

**Київський національний торговельно-економічний університет**

**Кафедра психології**

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
**на тему: ПСИХОЛОГІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ**  
**ГОТОВНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ДО ЗАПОЧАТКУВАННЯ**  
**БІЗНЕСУ**

Студента 2 курсу, 2 м групи,  
спеціальності 053 «Психологія»  
спеціалізації «Психологія»

\_\_\_\_\_

*підпис  
студента*

Ю. Л. Рясенчук

Науковий керівник  
Миронець С. М.  
канд. психол. наук,  
доцент

\_\_\_\_\_

*підпис  
керівника*

С. М. Миронець

Науковий консультант  
Капасльоз Г. В.  
канд. психол. наук,  
доцент

\_\_\_\_\_

*підпис  
консультанта*

Г. В. Капасльоз

Гарант освітньої програми  
Корольчук В. М.  
доктор психол. наук  
професор

\_\_\_\_\_

*підпис  
керівника*

В. М. Корольчук

**Київ – 2019 рік**

## ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ .....	3
ВСТУП .....	4
<b>РОЗДІЛ 1 ПРОБЛЕМА ВИЗНАЧЕННЯ ДЕТЕРМІНАНТ</b>	
<b>ГОТОВНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ДО ЗАПОЧАТКУВАННЯ БІЗНЕСУ</b>	<b>8</b>
1.1. Порівняльний аналіз наукових поглядів на проблему формування психологічної готовності особистості .....	8
1.2. Особливості формування психологічної готовності до започаткування бізнесу .....	13
Висновки до 1 розділу .....	16
<b>РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПСИХОЛОГІЧНЕ ПІДГРУНТЯ ДОСЛІДЖЕННЯ</b>	<b>17</b>
2.1. Організація дослідження та характеристика досліджуваних груп	17
2.2. Обґрунтування інструментарію дослідження .....	20
Висновки до 2 розділу .....	23
<b>РОЗДІЛ 3. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ДЕТЕРМІНАНТ ГОТОВНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ДО ЗАПОЧАТКУВАННЯ БІЗНЕСУ</b>	<b>25</b>
3.1. Результати констатувального етапу дослідження.....	25
3.2. Формування компонентів психологічної готовності особистості до започаткування бізнесу.....	40
3.2.1. Характеристики програми соціально-психологічного тренінгу	40
3.2.2. Аналіз впливу соціально-психологічного тренінгу на динаміку структурних компонентів психологічної готовності.....	45
3.2.3. Аналіз структурних змін психологічної готовності.....	54
Висновки до 3 розділу .....	46
<b>ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....</b>	<b>48</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....</b>	<b>51</b>
<b>ДОДАТКИ.....</b>	<b>71</b>

## **ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ**

ЕГ – експериментальна група

КГ – контрольна група

КОТ – короткий орієнтовний тест

СПД – суб'єкт підприємницької діяльності

ТОВ – товариство з обмеженою відповідальністю

ФОП – фізична особа-підприємець

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** Політичні та економічні перетворення в нашому суспільстві відбуваються на тлі складних, суперечливих та часто деформованих соціальних, законотворчих, техногенних, інформаційних процесів. Розвиток сучасної світової спільноти зумовлений, розвитком науково-технічного прогресу, який в свою чергу базується на стабільному розвитку як господарської діяльності в цілому, так і феномену бізнесу в конкретній сфері економіки. Постійне розширення напрямів діяльності з виробництва продукції, сфери обслуговування процесу виробництва, поглиблення спеціалізації у сфері торгівлі, розширення та розвитку сфери надання послуг вимагає від особистості засновника (власника) бізнесу наявності певних рис в структурі соціально зумовленої системи психічних якостей.

Останніми роками в Україні спостерігається зменшення кількісного показника активності створення нового бізнесу. Так, за даними Державної служби статистики України загальна кількість суб'єктів господарювання у 2017 році склала більше 1,8 млн. підприємств, тоді як у 2010 році такий показник дорівнював майже 2,2 млн. підприємств [41]. Таке зменшення може бути зумовлене як, нестабільністю економічної та податкової політики, так і психологічними чинниками, під впливом яких перебували особи, які вирішили створювати власний бізнес, так би мовити працювати «на себе». Необхідно також відмітити такий макроекономічний показник, як валовий внутрішній продукт України, який в 2013 році становив 183,310 млрд. дол. США а за результатами 2017 року – 112,15 млрд. дол. США [77].

У результаті започаткування нового бізнесу створюється зовсім новий суб'єкт не тільки правових та економічних, а й соціальних взаємовідносин. Різноманітність новостворених взаємовідносин потребує специфічної готовності особистості до їх налагодження та підтримання, що є необхідним для успішного функціонування бізнесу. Тому має бути актуальним дослідження впливу

психологічних чинників на зменшення активності громадян у започаткуванні власної справи.

