, які сміливо дивляться в обличчя фактам, спокійні, впевнені у собі, постійні у своїх планах та прихильностях, не піддаються випадковим коливанням настрою. На речі вони дивляться серйозно та реалістично, добре усвідомлюють вимоги дійсності, не приховують від себе власні недоліки, не засмучуються через дрібниці, почувають себе добре пристосованими. Низькі оцінки отримують особи, які не вміють контролювати емоції та імпульсивні потяги, принаймні не можуть виразити їх у соціально-прийнятній формі. Зовні це проявляється як поганий емоційний контроль, коливання настрою, відсутність почуття відповідальності, примхливість, уникання реальності. Внутрішньо вони відчують себе безпорадними, стомленими та неспроможними подолати життєві труднощі.

4. Фактор Е

Е+ Домінантність

Е–Підпорядкованість

Високі оцінки за фактором свідчать про владність, прагнення до самостійності, незалежності, ігнорування соціальних умовностей та авторитетів. Такі особи діють сміливо, енергійно, активно. Живуть за своїми власними законами та міркуваннями, агресивно відстоюють свої права на самостійність і вимагають прояву самостійності від партнерів. Людина, що має низьку оцінку за фактором, поводить себе як слухняна, конформна, не вміє відстояти свою точку зору, підкоряється сильнішому, добровільно поступається

власними інтересами, не вірить у себе і свої здібності, тому часто опиняється у залежності від інших, бере на себе провину, смиренно підкоряється всім обов'язкам.

5. Фактор F

F+ Експресивність

F–Стриманість

Високі оцінки за фактором характерні для людей бадьорих, активних, безтурботних, які легко сприймають життя. Вони живуть, не замислюючись серйозно над подіями, легко ставляться до життя, вірять в удачу і свій талант, про майбутнє не піклуються, будують життя за правилом “може-таки пронесе”. Дослідження свідчать, що ці люди мають більш простий, більш оптимістичний характер, або у них безтурботне ставлення до життя виникає за рахунок зниження рівня домагань. Низькі оцінки свідчать про стриманість, стурбованість, схильність все ускладнювати, до всього підходити занадто серйозно і обережно. Такі особи живуть у постійній турботі про своє майбутнє, занепокоєні наслідками своїх вчинків, постійно очікують на можливі невдачі та нещастя. Для захисту від невдач приймають запобіжні міри, старанно планують свої вчинки.

6. Фактор G

G+ Висока нормативність поведінки

G–Низька нормативність поведінки

Фактор G змістовно нагадує фактор C, особливо в тій частині, яка стосується регуляції поведінки. Різниця полягає в тому, що фактор G характеризує наполегливе прагнення дотримуватися моральних вимог, що не характерне для майже флегматичної поведінки осіб з високими оцінками за фактором C. На полюсі високих значень фактора знаходяться такі риси, як відповідальність, дисциплінованість, сумлінність, стійкість моральних принципів. Ці особи глибоко порядні не тому, що поводитись таким чином у певних обставинах вигідно, а тому, що вони не можуть поводитись інакше за своїми переконаннями. Вони точні і ретельні у справах, у всьому люблять порядок, правил не порушують, виконують їх навіть тоді, коли правила

здаються пустою формальністю. Висока сумлінність, свідомість звичайно поєднуються з добрим самоконтролем і прагненням до ствердження загальнолюдських цінностей, інколи наперекір власним, егоїстичним цілям. Людина, яка має низьку оцінку за фактором, схильна до мінливості, легко залишає розпочату справу. Лінива, недобросовісна, егоїстична, вона не прикладає зусиль до виконання суспільних вимог і культурних норм, зневажає моральні цінності, заради власної користі може вдаватися до нечесності й обману.. Зниження оцінок за фактором G може також бути пов'язане з особистісною незрілістю, нонконформістською, протестною, епатажною поведінкою.

7. Фактор Н

Н+ Сміливість

Н–Боязкість

Високі оцінки свідчать про несприйнятливості до загрози, сміливість, потяг до ризику та гострих почуттів. Обстеження осіб з Н+ показують, що вони вільно встановлюють контакти, не відчують труднощів у спілкуванні, охоче і багато говорять, не розгублюються при зіткненні з непередбаченими обставинами, про невдачі швидко забувають, не роблять належних висновків із пережитих покарань. Особистості з низькою оцінкою мають гіперчутливу нервову систему, що визначає їх гостру реакцію на будь-яку загрозу. Ці індивіди вважають себе занадто боязкими, невпевненими у власних силах, страждають від безпідставного почуття неповноцінності, повільні та стримані у прояві своїх почуттів, не люблять працювати у контакті з людьми, уникають великих компаній, віддають перевагу спілкуванню у вузькому, близькому колі, їм важко підтримувати контакти із широким колом людей.

8. Фактор І

І+ Чутливість

І–Жорсткість

Фактор служить для вимірювання тонкості емоційних переживань, одне з його побутових визначень – “тонкошкірість товстошкірість”. У літературних асоціаціях його можна визначити як “поезія-проза”. Висока оцінка за фактором

є показником м'якості, витонченості, образного, художнього сприйняття світу. Зовнішній вигляд, стиль поведінки – все свідчить про витончений смак, вишуканість, тонкість сприйняття. Такі люди не люблять “грубих людей” і “грубу роботу”, романтично прагнуть до подорожей і нових вражень, мають розвинуті уяву та естетичний смак, художні твори більш впливають на їх життя, ніж реальні події. Фактор І дозволяє виділити людей, схильних до художньої діяльності. Високі оцінки за фактором мають художники, артисти, музиканти. Низькі оцінки характерні для осіб мужніх, суворих, практичних та реалістичних. До життя вони підходять з логічною міркою, більше довіряють розуму, ніж почуттям, не довіряють враженням і відчуттям, інтуїцію заміняють розрахунком, а психотравми долають за допомогою раціоналізації.

9. Фактор L

L+ Підозріливість

L–Довірливість

Особи з високими оцінками за фактором ставляться до всіх із людей із упередженням, насторожено, у всьому шукають таємниці, нікому не довіряють, вважають своїх друзів здатними на нечесність, невідверті з ними. У колективі вони тримаються окремо, піклуються тільки про себе, заздять успіхам інших, вважають, що їх недооцінюють, приділяють мало уваги оцінці їх досягнень. У стосунках з людьми проявляють себе як наполегливі, дратівливі, не виносять конкуренції, не піддаються чужому впливові, скептично ставляться до моральних мотивів поведінки інших людей. Крім перерахованих особливостей, їх характеризує високий рівень тривоги і стурбованості. У цьому зв'язку Р. Кеттелл висловив припущення, що фактор треба розглядати як метод особистісного захисту від тривожності, як різновид компенсаторної поведінки. Людина з низькою оцінкою за фактором L вважає всіх людей добрими і хорошими, відверто розповідає про себе навіть малознайомим людям, легко довіряє їм свої заповітні мрії і матеріальні цінності. У колективі легко уживаються, веселі, не заздрісні, проявляють щиру турботу про своїх товаришів, не намагаються конкурувати з ними, виділитися, звернути на себе увагу.

10. Фактор М

М+ Мрійливість

М–Практичність

Негативний полюс позначає серйозний, практичний підхід до складних життєвих ситуацій. Високі оцінки характерні для осіб із розвинутою уявою, вигадників, фантазерів, які орієнтуються лише на власні бажання, витають у хмарах, не звертають уваги на повсякденні справи й обов'язки. Їх поведінка виділяється ексцентричністю і своєрідністю. Вони не піклуються про те, щоб носити такий самий одяг, як усі, робити те ж саме, що й усі. У них самобутній світогляд і власна, неповторна манера поведінки. Низькі оцінки притаманні особам зрілим, врівноваженим, розсудливим, які добре розуміються на життєво важливих речах, тверезо оцінюють обставини і людей. Проте, у несподіваних ситуаціях їм часто не вистачає уяви і винахідливості.

11. Фактор N

N+ Дипломатичність

N–Прямолінійність

Особи з високими оцінками за фактором характеризуються удаваністю, обачливістю, проникливістю, вмінням вести себе холодно і раціонально, не піддаватися емоційним поривам, бачити за почуттями логіку. Вони тримаються завжди коректно, чемно і відчужено, до всього підходять розумно й несентиментально, перед тим, як зробити щось, з холодною аналітичністю оцінюють можливі шанси, хитро й уміло будують свою поведінку, скептично ставляться до лозунгів і закликів, схильні до інтриг і вишуканої підступності. Низькі оцінки свідчать про прямолінійність, інколи грубість, нетактовність, відсутність вміння ясно мислити, проникливості й соціальної спритності. Це, як правило, наївні, відкриті люди, комунікабельні, компанійські, які віддають перевагу простим життєвим утіхам. Вони погано розуміють мотиви поведінки інших людей, все приймають на віру, легко загоряються загальними захопленнями, сентиментальні, вразливі, не можуть приборкати логікою емоції, не вміють хитрувати, поводяться природно, просто і грубувато.