Проблема психологічної готовності до різних сфер діяльності привертала увагу багатьох учених: М. Д'яченко, Л. Кандибович, Г. Костюк, М. Левітов, Л. Нерсесян, О. Тімченко, М. Томчук, М. Корольчук, С. Миронець та ін. вивчали проблематику готовності до професійної діяльності; П. Горностай, О. Іванова, В. Мачуський, О. Федик, М. Хромова та ін. – до педагогічної діяльності; Л. Карамушка, О. Щотка та ін. – управлінської; діяльності психолога – М. Багашов, Л. Долинська, О. Шипилова та ін.; діяльності бійців ОВС – В. Медведєв, О. Тімченко, С. Яковенко та ін., діяльності в екстремальних умовах – М. Корольчук, В. Корольчук, С. Миронець, О. Євсюков, А. Куфлієвський, Я. Бондаренко.

**Об'єкт дослідження:** психологічні детермінанти готовності особистості до діяльності.

**Предмет дослідження:** особливості формування психологічних детермінант готовності особистості до започаткування бізнесу.

**Мета дослідження** полягає у з'ясуванні психологічних детермінант готовності особистості до започаткування бізнесу, розробці теоретико-методологічних та організаційно-методичних засад щодо визначення психологічних детермінант та їх впливу на формування готовності особистості до започаткування бізнесу.

**Гіпотеза дослідження.** В основу дослідження покладено припущення про те, що психологічна готовність особистості до започаткування бізнесу є комплексним психологічним утворенням особистості, єдністю таких взаємопов'язаних компонентів як мотиваційний, типологічний, емоційно-вольовий і когнітивний. Запровадження спеціальної комплексної програми з використанням активних соціально-психологічних методів сприятиме формуванню високого рівня психологічної готовності до підприємницької діяльності.

**Завдання дослідження:**

- здійснити порівняльний аналіз наукових поглядів на проблему формування психологічної готовності особистості;
- визначити та дослідити особливості формування психологічної готовності до започаткування бізнесу;
- розробити організаційно-психологічне підґрунтя дослідження;
- обґрунтувати інструментарій дослідження;
- провести емпіричне дослідження психологічних детермінант готовності особистості до започаткування бізнесу;
- розробити та впровадити програму щодо формування компонентів психологічної готовності особистості до започаткування бізнесу.

**Методи дослідження.** Для розв'язання поставлених завдань та перевірки гіпотези було використано комплекс взаємодоповнюючих методів дослідження: загальнонаукові методи: теоретичні – аналіз, синтез, порівняння, систематизація, узагальнення наукової літератури з проблеми формування психологічної готовності особистості до діяльності; емпіричні – психологічний експеримент (констатувальний і формувальний), спостереження, бесіда, методи активного соціально-психологічного навчання, психодіагностичні методи (анкетування, тестування, контент-аналіз); кількісні – кореляційний, факторний, дисперсійний аналіз, критерій Пірсона, критерій Вілкоксона, критерій Стюдента, критерій рівності дисперсій Лівіня (застосовано програмний пакет «IBM SPSS Statistics (11-2018)») з наступною їх якісною інтерпретацією.

**Наукова новизна** отриманих результатів полягає в тому, що:

Вперше:

- розглянуто компоненти психологічної готовності особистості до започаткування бізнесу; визначено значущі психологічні показники, що впливають на ефективність початкового етапу ведення бізнесу;
- визначено перелік психологічних детермінант готовності особистості до започаткування бізнесу на сучасному етапі розвитку економіки України та євроінтеграції;

– встановлено взаємозв'язок між компонентами готовності особистості до започаткування СПД.

Уточнено: психологічний профіль власника бізнесу, суть якого полягає у використанні багатовимірної концепції психологічної структури особистості, що містить параметри генетичного, соціально-психолого-індивідуального та діяльнісного компонентів.

**Практична цінність.** Практична цінність випускної кваліфікаційної роботи полягає в тому, що теоретичні положення, сформульовані на підставі дослідження та практичні рекомендації можуть сприяти удосконаленню соціально-психологічних методів вивчення формування психологічної готовності. Обґрунтований і апробований у дослідженні психодіагностичний інструментарій та програма соціально-психологічного тренінгу формування психологічної готовності до започаткування бізнесу можуть бути застосовані як психологами-практиками, так і психологами-теоретиками/дослідниками у виявленні системних латентних взаємозв'язків у структурі готовності.

**База дослідження. Емпіричною базою** нашого дослідження виступило Адвокатське Бюро «Рясенчук та партнери». У дослідженні взяли участь 88 клієнтів бюро, які на протязі 2017-2019 року зверталися за консультаціями щодо започаткування бізнесу.

**Публікації.** За підсумками випускної кваліфікаційної роботи опублікована наукова стаття на тему: «Компоненти психологічної готовності особистості до започаткування бізнесу» у збірнику наукових статей студентів КНТЕУ.

**Апробація роботи** здійснена на засіданні кафедри і опублікована у збірнику наукових праць 2020 магістрів заочного відділення.

**Структура та обсяг роботи.** Випускна кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, семи підрозділів, висновків, списку використаних джерел, який налічує 178 найменувань, та 10 додатків. Повний обсяг роботи становить 111 сторінок, із яких основна частина роботи займає 50 сторінок. Робота ілюстрована 16 рисунками та 18 таблицями.

## РОЗДІЛ 1

### ПРОБЛЕМА ВИЗНАЧЕННЯ ДЕТЕРМІНАНТ ГОТОВНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ДО ЗАПОЧАТКУВАННЯ БІЗНЕСУ

#### **1.1. Порівняльний аналіз наукових поглядів на проблему формування психологічної готовності особистості**

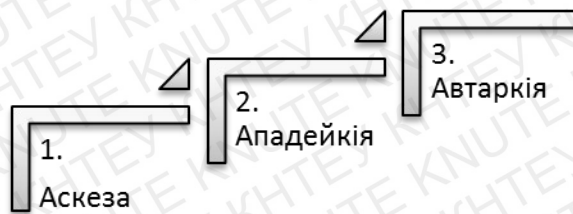
Проведений нами аналіз науково-психологічної літератури з проблеми питання психологічної готовності людини до діяльності є достатньо актуальним.

Поняття «готовність» широко досліджувалось науковцями різних напрямків наукової психології. Готовність розглядається по-різному, в залежності від специфіки структури діяльності, як професійної та інших видів діяльності особистості. Так, наприклад, більшість науковців розкривають «готовність» через сукупність мотиваційних, пізнавальних, емоційних та вольових якостей особистості, загальний психологічний стан, що забезпечує актуалізацію можливостей, спрямованість особистості на виконання певних дій.

Ступінь звернення науковців до вивчення питання психологічної готовності як у вітчизняній так і зарубіжній психологічній літературі вказує на існування історичних підстав розвитку становлення цієї проблеми. Підвищення вимог до психологічних характеристик здійснюваної людиною діяльності, пошук шляхів оптимізації та підвищення ефективності діяльності зумовили процес становлення об'єктом дослідження питання психологічної готовності до діяльності.

Якщо звернутись до вчень древніх філософів, то поняття готовності в ті часи займало важливе місце в становленні особистості. Так, наприклад, шлях морального розвитку і навчання в школі кініків (засновником кінічної школи був Антисфен Афінський (бл. 450– 360 р.р. до н. е.) – послідовник Сократа) складався з трьох етапів (рисунок 1.1.).

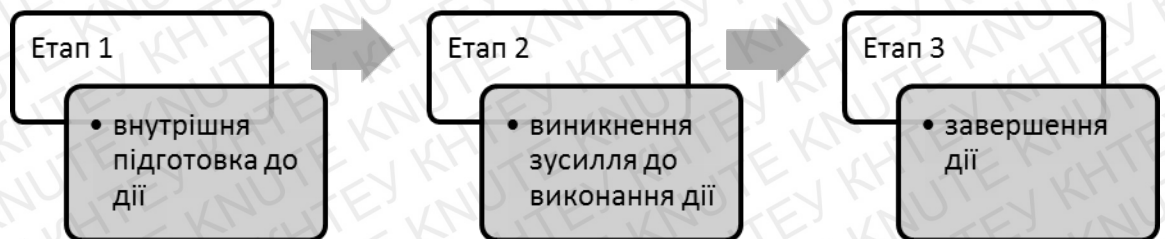




**Рис. 1.1. Етапи морального розвитку і навчання в школі кініків**

Тренування душі та тіла до готовності протистояти негоді, уміння керувати потребами, презирство до насолод були головними цінностями школи кініків. Відомим представником кінізму вважають Діогена Сінопського (бл. 412-323 до н. е.) [32, 134, 120]. Звісно, модель поведінки, запропонована кінізмом стала найбільш антикультурним явищем з усіх філософських течій Давньої Греції та Заходу.

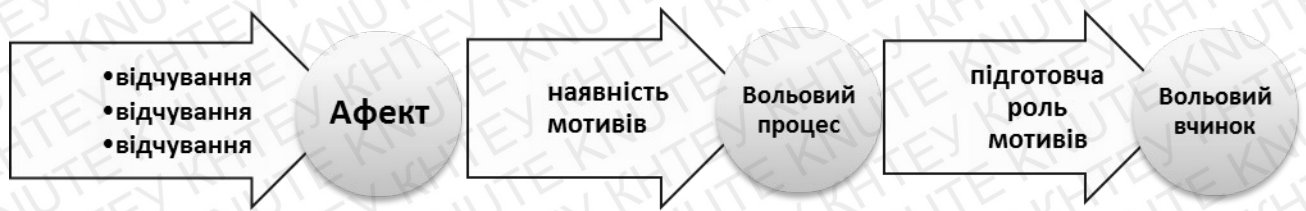
Що стосується науковців, які стояли у витоків наукової психології, то ними також розглядалося питання готовності. Так, автор «психології образу дії» П. Жане запропонував структуру поведінкового акту, яка по суті відображає певну діяльність, як результат психічних процесів (рис.1.2.):



**Рис. 1.2. Структура поведінкового акту за П. Жане.**

Психічні процеси регулюють дії від першого до останнього етапу. Великого значення П. Жане надає психологічній напрузі як домінанті дії і вважає здатність до "трудового зусилля" основним критерієм оцінки людини [51, 32]. Але П. Жане був представником експериментальної психології і структура поведінки, запропонована ним, є зручною для пояснення певних невротичних станів.