12. Фактор О

O+ Тривожність

O– Спокій

Висока оцінка за фактором свідчить про перевагу тривожнодепресивного фону настрою. Ці особи постійно чим-небудь стурбовані, завжди пригнічені, знаходяться під тягарем поганих передчуттів, схильні до самодорікань, недооцінюють свої можливості, принижують свої здібності, компетентність, знання. В групі вони відчують себе незатишно і невпевнено, тримаються занадто скромно, замкнено і відчужено. Низькі оцінки характерні для осіб веселих, життєрадісних, задоволених життям, впевнених у своїх успіхах і можливостях. Вони жваво відгукуються на всі події, що відбуваються, знаходять цікаве і нове для себе у повсякденних справах. Низька оцінка за фактором відрізняє людей, які “управляють своїми невдачами”, від тих, хто не справляється з життєвими невдачами і переживає їх як внутрішній конфлікт.

13. Фактор Q1

Q1+ Радикалізм

Q1–Консерватизм

Особи з високими оцінками за цим фактором мають різноманітні інтелектуальні інтереси, прагнуть бути добре інформованими з приводу наукових, політичних, побутових проблем, але жодної інформації не сприймають на віру, ніякі принципи не є для них абсолютними, до всього вони ставляться скептично, не довіряють авторитетам, все намагаються проаналізувати і зрозуміти самі, люблять, коли експеримент приносить щось 53 нове і несподіване. Вони легко змінюють свою точку зору, спокійно сприймають нові погляди та ідеї, відрізняються критичністю мислення, толерантністю до суперечностей і незрозумілостей. Низькі оцінки характерні для осіб консервативних, ригідних, які не люблять перемін. Це – люди стійких поглядів. Все нове вони зустрічають насторожено, навіть вороже, воно здається їм абсурдним і безглуздим, іншої точки зору вони не допускають, схильні до повчань, моралізацій і порад, вважають, що усі недоліки будуть подолані, якщо суворо дотримуватись усіх вимог старших і більш досвідчених людей, що власна ініціатива і винахідливість можуть тільки зруйнувати все, що і без того

добре влаштовано. Вся шкода, на їх думку, походить від людей, які порушують принципи і традиції і не хочуть прийняти на віру досвід старших поколінь.

14. Фактор Q2

Q2+ Нонконформізм

Q2–Конформізм

Особи з високими оцінками поведуться незалежно, за власною ініціативою не шукають контактів з оточенням, прагнуть усе робити самостійно: самі приймають рішення, самі несуть відповідальність. Вони готові пожертвувати будь-якими зручностями, аби зберегти свою незалежність. Не можна вважати, що вони не люблять людей, просто вони не потребують “відчуття ліктя”, зовнішнього схвалення та підтримки. Низькі оцінки свідчать про відсутність самостійності, залежність від групи. Такі люди у своїй поведінці орієнтуються на групову думку, потребують постійної підтримки і порад; їм подобається жити й працювати разом з іншими людьми не тому, що вони дуже комунікабельні, а скоріше тому, що не мають ініціативи й рішучості у виборі власної лінії поведінки.

15. Фактор Q3

Q3+ Високий самоконтроль

Q3–Низький самоконтроль

Фактор Q3 вимірює рівень усвідомлення людиною соціальних вимог та рівень розуміння бажаної картини соціальної поведінки. Звичайно, міра виконання соціальних вимог не може цілком бути виміряна за допомогою опитувальника. Фактор вимірює лише міру обізнаності у цих питаннях. Міра виконання соціальних вимог залежить також від факторів С та G, але, на відміну від них, високе значення Q3 свідчить про більш довільну, усвідомлену поведінку у порівнянні з високим С і про більшу чутливість до соціального схвалення й самооцінок, ніж при високих значеннях G. Високі оцінки свідчать про організованість, вміння добре контролювати свої емоції й поведінку. Людина з Q3+ діє планомірно й розмірено, наполегливо долає перешкоди, не береться за кілька справ одночасно, розпочату справу доводить до завершення.

Вона добре усвідомлює соціальні вимоги й намагається їх ретельно виконувати, піклується про враження, яке справляє своєю поведінкою, про свою громадську репутацію. Надійні керівники мають високі оцінки за цим фактором. Низькі оцінки за цим фактором вказують на слабку волю і поганий самоконтроль (особливо над бажаннями). Діяльність таких осіб неупорядкована, хаотична. Вони часто розгублюються, діють нерівномірно, безладно, не вміють організувати свій час та порядок виконання справ. Нерідко вони залишають справу незавершеною і без достатніх роздумів беруться за іншу.

16. Фактор Q4

Q4+ Напруженість

Q4–Розслабленість

Високі оцінки свідчать про напруженість, збудження, активне незадоволення прагнень. Людина з Q4+ занепокоєна, збуджена, не знаходить собі місця, відчуває себе стомленою, розбитою, але не може залишитися без діла навіть в обставинах, сприятливих для відпочинку. Для цього стану також характерні емоційна невірноваженість із перевагою зниженого настрою, дратівливість та нетерплячість. Вважається, що такий стан пов'язаний із великою кількістю потреб, які не знайшли задоволення. При низьких оцінках на перший план виступає слабкість або відсутність прагнень і бажань. Особи такого типу байдужі до успіхів і невдач, незворушні, заспокоєні, задоволені будь-яким станом справ, не прагнуть до досягнень і перемін.

У процесі інтерпретації отриманих результатів доцільно використовувати не лише вираженість окремих факторів, а й їх поєднань, що утворюють симптомокомплекс комунікативних, інтелектуальних, емоційних та регуляторних особистісних властивостей, а саме:

- 1) інтелектуальні особливості: фактори В, М, N, Q1;
- 2) емоційні особливості: фактори С, F, Н, I, O, Q4;
- 3) комунікативні властивості й особливості міжособистісної взаємодії: фактори А, Н, Е, Q2, N, L;
- 4) регулятивні особливості: фактори Q2, G;

Математико-статистичне оброблення результатів проводилося за допомогою методів математичної статистики U-критерія Манна-Уїтні, коефіцієнта кореляції рангу Спірмена, для обчислення яких використовувався програмний пакет SPSS 29.0.

Методичне забезпечення та процедури дослідження здатності до здійснення підприємницької діяльності є ключовим етапом при оцінці потенційних підприємців. Цей процес допомагає визначити, наскільки особа готова та здатна здійснювати успішну підприємницьку діяльність, а також визначити ризики та шляхи їх управління.

2.2 Аналіз результатів дослідження здатності здобувачів вищої освіти до здійснення підприємницької діяльності

Аналіз результатів дослідження здатності здобувачів вищої освіти до здійснення підприємницької діяльності є важливим кроком у визначенні ефективності освітніх програм та готовності випускників до підприємництва.

Мета емпіричного дослідження – визначити, який комплекс психологічних особливостей та який рівень їх розвитку обумовлюють високий рівень конкурентоспроможності підприємця малого бізнесу.

Для досягнення поставленої мети за результатами анкетування була сформована вибірка з 39 підприємців різного рангу та віку, які погодились добровільно взяти участь у дослідженні: 26 чоловіків (67%) та 13 жінок (33%).

Вік респондентів від 30 до 55 років: найбільшу категорію складають підприємці віком 35 – 40 років - 44 %, 40-45 років – 28%, 30-35 та 50-55 років по 10%, 45-50 років – 8%.

Розподіл за віком

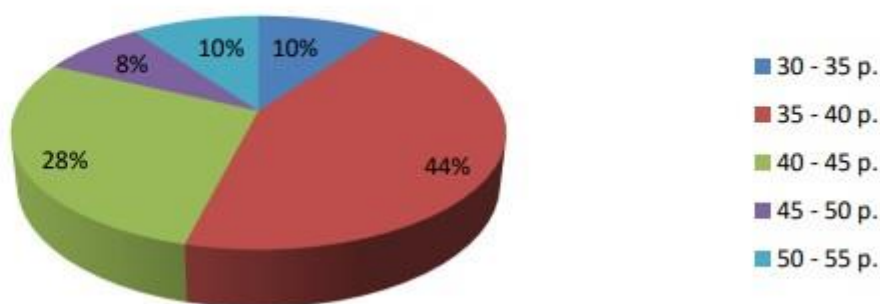


Рис. 2.1 Розподіл респондентів за віком

Термін підприємницької діяльності: 5-10 років - 54%, більше 10 років - 33%, 3 – 5 років – 8%, 1-3 роки – 5%.