За В. Вундтом специфічні афекти, тобто вольові процеси перебувають у безпосередньому зв'язку з кінцевою стадією, вольовим вчинком, який підготовлюється таким зв'язком.



**Рис. 1.3. Формування вольового вчинку під впливом мотивів за В. Вундтом**

В. Вундт вважав, що довільна дія без афекту, на підставі чисто інтелектуальних висновків, взагалі неможлива [141]. Хоча науковець і називав вольові процеси довготривалими, проте він розглядав підготовленість лише до простих дій (вчинків) і наявність готовності вважав наявністю зв'язку між вольовими процесами та дією за допомогою мотивів.

А. Тойнбі (1889 – 1975) визначальною рисою “внутрішнього пролетаріату” називав перманентну (постійну) готовність до соціальних збурень [131]. Готовність визначається тільки статусом соціальної групи, без врахування психологічних особливостей індивідів-членів групи.

У працях С. Рубінштейна, готовність до діяльності розглядається як комплекс здібностей, до структури якого включені різні властивості та якості особистості [157].

При дослідженні установки особистості Д. Узнадзе вказує, що готовність – суттєва ознака установки, яка виявляється у всіх випадках поведінкової активності суб'єкту [160]. Його теорія знайшла продовження у працях Ш. Надірашвілі (концепція “соціальної установки”) [151], М. Сакварелідзе (установка, як “досвідоме”) [154], А. Прангішвілі, (установка як “проміжна змінна”) [155].

За О. Ухтомським, готовність – це стан «оперативного спокою» перед його переходом до «термінової дії» [163].

У своїх дослідженнях В. Моляко дає наступне визначення – «готовність – це складне особистісне утворення, багаторівнева та багатопланова система якостей і властивостей особистості» [150, 73]. С. Максименко розглядає готовність як «цілеспрямоване вираження особистості, що включає її

переконання, погляди, мотиви, почуття, вольові та інтелектуальні якості, знання, навички, вміння, установки» [67, с.70].

Вважається, що поняття “психологічна готовність до діяльності” було введено в 1976 році в дослідженнях М. Дьяченко та Л. Кандилович [145, 146,] із інженерної психології та психології праці. Науковці у структурі готовності виділили такі компоненти (рис.1.4.):



**Рис. 1.4. Структура психологічної готовності до діяльності за М. Дьяченко та Л. Кандиловичем**

Мотиваційний – виражається у наявності потреби успішно виконувати поставлену задачу; операціональний – передбачає володіння способами та прийомами діяльності, вміннями та навиками; вольовий – внутрішню потребу в управлінні діями; оціночний – самооцінку своєї підготовки і відповідності процесу розв’язання професійних задач встановленим зразкам [145].

Дослідники у галузі авіаційної та військової психології [3, 6, 20] розглядають психологічну готовність до діяльності як активний стан, змобілізованість, необхідні для якісного виконання обов’язків під час кризової ситуації.

Я. Бондаренко розглядає стан готовності як складну динамічну структуру, яка включає до себе сукупність емоційних, вольових, мотиваційних, пізнавальних, операціональних сторін, процесів, властивостей, утворень, станів психіки людини в їхньому співвідношенні із зовнішніми ситуаційними умовами і майбутніми завданнями [8]. Своєрідним є підхід, в якому визначаються такі компоненти психологічної готовності: відображуючий, спонукальний (центральный), виконавчий, регулюючий [159, с. 211].

Крім готовності як психічного стану, існує і виявляється готовність як стійка характеристика особистості. Її називають по-різному: підготовленістю, тривалою або стійкою готовністю. Будучи завчасно сформованою, ця готовність стає істотною передумовою успішної діяльності (Миронець С. М., Тімченко О. В.) [69, 8]. Розрізняють тимчасову і тривалу готовність до діяльності. Тривала (спеціальна) готовність являє собою раніше отримані установки, знання, навички, вміння, досвід, якості й мотиви дій в екстремальних ситуаціях. Багато в чому вона забезпечується рівнем професійної підготовленості фахівця [55, 54].

Науковці О. Тімченко, М. Корольчук, С. Миронець, Л. Карамушка, О. Колесніченко вважають, що крім готовності як психологічного стану, існує та проявляється готовність як стійка характеристика особистості. На їхню думку, готовність – це первинна фундаментальна умова успішного виконання будь-якої діяльності. Стан психологічної готовності до діяльності вчені розуміють як складний, цілеспрямований прояв особистості, який має динамічну структуру, між компонентами якої існують функціональні залежності [30, 54, 69, 39, 71]. Необхідно зауважити, що більшість із авторів позиціонують тісний взаємозв'язок функціонального стану і стійкої характеристики особистості [30, 69].