Розподіл за досвідом підприємницької діяльності

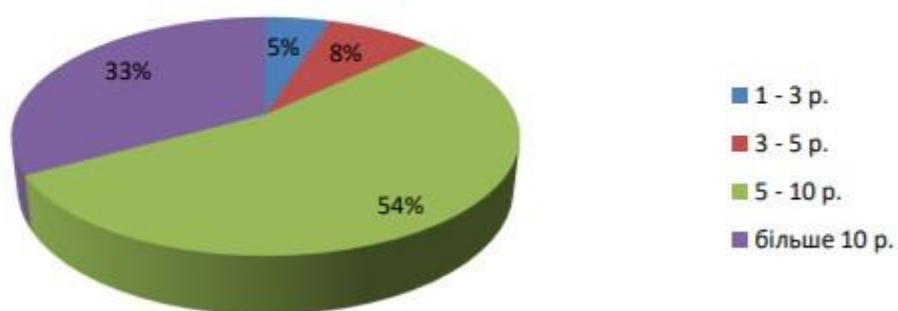


Рис. 2.2 Розподіл респондентів за досвідом підприємницької діяльності

Сфери підприємницької діяльності: виробництво продуктів харчування, одягу, взуття, побутових та промислових товарів, туристичні, будівельні, ресторанні, перекладацькі послуги, виставкова діяльність, продажі.

Серед підприємців 90% мають одну або кілька закінчених вищих освіт.

З метою проведення дослідження вся генеральна сукупність поділена на вибірки: на підставі критеріїв оцінки конкурентоспроможності 22 (56%) підприємці були віднесені до групи конкурентоспроможних, 17 (44%) – до групи неконкурентоспроможних.

З 39 підприємців 6 на момент проведення дослідження не здійснюють підприємницьку діяльність, 33 є діючими підприємцями.

Дослідження проводилося в декілька **етапів**:

1 етап: анкетування підприємців за авторською анкетою «Анкета для оцінки конкурентоспроможності підприємців та їх думки щодо факторів конкурентоспроможності» (Додаток А)

2 етап: діагностика мотивації на досягнення успіху за допомогою методики «Мотивація на досягнення успіху» Т. Елерса (Додаток Б) та інтерпретація отриманих даних.

3 етап: дослідження схильності до ризику за допомогою опитувальника «Схильність до ризику» А. Г. Шмельова (Додаток В) та інтерпретація отриманих даних.

4 етап: діагностика лідерських здібностей за допомогою методики «Діагностика лідерських здібностей» Є. Жарікова, Є. Крушельницького та інтерпретація отриманих даних (Додаток Г).

5 етап: дослідження стресостійкості за методикою «Тест самооцінки стресостійкості» С. Коухена та Г. Вілліансона (Додаток Д).

6 етап: діагностика комунікативних якостей та інтелекту за методикою «16- факторний особистісний опитувальник Кеттелла» та інтерпретація отриманих даних (Додаток Е).

7 етап: обробка отриманих даних за допомогою математичних методів для виявлення взаємозв'язку результатів дослідження.

Аналіз отриманих результатів дослідження допоможе зрозуміти, наскільки ефективно освітні програми готують здобувачів вищої освіти до підприємництва та визначити можливі напрямки для покращення цього

процесу. Цей аналіз дозволить визначити ефективність навчального процесу та визначити можливості для подальшого вдосконалення програм вищої освіти для підготовки студентів до підприємницької діяльності.

Висновки до розділу 2

Знання чинників впливу на конкурентоспроможність підприємців малого бізнесу дає можливість з більшою ефективністю здійснювати управлінські функції і підсилювати властиві цим суб'єктам конкурентні переваги.

Мета емпіричного дослідження – це визначення особистісних психологічних рис підприємців, що обумовлюють їх конкурентоспроможність в малому бізнесі. Вибірку склали 39 підприємців різного рангу та віку, які погодились добровільно взяти участь у дослідженні. Вік вибірки від 30 до 55 років: найбільшу категорію складають підприємці віком 35 – 40 років - 44 %, 40-45 років – 28%, 30-35 та 50-55 років по 10%, 45- 50 років – 8%. В дослідженні взяли участь підприємці малого бізнесу з різним терміном перебування в даній діяльності. Зокрема, термін підприємницької діяльності: 5-10 років - 54%, більше 10 років - 33%, 3 – 5 років – 8%, 1-3 роки – 5%.

Було визначено 8 етапів дослідження особистісних рис підприємців, що формують основу їх конкурентоспроможності та означили методичний інструментарій дослідження, що складається з наступних методик: діагностика мотивації на досягнення успіху за допомогою методики «Мотивація на досягнення успіху» Т. Елерса, схильності до ризику за допомогою опитувальника «Схильність до ризику» А.Г. Шмельова, лідерських здібностей за допомогою методики «Діагностика лідерських здібностей» Є. Жаріков, Є. Крушельницький, вольового самоконтролю за допомогою методики «Дослідження вольового самоконтролю» А.В. Зверькова, Є.В. Ейдмана, стресостійкості за методикою «Тест самооцінки стресостійкості» С. Коухена та Г. Вілліансона, комунікативних якостей та інтелекту за методикою «16-факторний особистісний опитувальник Кеттелла», та інтерпретація отриманих даних.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ ЗДАТНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

3.1 Тренінгова програма розвитку здатності до підприємницької діяльності

Здатність здійснення підприємницької діяльності – це сукупність знань, умінь, навичок, цінностей та установок, необхідних для успішного ведення бізнесу. Формування цієї здатності відбувається в процесі навчання, досвіду та саморозвитку.

Тренінгова програма розвитку здатності до підприємницької діяльності – це комплекс заходів, спрямованих на формування у учасників необхідних знань, умінь та навичок для успішного ведення бізнесу. Програма включає теоретичні лекції, практичні заняття, тренінги та дискусії.

Програма розрахована на осіб, які бажають розпочати власний бізнес або покращити свої підприємницькі навички. Вона може бути корисною для студентів, підприємців, а також для всіх, хто цікавиться підприємництвом.

Програма може охоплювати широкий спектр тем, пов'язаних з підприємництвом, зокрема:

- Основи підприємництва
- Маркетинг
- Фінанси
- Управління персоналом
- Лідерство
- Стрес-менеджмент
- Продажі
- Інтернет-маркетинг
- Правовий захист бізнесу

Програма проводиться досвідченими тренерами, які мають практичний досвід у сфері підприємництва.

Після закінчення програми учасники повинні мати наступні знання та навички:

- Знання основ підприємництва, економіки, маркетингу, управління тощо.
- Вміння планувати, організовувати, керувати та контролювати свою діяльність.
- Практичні навички у сфері підприємницької діяльності, зокрема, в таких областях, як продаж, маркетинг, управління персоналом тощо.
- Цінності та установки, необхідні для успішного підприємництва.

Тренінгова програма розвитку здатності до підприємницької діяльності є ефективним інструментом для формування у учасників необхідних знань, умінь та навичок для успішного ведення бізнесу.

Мета програми – формування у учасників здатності до підприємницької діяльності.

Завдання програми:

- Надати учасникам теоретичні знання з основ підприємництва, економіки, маркетингу, управління тощо.
- Розвинути у учасників практичні навички у сфері підприємницької діяльності.
- Сформувати у учасників цінності та установки, необхідні для успішного підприємництва.

Аудиторія програми

Програма розрахована на осіб, які бажають розпочати власний бізнес або покращити свої підприємницькі навички.

Тривалість програми

Програма триває 10 занять по 2 години.

Методи проведення програми

Програма проводиться у формі лекцій, практичних занять, тренінгів та дискусій.