Здійснивши порівняльний аналіз поглядів різних наукових шкіл на проблему психологічної готовності до діяльності було з'ясовано, що даній сфері дослідження на різних етапах становлення психологічної науки приділяли увагу такі дослідники як: М. Д'яченко, Л. Кандилович, Г. Костюк, М. Левітов, Л. Нерсесян, О. Тімченко, М. Томчук, М. Корольчук, С. Миронець та ін. вивчали проблематику готовності до професійної діяльності; П. Горностай, О. Іванова, В. Мачуський, О. Федик, М. Хромова та ін. – до педагогічної діяльності; Л. Карамушка, О. Щотка та ін. – управлінської; діяльності психолога – М. Багашов, Л. Долинська, О. Шипилова, В. Панок, Н. Чепелева та ін.; діяльності бійців ОВС – В. Медведєв, О. Тімченко, С. Яковенко та ін., діяльності в екстремальних умовах – М. Корольчук, В. Корольчук, С. Миронець, О. Євсюков, А. Куфлієвський, Я. Бондаренко та ін.

## 1.2. Особливості формування психологічної готовності до започаткування бізнесу

У сфері організаційної та економічної психології є характерним звернення до теоретичних засад визначення детермінант психологічної готовності особистості в підприємницькій (управлінській) сфері діяльності (Л. Карамушка [38], В. Корольчук [58, 57], М. Корольчук [58], Л. Кулаківська, Т. Кулаківський, А. Мазаракі, С. Максименко [66], С. Миронець [70], В. Осьодло [57], Г. Ржевський [118], Г. Балл [7], В. Моляко [73], В. Татенко [128], Б. Гаєвський [15, 128], В. Казміренко [33, 15, 128]).

В українському законодавстві термін «бізнес» визначається як певна господарська діяльність, яка провадиться або планується для провадження [99]. Бізнес-процес – сукупність взаємопов'язаних або взаємодіючих видів діяльності, спрямованих на створення певного продукту або послуги [101].

Взагалі термін «бізнес» в нормативно-правових актах України вживається як допоміжне, або похідне поняття-синонім від терміну «підприємництво», або «підприємницька діяльність». Ст. 42 Конституції України закріплено право кожного на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом [48]. 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 [112]. Господарським Кодексом України з 2004 року визначено поняття «господарська діяльність». Якщо господарська діяльність здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, то вона є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва – підприємцями [19].

Більш загальне визначення дає Великий енциклопедичний юридичний словник [12]: бізнес (англ. Business – справа, заняття) – діяльність юридичних і фізичних осіб у сфері виготовлення, придбання, продажу товарів або надання послуг в обмін на інші товари, послуги, гроші з метою одержання прибутку чи певної вигоди. Бізнес іноді трактується досить примітивно, як перепродаж

товарів з метою наживи, і ототожнюється зі спекуляцією. Але у бізнесі важливим вважається не лише одержання прибутку, а й ступінь корисності для населення. Англійський вчений А. Хоскінг у підручнику «Курс підприємництва» [166, с. 21] визначає бізнес, як «діяльність, що здійснюється приватними особами або організаціями для отримання природних благ виробництва або надання послуг в обмін на інші товари, послуги або гроші». Як наукова концепція підприємництво вперше було розглянуто французьким ученим Р. Кантільйоном у праці «Есе про природу торгівлі взагалі». Підприємець, за Р. Кантільйоном, людина (торговець, фермер, ремісник), яка за певну ціну купує засоби виробництва, щоб виробити продукцію і продати її з метою одержання прибутку, не маючи уяви про вигідність такої операції, тобто діючи в умовах ризику [11, с. 10]. У 1975 р. А. Шапіро привів таке визначення: «Підприємець – це людина, що виявляє ініціативу, організує соціально-економічні механізми, діючи в умовах ризику, і несе повну відповідальність за можливу невдачу» [139]. Г. Піншот у 1983 р. виділив два види підприємництва: інтрапренерство та антрепренерство. Інтрапренерство – внутрішньо-фірмове підприємництво, діє інтрапренер в умовах існуючого підприємства, на відміну від антрепренера, який створює нове підприємство [177].

Один із найуспішніших бізнесменів світу – Б. Гейтс, взагалі дає досить суб'єктивне визначення бізнесу: «Бізнес – відмінна гра: постійне змагання і мінімум правил. А рахунок в цій грі ведеться в грошах» [16].

Особистість, маючи всі характерні риси та компоненти тривалої готовності, має можливість вести певну підприємницьку діяльність, або навіть вести успішний бізнес у різних галузях виробництва, торгівлі, наданні послуг, але може не мати тимчасової готовності, а саме – на початку здійснення своєї бізнес-кар'єри. Адже для заснування нового бізнесу особа повинна здійснити певні формальні та неформальні кроки щодо започаткування бізнесу:

- прийняття рішення про заснування бізнес-структури;
- розробка бізнес-плану (як концептуального так і кеш-флону);
- пошук бізнес-партнерів, або інвесторів;

- укладення засновницьких договорів;
- розробка установчих документів;
- вибір видів діяльності та системи оподаткування;
- безпосереднє проведення державної реєстрації бізнесу та ін.

Для правильного і своєчасного прийняття рішень необхідні компоненти тривалої готовності: знання, навички, уміння, стійкі професійно важливі особливості сприйняття, уваги, мислення, емоційних і вольових процесів.

Тема нашого дослідження полягає у визначенні психологічних детермінант готовності саме для початку нового типу діяльності – підприємницької, яка значно відрізняється від професійної діяльності найманого працівника. Готовність професійна відіграє велику роль для заснування бізнесу і в багатьох сферах господарської діяльності відіграє провідну роль, так як людина розуміє сутність справи та джерело походження «surplus product» (прибавочного продукту). Але не менш важливим фактором є знання, розуміння та застосування умов заснування та реєстрації бізнесу в Україні, перш за все законодавчих засад. Процедура заснування та реєстрації СПД обумовлена багатьма нормативно-правовими актами [48, 19, 135, 88, 9, 72, 92, 106, 96, 117, 94, 107]. Крім того, формування готовності особистості повинне включати в себе розуміння великого навантаження у вигляді наявності контролю з боку держави, про що свідчить велика кількість законів та підзаконних актів як загальних [97, 104, 105, 109, 110, 111, 113, 114, 116, 89, 90, 91, 93, 100, 102, 115, 95], так і галузевих [113, 108, 22, 23, 24, 25]. Підтвердженням тому є актуальність вивчення в науковій літературі питання дерегуляції господарської діяльності [122, 46, 126, 132, 62, 79 та ін.].

Якщо розглянути ці процеси точки зору когнітивно-біхевіорального підходу, то особистість, досягнувши певного ступеню тривалої готовності до започаткування бізнесу, створює деякий образ або схему бачення майбутньої бізнес структури. При цьому така схема включає в себе не тільки образ бізнесу взагалі (об'єм: мале, або середнє підприємництво; вид діяльності; галузь економіки; ймовірний результат діяльності бізнесу: прибутковість, надприбутковість; перспективи розвитку та необхідність інновацій та ін), а і його

складові частини та окремі ознаки (зображення логотипу, структуру управління, «public relations», наявність конкуренції і т. п.).

Деякі науковці розглядають готовність до підприємницької діяльності через формування і реалізації наміру [60].

Усвідомлення реальної потреби у будь-чому активізує у людини динамічний стан напруження, що сприяє виникненню наміру. Усвідомлена потреба динамічно переходить у намір, який через підприємницьку діяльність дасть бажаний результат. У понятті “намір” значне місце займає когнітивна складова, яка включає пізнання об’єкта підприємницької діяльності. В даному випадку йде мова більше про тимчасову готовність. Адже нами було доведено, що готовність необхідно розглядати також і як стійку характеристику особистості та компонентів (позитивне ставлення до того чи іншого виду діяльності, професії; риси характеру, здатності, темперамент, мотивація; адекватні вимоги діяльності, необхідні знання, навички, уміння; стійкі професійно важливі особливості сприйняття, уваги, мислення, емоційних і вольових процесів та ін), формування яких є процесом складним і тривалим.

### **Висновки до розділу 1**

Отже, проаналізувавши сучасні наукові підходи до розв’язання проблеми формування психологічної готовності фахівців різних професій маємо визнати, що стан психологічної готовності до діяльності слід розуміти як складний, цілеспрямований прояв особистості, який має динамічну структуру, між компонентами якої існують функціональні залежності. Найбільш обґрунтовано та завершено слід розглядати психологічну готовність як сукупність якостей особистості та як психічний стан.

Психологічна готовність до професійної діяльності та готовність до започаткування бізнесу мають схожі компоненти, при чому компоненти психологічної готовності до бізнес-діяльності обов’язково повинні мати якісні характеристики не нижчі від готовності до професійної діяльності.

Дослідженням наукової літератури встановлено, що вітчизняні науковці по вивченій нами темі прямо у своїх дослідженнях не займались.



## РОЗДІЛ 2

### ОРГАНІЗАЦІЯ РОБОТИ ТА МЕТОДИ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

#### 2.1. Організація дослідження та характеристика досліджуваних груп

Для виконання завдань, поставлених в цій роботі нами було проведено в 2019 році комплексне дослідження, яке складалося з трьох основних етапів – теоретичного, емпіричного (констатувального та формувального експериментів) та підсумкового.