Зміст програми

Заняття 1. Основи підприємництва

- Поняття підприємництва

- Типи підприємницької діяльності
- Етапи створення бізнесу
- Правове забезпечення підприємницької діяльності

Заняття 2. Маркетинг

- Поняття маркетингу
- Маркетингові дослідження
- Маркетингові стратегії
- Маркетингові комунікації

Заняття 3. Фінанси

- Поняття фінансів
- Фінансове планування
- Фінансове управління

Заняття 4. Управління персоналом

- Поняття управління персоналом
- Рекрутинг
- Оцінка персоналу
- Розвиток персоналу

Заняття 5. Лідерство

- Поняття лідерства
- Стили лідерства
- Розвиток лідерських навичок

Заняття 6. Стрес-менеджмент

- Поняття стресу
- Причини стресу
- Способи управління стресом

Заняття 7. Продажі

- Поняття продажів

- Етапи продажів
- Техніки продажів

Заняття 8. Інтернет-маркетинг

- Поняття інтернет-маркетингу
- Канали інтернет-маркетингу
- Стратегії інтернет-маркетингу

Заняття 9. Правовий захист бізнесу

- Цивільне право
- Господарське право
- Трудове право

Заняття 10. Практичний проект

- Розробка бізнес-плану
- Презентація бізнес-плану
-

Очікувані результати

Після закінчення програми учасники повинні:

- Знати основи підприємництва, економіки, маркетингу, управління тощо.
- Вміти планувати, організовувати, керувати та контролювати свою діяльність.
- Мати практичні навички у сфері підприємницької діяльності, зокрема, в таких областях, як продаж, маркетинг, управління персоналом тощо.
- Мати цінності та установки, необхідні для успішного підприємництва.

Оцінювання результатів

Результати навчання оцінюються за допомогою тестів, практичних завдань та презентацій.

3.2 Апробація програми розвитку здатності до підприємницької діяльності

Апробація програми розвитку здатності до підприємницької діяльності – це процес перевірки ефективності програми. У процесі апробації програма тестується на невеликій групі учасників, щоб визначити, чи досягає вона своїх цілей.

Апробація програми розвитку здатності до підприємницької діяльності проводиться зазвичай за такими етапами:

1.*Визначення цілей апробації.* На цьому етапі необхідно визначити, які саме цілі необхідно досягти в процесі апробації. Наприклад, цілями апробації може бути перевірка того, чи програма:

- Забезпечує учасникам необхідний рівень знань, умінь та навичок для успішного ведення бізнесу.

- Допомагає учасникам розвинути цінності та установки, необхідні для успішного підприємництва.

- Задовольняє потреби учасників.

2.*Вибір аудиторії апробації.* Апробація програми повинна проводитися на групі учасників, які є репрезентативними для цільової аудиторії програми. Наприклад, якщо програма розрахована на студентів, то аудиторію апробації повинні становити студенти.

3.*Розробка методів апробації.* Для апробації програми необхідно розробити методи, які дозволять оцінити її ефективність. Методами апробації можуть бути:

- Тести, які дозволяють оцінити рівень знань та умінь учасників.

- Практичні завдання, які дозволяють оцінити навички учасників у реальному середовищі.

- Опитування, які дозволяють отримати відгуки учасників про програму.

4.*Проведення апробації.* Апробація програми проводиться в умовах, які максимально наближені до реальних умов її проведення.

5.*Аналіз результатів апробації.* На основі результатів апробації необхідно зробити висновки про ефективність програми.

На основі результатів апробації програма може бути вдосконалена, щоб зробити її більш ефективною.

Наприклад, якщо в результаті апробації було встановлено, що програма не забезпечує учасникам необхідних знань з маркетингу, то в програму можна додати додаткові заняття з маркетингу.

Апробація програми розвитку здатності до підприємницької діяльності є важливим етапом у розробці та впровадженні таких програм. Апробація дозволяє перевірити ефективність програми та зробити її більш корисною для учасників.

Мета апробації

Мета апробації – перевірка ефективності програми розвитку здатності до підприємницької діяльності.

Аудиторія апробації

У апробації взяли участь 20 осіб, які бажали розпочати власний бізнес.

Тривалість апробації

Апробація тривала 10 занять по 2 години.

Методи проведення апробації

Апробація проводилася за допомогою тестів, практичних завдань та презентацій.

Результати апробації

У результаті апробації було встановлено, що програма є ефективною. Після закінчення програми учасники показали значне підвищення рівня знань, умінь та навичок у сфері підприємництва. Зокрема, учасники:

- Значно покращили свої знання з основ підприємництва, маркетингу, фінансів, управління персоналом, лідерства, стрес-менеджменту, продажів, інтернет-маркетингу та правового захисту бізнесу.

- Навчилися планувати, організовувати, керувати та контролювати свою діяльність.

- Отримали практичні навички у сфері продажів, маркетингу та управління персоналом.

- Розвинули цінності та установки, необхідні для успішного підприємництва.

Отже, тренінгова програма розвитку здатності до підприємницької діяльності є ефективним інструментом для формування у учасників необхідних знань, умінь та навичок для успішного ведення бізнесу.

Рекомендації

На основі результатів апробації було зроблено такі рекомендації:

До програми можна додати додаткові теми, які є важливими для підприємців, наприклад, такі як:

Етика підприємництва

Інновації в бізнесі

Соціальна відповідальність бізнесу

Програму можна адаптувати для різних аудиторій, наприклад, для студентів, підприємців або осіб, які бажають покращити свої підприємницькі навички.

Програму можна проводити в онлайн-форматі, щоб її могли пройти люди з різних регіонів.

Навчання є одним із найважливіших шляхів формування здатності здійснення підприємницької діяльності. Воно може здійснюватися в навчальних закладах, на курсах, а також самостійно.

У навчальних закладах студенти отримують теоретичні знання з основ підприємництва, економіки, маркетингу, управління тощо. На курсах вони можуть отримати практичні навички у сфері підприємницької діяльності. Самостійно можна навчатися, читаючи книги та статті, відвідуючи вебінари та онлайн-курси.

Досвід – це також важливий шлях формування здатності здійснення підприємницької діяльності. Він дозволяє набути практичних навичок, зрозуміти реалії бізнесу та сформувати власний стиль управління.

Отримати досвід можна, працюючи у підприємницькій сфері, стажуючись у компаніях або започаткувавши власний бізнес.

Саморозвиток – це постійний процес удосконалення своїх знань, умінь та навичок. Він дозволяє підприємцю залишатися конкурентоспроможним у динамічно розвиваючомуся світі.

Для саморозвитку можна використовувати різні методи, зокрема:

- читання книг та статей;
- відвідування вебінарів та онлайн-курсів;
- участь у конференціях та семінарах;
- спілкування з іншими підприємцями;
- участь у проектах із розвитку підприємництва.

Здатність здійснення підприємницької діяльності включає в себе такі складові:

Знання. Підприємець повинен мати глибокі знання з основ підприємництва, економіки, маркетингу, управління тощо.

Уміння. Підприємець повинен вміти планувати, організовувати, керувати та контролювати свою діяльність.

Навички. Підприємець повинен мати практичні навички у сфері підприємницької діяльності, зокрема, в таких областях, як продаж, маркетинг, управління персоналом тощо.

Цінності. Підприємець повинен мати такі цінності, як ініціативність, відповідальність, наполегливість, сміливість тощо.

Установки. Підприємець повинен мати позитивні установки щодо підприємництва, зокрема, віру в себе, в успіх свого бізнесу та в можливості досягти поставлених цілей.

Висновки до розділу 3

Формування здатності здійснення підприємницької діяльності є тривалим і складним процесом. Однак, завдяки навчанню, досвіду та саморозвитку, кожен може розвинути в собі необхідні якості та стати успішним підприємцем.

Ось кілька **конкретних порад**, які допоможуть у формуванні здатності здійснення підприємницької діяльності:

1.Почніть з вивчення основ підприємництва. Ознайомтеся з такими темами, як типи підприємницької діяльності, етапи створення бізнесу, маркетингові стратегії, управління персоналом тощо.

2.Займайтеся самоосвітою. Читайте книги та статті про підприємництво, відвідайте вебінари та онлайн-курси.

3.Спілкуйтеся з іншими підприємцями. Дізнайтеся про їхній досвід, попросіть поради.

4.Започаткуйте власний бізнес. Це найкращий спосіб отримати практичний досвід та сформувати власний стиль управління.

Виконуючи ці поради, ви зможете розвинути в собі необхідні якості та стати успішним підприємцем.

У підсумку, формування здатності здійснення підприємницької діяльності є важливим завданням для суспільства. Воно сприяє розвитку підприємництва та економічного зростання країни.

РОЗДІЛ 4. РЕЗУЛЬТАТИ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМЦІВ

4.1 Аналіз психологічних передумов підприємництва

У цьому розділі магістерської роботи буде розглянуто психологічні передумови, які спонукають індивідів до вибору підприємницької діяльності. Дослідження цього аспекту дозволяє краще розуміти мотивацію, цілі та амбіції осіб, які обирають шлях підприємця.