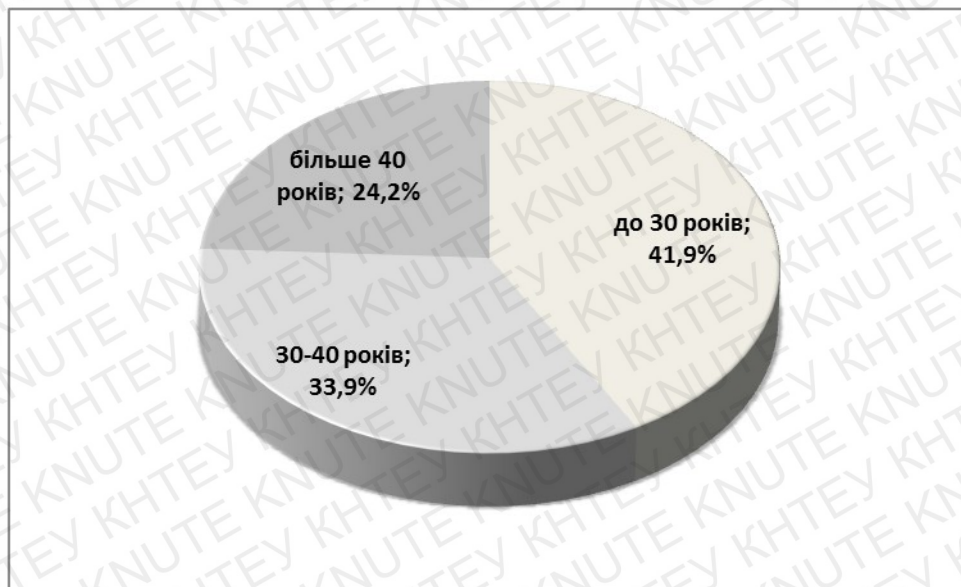
Для аналізу сформованості психологічної готовності особистості до започаткування бізнесу необхідним є проведення психологічного експерименту. У науковій літературі розрізняють такі види психологічного експерименту: констатуючий, при якому дослідник експериментальним шляхом вивчає лише наявність зв'язків та залежностей між явищами, визначає вихідні дані дослідження; формувальний – із застосуванням спеціально розробленої системи заходів, спрямованих на формування певних якостей; контрольний – визначає рівень знань, умінь та навичок, базуючись на матеріалах формувального експерименту [64, 52, 49, 27, 143, 10, 130, 21, 68]. З метою виконання завдань, поставлених в цій роботі нами було визначено необхідність проведення констатуючого та формувального експериментів.

На першому етапі констатуючого експерименту здійснено вивчення стану розробки наукової проблеми на теоретичному та прикладному рівнях, аналіз законодавства України, планування програми дослідження, а також здійснено аналіз умов та особливостей започаткування бізнесу в Україні.

На другому етапі нами сформовано вибірку досліджуваних та проаналізовано їх соціально-демографічні характеристики. Вибрано дизайн експериментальних груп – дві групи: експериментальна та контрольна. Групи відбиралися за стратегією рандомізації (процес випадкового розподілення

учасників експерименту по групах) [76; 10, с.192; 130, с. 24-25; 143]. Нами було сформовано контрольну та експериментальну групи (КГ – 30 осіб; ЕГ – 58 осіб).

Вибіркою у дослідженні були клієнти, які на протязі 2017-2019 року зверталися за консультаціями до Адвокатського Бюро «Рясенчук та партнери» щодо започаткування бізнесу, але до початку нашого дослідження цими особами власний бізнес не було зареєстровано, що і мало забезпечити певну репрезентативність вибірки. Вибірка досліджуваних проводилася за різними віковими групами (рис.2.1).



**Рис. 2.1. Склад вибірки досліджуваних за віковою ознакою**

Основну частину досліджуваних склали особи віком до тридцяти років – 41,9 % загальної кількості. Це може пояснюватись певною активністю та мобільністю молоді, її прагнення до самовизначення та подальшого розвитку. Найменшу частку склали досліджувані віком більше 40 років – 24.2 %, хоча така частка для цієї вікової категорії досить висока, так як такі особи як правило вже визначились із працевлаштуванням, кар’єрою та напрямком діяльності.

У дослідженні приймали участь особи із різним рівнем освіти (рис.2.2).



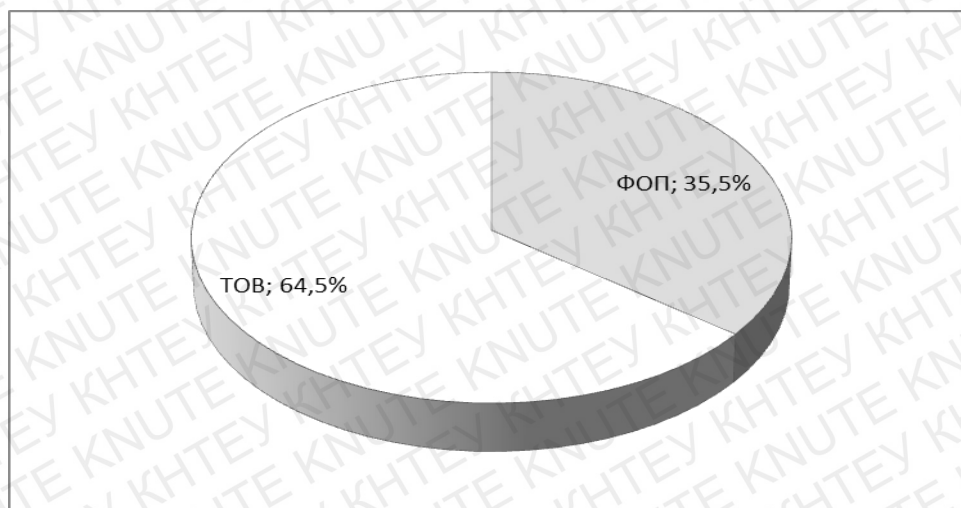
**Рис. 2.2. Склад вибірки досліджуваних за рівнем освіти**

За сферою можливого створення СПД, до якої був проявлений інтерес, розподіл досліджуваних показаний на рис. 2.3.