Психологічні мотиви підприємництва

Однією з ключових передумов для зайняття підприємницькою діяльністю є мотивація. Мотиви, які стоять за рішенням стати підприємцем, різноманітні і можуть включати:

- 1.Бажання досягнення фінансової незалежності.** Багато підприємців вважають фінансову незалежність ключовою метою своєї діяльності. Вони вірять, що підприємництво надає можливість заробляти більше грошей та контролювати свою фінансову долю.
- 2.Особисте задоволення та реалізація амбіцій.** Деякі підприємці мають амбіції та цілі, які не можуть бути задоволені в інших видах зайнятості. Вони шукають творчого задоволення та особистого зростання через підприємництво.
- 3.Вплив на суспільство та соціальний внесок.** Деякі підприємці вірять, що їхні проєкти та бізнес можуть поліпшити життя інших людей або сприяти розвитку громади. Соціальна відповідальність та вплив на суспільство можуть бути мотиваційними факторами.
- 4.Економічна нестабільність.** Під час економічної нестабільності або масових звільнень, деякі люди обирають підприємництво як засіб забезпечення свого життя та виживання.

Приклади психологічних мотивів

1.Розгляд справи як сходинки до досягнення успіху: для багатьох підприємців, початок власного бізнесу – це не тільки засіб заробітку, але і важлива частина їхнього життя, що сприяє досягненню особистого успіху.

3.Задоволення від роботи над власними ідеями: підприємці, які ведуть бізнес, базований на їхніх власних ідеях та цінностях, отримують задоволення від можливості впливати на те, як вони ведуть свій бізнес.

4.Прагнення до кар'єрного зростання: деякі підприємці відкривають свій бізнес з метою зростання та розвитку у вибраній галузі.

Психологічна адаптація та психологічна готовність до підприємництва

Психологічна адаптація відіграє важливу роль у виборі підприємницького шляху. Індивіди повинні бути психологічно готовими до викликів і ризиків, які супроводжують підприємництво. Психологічна готовність включає в себе такі аспекти, як:

Готовність до ризику: підприємці повинні бути готові до прийняття ризиків та вміти керувати ними. Глибокий аналіз даних показав, що багато підприємців мають підвищений рівень готовності до ризику, а також вміння раціонально оцінювати його і приймати обдумані рішення, несучи наслідки.

Стресостійкість: в бізнесі можуть виникати стресові ситуації, і підприємці повинні бути готові до їхнього вирішення. Психологічна стійкість допомагає впоратися зі стресом та несприятливими умовами.

Самодисципліна та самомотивація: підприємці, особливо ті, хто працює самостійно або має власний бізнес, повинні бути самодисциплінованими та здатними самостійно мотивувати себе для досягнення поставлених цілей.

Приклади психологічної готовності до підприємництва

1.Психологічний тренінг для підприємців. Підприємці можуть використовувати психологічний тренінг для розвитку стресостійкості та самодисципліни. Такі тренінги надають можливість навчитися ефективним методам управління емоціями та стресом.

2.Психологічні консультації та підтримка. багато підприємців шукають психологічну підтримку, особливо в ситуаціях, коли вони стикаються зі стресом або труднощами в бізнесі. Психологи можуть надати поради та методи для подолання психологічних труднощів.

Аналіз психологічних передумов і успішності підприємців

Аналіз психологічних передумов підприємництва дозволяє встановити зв'язок між мотивацією, готовністю до ризику та іншими психологічними чинниками та успішністю в підприємницькій діяльності. Наприклад, дослідження може показати, що підприємці, які мають вищу готовність до ризику та велику мотивацію досягнення фінансової незалежності, схильні до більшого успіху у своїй діяльності.

Психологічні передумови підприємництва також можуть впливати на рішення про вибір конкретного виду бізнесу, ступінь розширення та інші аспекти бізнесу. Відповідно до результатів дослідження, більш глибоке розуміння психологічних чинників може служити основою для розробки програм і підходів для підготовки майбутніх підприємців. Наприклад, можуть бути створені навчальні програми, які спрямовані на підвищення рівня готовності до ризику, розвитку самодисципліни та інших важливих психологічних навичок для підприємців.

Психологічні передумови також можуть впливати на процес прийняття рішень у підприємстві, включаючи вибір бізнес-стратегій, розвитку нових продуктів та послуг, а також управління бізнесом. Зрозуміння того, як психологічні фактори впливають на процеси прийняття рішень, може допомогти підприємцям приймати обґрунтовані та успішні рішення.

Аналіз психологічних передумов підприємництва також може слугувати для визначення об'єму підтримки та ресурсів, які потрібні підприємцям для розвитку їхнього бізнесу. Наприклад, підприємці зі значною готовністю до ризику можуть потребувати спеціалізованої підтримки в області управління ризиками та фінансами.

4.2 Виявлення психологічних особливостей діяльності підприємців

У даному розділі магістерської роботи будуть розглянуті психологічні особливості, які визначають специфіку діяльності підприємців. Відомо, що підприємці мають певні особистісні риси та риси характеру, які допомагають їм успішно функціонувати у світі бізнесу.

Мотивація для підприємництва

Мотивація грає важливу роль у виборі підприємницького шляху. Існують різні мотиви, які приводять людей до створення та управління власним бізнесом:

1.Бажання досягнення. Багато підприємців відзначають високий рівень амбіцій та бажання досягнення нових вершин у своїй діяльності. Їхня мотивація полягає в досягненні успіху, покращенні статусу та власній здібності зробити значний внесок у світ бізнесу.

2.Фінансова незалежність. Для багатьох підприємців, фінансова незалежність є головним мотивом. Вони бажають заробити гроші та контролювати свою фінансову долю.

3.Творчість та самовираження. Деякі підприємці відчують потребу в творчості та самовираженні через свою діяльність. Вони бажають реалізувати свої ідеї та концепції у світі бізнесу.

4.Споживчі потреби та комфорт. Деякі підприємці обирають цей шлях для забезпечення власних споживчих потреб та комфорту.

Особистісні риси підприємців

Особистісні риси грають важливу роль у успішності підприємницької діяльності. Деякі з них включають:

Підприємливість: підприємці часто відзначаються підприємливістю, тобто здатністю виявляти можливості та ризикувати для досягнення своїх цілей.

Самодисципліна: підприємці повинні мати здатність до самоконтролю та самомотивації, особливо в умовах відсутності надзвичайного контролю.

Незалежність: багато підприємців відзначаються незалежністю та непокореністю. Вони часто прагнуть приймати власні рішення та не бояться відповідальності.

Творчість: творчість допомагає підприємцям розробляти нові рішення та інновації в своїй діяльності.

Психологічні особливості прийняття рішень у підприємництві

Психологічні особливості прийняття рішень грають важливу роль в підприємницькій діяльності. Підприємці часто знаходяться перед складними завданнями та вирішенням важливих питань, і їхні психологічні особливості можуть впливати на якість прийнятих рішень.

1.Швидкість прийняття рішень. Підприємці часто повинні приймати рішення в умовах обмеженого часу. Швидкість прийняття рішень може бути важливою якістю для успішності в бізнесі.

2.Здатність до оцінки ризику. В зв'язку з тим, що підприємці ризикують, їхня здатність розуміти та оцінювати ризики грає важливу роль у прийнятті рішень. Часто це пов'язано з психологічною готовністю до ризику.

3.Креативність та інноваційність. Підприємці можуть виявляти креативність у пошуку нових рішень та інноваціях. Вони можуть бачити можливості, де інші бачать проблеми.

4.Стійкість до стресу. Підприємці часто стикаються зі стресовими ситуаціями та несприятливими умовами, і їхня стійкість до стресу грає важливу роль у прийнятті рішень.

Приклади психологічних особливостей прийняття рішень

Підприємці та ризик: деякі підприємці мають низький рівень ризику та віддають перевагу консервативним стратегіям у своїй діяльності, вибираючи менш ризиковані рішення. Інші підприємці можуть бути більш сміливими та готовими до великих ризиків.

Використання аналізу та даних: деякі підприємці можуть надавати перевагу обґрунтованим рішенням, базованим на аналізі даних та статистиці. Інші можуть враховувати свої інтуїтивні відчуття та досвід.

Тривалість прийняття рішень: деякі підприємці можуть приймати рішення досить швидко, не витрачаючи багато часу на аналіз. Інші можуть витрачати більше часу на збір інформації та обдумане прийняття рішення.

Психологічні особливості в діяльності підприємців

Підприємництво може супроводжуватися певними психологічними аспектами, які впливають на взаємини підприємців зі співробітниками, партнерами, клієнтами та іншими стейкхолдерами. Наприклад, ефективність комунікації та вміння вирішувати конфлікти можуть бути важливими аспектами успіху в підприємстві.

4.3 Порівняння теоретичних концепцій із практичними результатами

У цьому розділі магістерської роботи будуть порівнюватися теоретичні концепції психологічних особливостей підприємництва з практичними результатами, отриманими під час тестування та інтерв'ю з підприємцями. Метою цього порівняння є визначення, наскільки теоретичні концепції відображають реальний досвід підприємців та як вони впливають на їхню діяльність.

Теоретичні концепції психологічних особливостей підприємництва

Перш за все, важливо розглянути теоретичні концепції психологічних особливостей підприємництва, які були розглянуті в попередніх розділах магістерської роботи. Ці концепції включають в себе мотивацію для підприємництва, особистісні риси підприємців та психологічні аспекти прийняття рішень у підприємстві.

Наприклад, теоретично мотивація для підприємництва може бути пов'язана з бажанням досягнення, фінансовою незалежністю, творчістю або іншими факторами. За теорією, ці мотиви мають впливати на спосіб, яким підприємці розробляють свій бізнес та вибирають стратегії.

Особистісні риси підприємців також можуть відображати їхні стилі управління, рівень готовності до ризику та інші особистісні чинники, які впливають на результативність діяльності.

Психологічні особливості прийняття рішень також мають теоретичні аспекти, що пояснюють, як підприємці вирішують завдання та ризики у своїй діяльності. Такі теоретичні концепції можуть включати в себе рішення на основі раціонального аналізу, інтуїції або стратегічного планування.

Практичні результати дослідження підприємців

Для порівняння теоретичних концепцій з практичними результатами, були проведені тестування та інтерв'ю з реальними підприємцями. Під час цих досліджень підприємці розповіли про свої мотиви, особистісні риси та психологічні аспекти прийняття рішень у їхній діяльності.

Порівняння теорії та практики

Основна мета цього порівняння полягає в визначенні, наскільки теоретичні концепції відповідають реальному досвіду підприємців та чи потребують вони адаптації.

Наприклад, може бути цікавим вивчити, чи підтверджуються теоретичні припущення про те, що підприємці з високою мотивацією до досягнень справді досягають кращих результатів у бізнесі. Також можна порівняти, чи ризикові підприємці зазвичай досягають більших прибутків або, навпаки, ризик призводить до неуспіху.

Порівнюючи теорію з практикою, можна також ідентифікувати області, в яких підприємці можуть потребувати психологічної підтримки та навчання для покращення навичок та розвитку психологічної стійкості. Наприклад, якщо підприємці мають низьку стійкість до стресу та це впливає на їхню ефективність, можливо, варто розглянути можливості для навчання методам керування стресом та підвищення стійкості до негативних ситуацій.

Практичні результати дослідження також можуть виявити певні відмінності в психологічних особливостях різних груп підприємців. Наприклад, можливо, що підприємці в галузі інформаційних технологій мають інші мотиви

та особистісні риси, ніж підприємці в галузі роздрібної торгівлі. Ці відмінності можуть бути важливими для розуміння різноманітності підприємницької діяльності.

4.4 Обговорення можливих психологічних факторів, що впливають на успішність підприємців

У цьому розділі магістерської роботи розглянемо можливі психологічні фактори, які можуть впливати на успішність підприємців. Розуміння цих факторів може допомогти підприємцям у покращенні їхньої діяльності та досягненні кращих результатів у бізнесі.

Психологічний стан та емоційний фон. Психологічний стан підприємця може суттєво впливати на його роботу та прийняття рішень. Стани стресу, тривоги або негативний емоційний фон можуть ускладнювати процес прийняття рішень та впливати на продуктивність. Важливо розробити стратегії збереження психологічного комфорту та зниження рівня стресу.

Самопереконавання та віра в успіх. Самопереконавання та віра в успіх є ключовими психологічними факторами для підприємців. Підприємці, які вірять у свої здібності та успішність своєї діяльності, можуть бути більш впевненими та мотивованими до досягнення результатів. Віра в успіх може стимулювати до нових ініціатив та допомагати подолати труднощі.

Міжособистісні відносини та комунікація. Підприємницька діяльність вимагає ефективної взаємодії зі співробітниками, партнерами, клієнтами та іншими стейкхолдерами. Вміння побудувати ефективні міжособистісні відносини та володіння навичками комунікації можуть суттєво впливати на успішність в бізнесі. Наприклад, навички врегулювання конфліктів та співпраці можуть сприяти покращенню міжособистісних відносин у бізнесі.

Розвиток психологічної стійкості. Психологічна стійкість є важливою якістю для підприємців, оскільки вони можуть стикатися зі стресовими ситуаціями, несприятливими умовами та тиском. Розвиток психологічної стійкості може допомогти підприємцям краще справлятися зі стресом та труднощами, зберігаючи продуктивність та ефективність.

Психологічні аспекти прийняття рішень. Прийняття рішень є невід'ємною частиною підприємницької діяльності. Розуміння психологічних аспектів прийняття рішень може допомогти підприємцям краще аналізувати ситуації та приймати інформовані рішення. Наприклад, здатність розрізняти емоційні та раціональні рішення та вміння враховувати ризики можуть бути важливими для успішного керування бізнесом.

Психологічні фактори та успішність в бізнесі. Підприємництво - це складний процес, який вимагає розгляду різних факторів. Психологічні аспекти грають важливу роль у цьому процесі. Розуміння психологічних факторів, що впливають на успішність підприємців, дозволяє визначити області для подальшого розвитку та покращення в сфері підприємництва.

Висновки до розділу 4

За результатами дослідження можна стверджувати, що існує зв'язок між особистісними якостями підприємців малого бізнесу та їх діяльністю на ринку праці. Це стосується мотивації на досягнення успіху, схильності до ризику, лідерських та комунікативних якостей та інтелектуальних здібностей.

Розділ 4.1 надає важливий інсайт у психологічні передумови підприємництва, включаючи мотивацію, готовність до ризику та інші важливі психологічні чинники. Розуміння цих передумов допомагає як майбутнім підприємцям, так і фахівцям у галузі розвитку підприємництва покращити свої навички та приймати обґрунтовані рішення, спрямовані на досягнення успіху у бізнесі. Психологічний аспект грає важливу роль у підприємницькій діяльності і варто бути ретельно вивченим для кожного, хто прагне стати успішним підприємцем.

Розділ 4.2 надає можливість вивчити і зрозуміти психологічні особливості, які впливають на діяльність підприємців. Розуміння цих особливостей допомагає як майбутнім підприємцям, так і фахівцям у галузі розвитку підприємництва покращити свої навички та відповідати вимогам сучасного бізнесу. Психологічні аспекти є важливою складовою

підприємницького успіху, і їхнє вивчення може сприяти розвитку бізнесу та покращенню результатів в цій галузі.

Загалом, розділ 4.2 надає можливість визначити ключові психологічні особливості, які визначають діяльність підприємців, і допомагає розуміти, як ці особливості впливають на прийняття рішень, взаємини з іншими та загальний успіх у бізнесі.

В розділі 4.3 магістерської роботи було проведено порівняння теоретичних концепцій психологічних особливостей підприємництва з практичними результатами, отриманими під час дослідження підприємців. Порівняння цих аспектів допомагає встановити, наскільки теорія відображає реальну практику та як вона може бути використана для покращення результатів в підприємстві.

Розділ 4.4 розглядає важливі психологічні фактори, які можуть впливати на успішність підприємців. Розуміння цих факторів дозволяє підприємцям адаптувати свою діяльність та розробити стратегії для досягнення кращих результатів у бізнесі. Порівнюючи психологічні аспекти та фактори успішності в підприємстві, можна знайти шляхи для подальшого розвитку підприємців та покращення їхньої діяльності.

У розділах магістерської роботи був проведений аналіз результатів дослідження та розглянуто можливі шляхи вдосконалення підприємницької діяльності на основі психологічних знань і відомостей. А також були досліджені інші аспекти психологічних особливостей підприємництва, включаючи стресову стійкість, міжособистісні відносини та розвиток психологічної стійкості у підприємців. Ця інформація допоможе глибше розібратися в психологічних аспектах підприємництва і зрозуміти, як вони впливають на успішну діяльність підприємців.

ВИСНОВКИ

В даній магістерській роботі було проведено докладний аналіз психологічних аспектів підприємницької діяльності з метою розкриття їх впливу на успішність підприємців та забезпечення кращого розуміння психологічних передумов та особливостей, які можуть визначити результати в сфері підприємництва. Дослідження цієї теми важливе, оскільки підприємництво впливає на економічний розвиток суспільства та грає важливу роль у створенні нових робочих місць та інноваціях.

Перша частина магістерської роботи була присвячена теоретичному обґрунтуванню психологічних аспектів підприємництва. Досліджено поняття підприємництва та його роль у сучасному світі, а також розглянуто психологічні передумови для вступу в підприємницьку діяльність. Аналіз мотивації для підприємництва, особистісних рис підприємців та психологічних аспектів прийняття рішень в підприємстві вказує на важливість розуміння цих факторів для підприємців та тих, хто прагне вступити в цю сферу.

У другому розділі були проаналізовані психологічні особливості діяльності підприємців, включаючи стрес та методи його керування, міжособистісні відносини у бізнесі та розвиток психологічної стійкості. Цей розділ наголошує на тому, що психологічний підхід до управління стресом та взаємодії з іншими стейкхолдерами може позитивно впливати на результати підприємницької діяльності.

У третьому розділі було проведено емпіричне дослідження, включаючи опис об'єкта та вибір методів дослідження, а також проведення анкетування та інтерв'ю з підприємцями. Аналіз та інтерпретація отриманих даних дозволили отримати цінні відомості про психологічні особливості підприємців.

У четвертому розділі було проведено аналіз психологічних передумов підприємництва та виявлено психологічні особливості діяльності підприємців. обговоренню можливих психологічних факторів, що впливають на успішність підприємців, а також розвитку психологічної стійкості у підприємців

Порівняння теоретичних концепцій з практичними результатами підкреслило важливість психологічних факторів у бізнесі та їх вплив на успішність підприємців.

Четвертий розділ також обговорював можливі психологічні фактори, що впливають на успішність підприємців, включаючи психологічний стан, самопереконавання, міжособистісні відносини та комунікацію, розвиток психологічної стійкості та аспекти прийняття рішень. Розуміння цих факторів допомагає підприємцям покращити свої навички та розвивати їхній потенціал.

У висновку можна визначити, що психологічні особливості мають велике значення для підприємців та підприємництва загалом. Розуміння та урахування цих аспектів може сприяти покращенню результатів в бізнесі, підвищенню мотивації, зменшенню ризику в процесі прийняття рішень, покращенню міжособистісних відносин та підвищенню загальної якості управління бізнесом. Психологічні аспекти, розглянуті в цій роботі, можуть послужити як підґрунтя для подальших досліджень та розвитку практичних рекомендацій для підприємців.

Дослідження психологічних особливостей підприємницької діяльності є актуальним завданням, оскільки підприємництво впливає на розвиток суспільства та економіку. Розуміння та використання психологічних аспектів може покращити рівень успішності підприємців та сприяти створенню сприятливого середовища для розвитку бізнесу. В цьому контексті, дослідження психологічних особливостей підприємницької діяльності має важливе значення і може сприяти подальшому розвитку підприємницького середовища.

У висновках проаналізовано основні результати дослідження. В результаті проведеного теоретичного аналізу зарубіжних та вітчизняних досліджень проблем підприємців малого бізнесу було сформовано поняття підприємництва, визначені критерії оцінки діяльності підприємців та компоненти для дослідження. Визначено, що підприємницька діяльність - це самостійна, ініціативна діяльність, принципово новий тип господарювання, що

виявляється у поведінці та відносинах суб'єкта, які здійснюються в умовах змагальності та зумовлюють його переваги, регулюються цілями діяльності, особистісними смислами та моральними нормами.

За результатами аналізу наукової літератури визначені наступні критерії для оцінки конкурентоспроможності:

1. Тривалість діяльності підприємця на ринку не менше 5 років.
2. Зростання об'ємів продажу, та/або частини на ринку, та/або кількості напрямів діяльності, та/або збільшення кількості персоналу щонайменше на 100%.
3. Неконкурентоспроможними ми визначили підприємців, у яких зростання об'ємів продажу, та/або частини на ринку, та/або кількості напрямів діяльності, та/або збільшення кількості персоналу відбулося до 30%. У випадку банкрутства не термін у 5 років не застосовувався.

Виходячи з суті та принципів підприємницької діяльності ми виділили наступні компоненти конкурентоспроможності для дослідження: інтелектуальні здібності, волюві якості, комунікативні якості, лідерські якості, готовність до ризику, стресостійкість, мотивація на досягнення успіху.

В результаті емпіричного дослідження вибірки з 39 підприємців малого бізнесу було встановлено, що підприємці з різним рівнем 89 конкурентоспроможності мають відмінності у прояві певних особистісних рис, що пов'язані системними зв'язками. Обидві групи мають переважно високий рівень мотивації на досягнення успіху, середній рівень лідерських якостей та схильності до ризику.

Підтверджена гіпотеза про те, що в структурі особистості підприємця малого бізнесу існують специфічні комплекти особистісних рис, які обумовлюють рівень його успішності лише у системному поєднанні цих рис. Виходячи з отриманих результатів надані рекомендації з підвищення рівня конкурентоспроможності підприємців.

Підприємницька діяльність — це діяльність, для вивчення особливостей якої необхідно проводити подальші системні дослідження з метою вивчення різних груп підприємців та всебічного дослідження їх особистості. Отримані емпіричні дані, узагальнення та висновки можуть

використовуватися студентами та викладачами з даної тематики у процесі підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців відповідних напрямків. Одержані результати можна використовувати для створення тренінгових програм для розвитку бізнесу як діючих так і майбутніх підприємців.

Перспективи подальших досліджень

Підсумовуючи магістерську роботу про психологічні особливості підприємницької діяльності, слід відзначити, що ця галузь науки є надзвичайно розгалуженою та багатоаспектною. Питання психології підприємництва продовжують залишатися актуальними, і дослідники можуть вивчати їх в різних аспектах.

Можливі напрямки подальших досліджень можуть включати:

1.Психологічні аспекти інноваційного підприємництва. Дослідження впливу психологічних факторів на створення та впровадження інновацій у бізнесі.

2.Психологічні особливості жіночого підприємництва. Розгляд психологічних аспектів, які впливають на жіночих підприємців та їхній успіх у бізнесі.

3.Психологічний аналіз економічних криз. Вивчення того, як підприємці впорядковують психологічні стреси під час економічних криз та вплив кризових ситуацій на їхні рішення та результати.

4.Роль психології у процесі навчання та підготовки підприємців. Дослідження психологічних аспектів у навчанні та розвитку підприємців, включаючи програми підприємницької освіти.

5.Психологічні аспекти підприємництва у різних галузях та культурах. Дослідження впливу культурних особливостей на психологію підприємців у різних галузях і сферах бізнесу.

Ця магістерська робота лише відкриває двері до розуміння психологічних аспектів підприємництва. Завдяки подальшим дослідженням та розвитку цієї галузі можна досягти більшого розуміння, яке, в свою чергу, може

сприяти розвитку підприємництва, покращенню управління бізнесом та розвитку суспільства в цілому.

Загальні висновки

Підсумовуючи магістерську роботу з психологічних особливостей підприємницької діяльності, можна відзначити наступне:

1. Психологічні аспекти грають важливу роль у підприємницькій діяльності, впливаючи на мотивацію, прийняття рішень, стрес та міжособистісні відносини підприємців.
2. Мотивація для підприємництва може бути різноманітною, і важливо розуміти психологічні механізми, які підтримують підприємців у їхньому бажанні досягати успіху.
3. Особистісні риси підприємців, такі як самодисципліна, рішучість та толерантність до ризику, можуть бути ключовими для досягнення успіху у бізнесі.
4. Управління стресом та розвиток психологічної стійкості можуть допомогти підприємцям краще впоратися з труднощами та несприятливими обставинами.
5. Міжособистісні відносини в бізнесі мають велике значення, і побудова ефективних комунікаційних навичок може позитивно впливати на розвиток підприємницької діяльності.
6. Дослідження психологічних аспектів підприємницької діяльності може відкрити нові можливості для розвитку бізнесу та підвищення успішності підприємців.
7. Інтеграція психологічних знань у підприємницьку освіту. Розвиток програм навчання та тренінгів, які враховують психологічні аспекти підприємницької діяльності та надають підприємцям необхідні інструменти для кращого управління емоціями та взаємодії з іншими.
8. Аналіз впливу новітніх технологій та дигіталізації на психологічний стан підприємців. Вивчення впливу швидкозмінюваного цифрового середовища на психологію підприємців та розробка стратегій для успішної адаптації.

9.Психологічна підтримка підприємців під час кризових ситуацій. Розробка психологічних програм та ресурсів для допомоги підприємцям у періоди кризи та несприятливих обставин.

10.Дослідження впливу культурних та соціальних факторів на психологічні особливості підприємців у різних регіонах світу. Розуміння, як різноманітні культурні контексти впливають на психологію та стратегії підприємців.

Зазначена магістерська робота має на меті поглибити розуміння психологічних аспектів підприємницької діяльності та залучити увагу до їхнього важливого впливу на успішність підприємців. Для подальшого розвитку цієї галузі досліджень важливо проводити більше емпіричних досліджень та використовувати психологічні знання для створення інноваційних стратегій управління підприємствами та підтримки підприємців у досягненні їхніх цілей.

Магістерська робота розкриває лише частину широкого спектру можливих досліджень у цій галузі та може служити початковим пунктом для подальших наукових досліджень та практичних застосувань психологічних знань у підприємництві.

Загальною метою подальших досліджень у галузі психологічних аспектів підприємництва є покращення розуміння та підтримки підприємців у досягненні їхніх цілей та вирішенні складних завдань у бізнесі. Розширення цих знань може сприяти створенню сприятливого середовища для підприємництва, підвищенню рівня успішності підприємців і внеску їхньої діяльності у соціальний та економічний розвиток суспільства.

Магістерська робота з психологічних аспектів підприємницької діяльності є лише однією з кількох кроків у напрямку розширення знань і використання психологічних принципів у підприємницькій галузі. Подальші дослідження та розвиток цієї області можуть призвести до нових практичних рекомендацій та стратегій для підприємців, сприяючи їхньому успіху та розвитку підприємницького середовища в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Книги та підручники:

1. Барон Р. А. та Шейн С. А. (2018). Підприємництво: перспектива процесу. Cengage Learning.
2. Гартнер, В. Б. (1988). «Хто такий підприємець?» це неправильне запитання. Американський журнал малого бізнесу, 12(4), 11-32.
3. Murnieks, C. Y., Mosakowski, E., & Cardon, M. S. (2014). Шляхи пристрасі: центральність ідентичності, пристрасі і поведінка серед підприємців. Журнал управління, 40 (6), 1583-1606.
- 4.Хісріч Р. Д., Пітерс М. П. та Шеперд Д. А. (2019). Підприємництво. Освіта McGraw-Hill.

Наукові статті та журнали:

- 1.Андріяко Т. Конкурентоспроможність як прояв акмеологічної культури особистості. Рідна школа. 2011. № 10. С. 64-67. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rsh_2011_10_20 (дата звернення: 01.10.2022).
- 2.Булавина О. А. Особистісний потенціал підприємницької діяльності: формування економічного мислення та комерційного інтелекту в умовах навчальної дисципліни «Психологія підприємницької діяльності». Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Психологія»: науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, червень 2020. № 11. С. 107–114.
- 3.Ваврик А. Й. Професіоналізм та конкурентоздатність особистості: психолого-соціальні аспекти. Демократичне врядування. 2013. Вип. 12. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2013_12_10.
- 4.Варій М.Й., Загальна психологія. 2-ге вид., випр. і доп. Київ, Україна: «Центр учбової літ-ри», 2007, 968 с.
- 5.Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 14, ст.168. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text>.
- 6.Гайдук В.А. Конкурентоздатність в умовах сучасного ринку. Економіка та держава.2007.№2.С.16-17.

7. Гура Т., Романовський О., Книш А. Психологія лідерства в бізнесі: навчальний посібник. Харків : «Друкарня Мадрид», 2017. 100 с. 93
8. Гусєва О.Ю., Легомінова С.В., Воскобоева О.В., Ромащенко О.С., Хлевицька Т.Б. Психологія підприємництва та бізнесу: навчальний посібник. Київ: Державний університет телекомунікацій, 2019. 257с.
9. Дейнега О. В. Методологічні аспекти оцінювання конкурентоздатності підприємств. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2008. № 623: Логістика. С. 66–68.
10. Дейнека О. С. Психологічний журнал. – 2002. – Т. 23. – № 2. – С. 36 – 46.
11. Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібник. Київ: ЦУЛ, 2006. 384 с.
12. Йозеф Шумпетер та проблеми реформування економіки України / [відп. ред. : Ю. К. Зайцев, Т. В. Фініков ; Інститут економіки, управління та господарського права]. – К. : Таксон, 2000. – 244 с.
13. Карамушка Л.М., Філь О.А. Формування конкурентоздатної управлінської команди (на матеріалі діяльності освітніх організацій). Монографія. К.: Фірма «ІНКОС», 2007. 268 с.
14. Карамушка Л.М., Худякова Н.Ю. Мотивація підприємницької діяльності: моногр. Київ — Львів: Сполом, 2011. 208 с.
15. Кількість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2020 році Головне управління статистики: веб-сайт. URL: <http://kh.ukrstat.gov.ua/index.php/kilkist-pidpriemstv-za-ikh-rozmiramy-zavydamy-ekonomichnoi-diialnosti> (дата звернення: 28.10.2022).
16. Конкурентоздатність як умова професійного становлення фахівців: монографія. /Л.М. Сергєєва, Т.І. Стойчик. Дніпро: Журфо. Тернопіль: Екоконд, 2020. 181 с.
17. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. 470 с.

- 18.Кульбіда Н.М. Особистісні детермінанти успішної професійної підготовки майбутніх підприємців: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.07; Нац пед. ун-т ім. М.П. Драгоманова. Київ, 2005. 20 с.
- 19.Лантух І.В. Психологічна структура особистісної надійності суб'єктів підприємницької діяльності: дис. доктора психол. наук 19.00.01/ Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Київ, 2020. 574 с.
- 20.«Національна онлайн-школа для підприємців» на онлайн-платформі «Дія. Бізнес» (<https://business.diia.gov.ua/school>).
- 21.Невмержицька М.В. Формування конкурентоспроможності особистості в умовах масового суспільства : автореф. дис. ... канд. філософ. наук : 09.00.03/ Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. Київ, 2015. 20 с. 94.
- 22.Нене, Б. Н. і Нордквіст, М. (2018). Дослідження ролі емпатії у підприємницькій освіті. Журнал управління малим бізнесом, 56 (2), 294-321.
- 23.Прядко Н.О. Мотивація досягнення як детермінанта успіху в професійній діяльності особистості. Вісник. 2015. № 127. С. 177–180
- 24.Психологія професійного вигорання підприємців : монографія / Л. М. Карамушка, Г. В. Гнускіна. Київ : Логос, 2018. 198 с.
- 25.Раух, А., Віклунд, Дж., Лампкін, Г. Т., і Фрезе, М. (2009). Підприємницька орієнтація та ефективність бізнесу: оцінка минулих досліджень і пропозиції щодо майбутнього. Теорія та практика підприємництва, 33(3), 761-787.
26. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства, 2006. 390 с.
- 27.Сарасваті, С. Д. (2001). Причинно-наслідковий зв'язок і наслідок: до теоретичного переходу від економічної неминучості до підприємницької випадковості. Academy of Management Review, 26(2), 243-263.
- 28.Чхаїдзе А.О. Особливості психологічної стійкості у юнацькому віці. Науковий журнал Інсайт: психологічні виміри суспільства. 2019. Вип. 1. С. 51-58.
29. «Школа малого та середнього підприємництва (Школа МСП)» – проект фонду Василя Хмельницького K.Fund <https://kfund.ua/uk/projects/shkola-malogo-i-serednogopidpriyemnitstva/>

- 30.Шумпетер Й. А. // Енциклопедія політичної думки / пер. з англ., за ред. Н. Лисюк. – К. : Дух і Літера, 2000. – С. 452–453.
- 31.Яновська С.Г. Психологічна структура підприємницької активності в малому бізнесі: дис. к. психол. наук 19.00.10 / Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Київ, 2019. 211 с.
- 32.Яновська С. Г. Соціально-економічні та психологічні ознаки підприємництва. Проблеми сучасної психології. 2013. Вип. 21. С. 799-809. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pspl_2013_21_73
- 33.Яцковий Д.В. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. вип.4 (51). с.183-188.
- 34.Dej D. Defining and measuring entrepreneurial success. In book: Entrepreneurship: A psychological approach., 2010. 89-102
35. Zhou M. J., Zhou Y. X., Zhang J. X., Obschonka M., Silbereisen R. K. Personcity personality fit and entrepreneurial success: An explorative study in China. International journal of psychology. 2017. No. 2. 155-163

Інші джерела:

- Адміністрування малого бізнесу (SBA). (2020). Ресурси для підприємців.
- Harvard Business Review. (2020). Статті про підприємництво. [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2021/104.pdf].
- <https://mon.gov.ua/storage/app/media/pto/2021/04/19/Osnovy%20pidpryyemnytstva.pdf>
- https://www.bbc.com/ukrainian/business/2015/08/150813_quiz_entrepreneur_it
- <http://profi.dcz.gov.ua/tests/>