**Рис. 2.3. Склад вибірки досліджуваних за галузями можливої діяльності у разі створення СПД**

Організаційно-правова форма бажаного СПД у досліджуваних також розподілилася на два напрямки: товариство з обмеженою відповідальністю та фізична особа-підприємець. Такий розподіл показано на рис.2.4.



**Рис. 2.4. Склад вибірки досліджуваних за організаційно-правовою формою СПД**

Таким чином, найбільше – 41,9 % досліджуваної групи склали особи, які цікавляться започаткуванням нового бізнесу віком до 30 років, 61,3 % обстежених мають вищу освіту, велику частку – 53,2 % досліджуваних осіб вибрали сферу діяльності – торгівлю.

Третій етап констатувального експерименту полягав у визначенні психологічних характеристик критеріїв і рівнів структурних компонентів психологічної готовності особистості до започаткування бізнесу.

У ході формувального експерименту було апробовано програму формування психологічної готовності особистості до започаткування бізнесу, для мети якої було розроблено тренінг «Твій новий бізнес» (додаток А), що спрямований на опанування важливих для заснування бізнесу знань, умінь і навичок шляхом розуміння внутрішніх детермінант, які впливають на прийняття рішення щодо започаткування бізнесу.

## **2.2. Обґрунтування інструментарію дослідження**

Для розв'язання поставлених у даній роботі завдань та досягнення мети використано загальнонаукові методи: теоретичні – аналіз, синтез, порівняння, систематизація, узагальнення наукової літератури з проблеми формування

психологічної готовності особистості до діяльності; емпіричні: психологічний експеримент (констатувальний і формувальний етапи), спостереження, бесіда, методи активного соціально-психологічного навчання, психодіагностичні методи (анкетування, тестування, контент-аналіз), які забезпечили реалізацію експерименту; кількісні: кореляційний, факторний, дисперсійний аналіз, критерій Вілкоксона, критерій Стюдента, критерій рівності дисперсій Лівіня з наступною їх якісною інтерпретацією. З метою отримання необхідних емпіричних даних нами використано метод анкетування.

На констатувальному етапі необхідно було визначити психологічні характеристики критеріїв і рівнів структурних компонентів психологічної готовності особистості до започаткування бізнесу. Для цього ми розробили авторську анкету для визначення психологічних складових структурних компонентів психологічної готовності осіб до започаткування бізнесу (додаток Б). Анкета складається із 4 блоків, відповідно до встановлених в попередніх розділах компонентів готовності. Досліджувані ранжували ці компоненти, у ході чого найбільша кількість отриманих балів від усієї генеральної сукупності склали ті компоненти психологічної готовності, які в подальшому досліджувались.

Діагностика мотиваційного компонента психологічної готовності особистості до започаткування бізнесу проводилась за допомогою сукупності методик вивчення мотивації. Дослідження мотивації включало оцінку ступеня вираженості мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач, для чого використовувалися методики Т. Елерса – «Діагностика мотивації прагнення до успіху» і «Діагностика мотивації уникнення невдач» (додатки В, Г). Вибір цих методик визначався їх адаптованістю, валідністю й високою надійністю, а також існуванням тестових норм.

На етапі дослідження типологічного компонента психологічної готовності використовувалась методика на оцінку загальних здібностей до підприємництва (GET TEST в адаптації Ю. Пачковського), дає можливість визначити рівень розвитку підприємницьких особистісних характеристик (Додаток Д). Кожна із

зазначених характеристик має комплексний характер, тобто розкривається через системи якостей, які дають можливість проаналізувати їх детально: потреба в досягненнях (подальшому розвитку), потреба в незалежності, схильність до творчості (творчі здібності), уміння йти на розумний (зважений) ризик, цілеспрямованість та рішучість [36, 38, 47].

Крім того, для дослідження типологічного компонента нами було використано Айзенка особистісний опитувальник. Опитувальник, який отримав назву «Айзенка особистісний опитувальник» (Eysenck Personality Inventory, або EPI) було вперше опубліковано у 1963 р. і складається з 57 питань, призначених для діагностики екстра – інтроверсії і нейротизму (невротизму) та тип темпераменту, а також 9 питань, що становлять так звану «Шкалу брехні» [57, с.357; 136 с.141; 58 с.390; 44].

На етапі дослідження емоційно-вольового компонента психологічної готовності до діяльності використовувалася методика дослідження вольової саморегуляції [167, 83, 86, 137, 58], яка дозволила визначити величину індексу вольової саморегуляції за пунктами загальної шкали та індексів, за субшкалою наполегливості і самовладання (додаток Е). Кожен індекс є сумою балів, отриманих при підрахунку збігу відповідей з ключем загальної шкали чи субшкали [137, 138, 169].

На етапі дослідження когнітивного компонента психологічної готовності до діяльності використовувалась методика КОТ (Короткий Орієнтовний Тест), який є адаптацією тесту Е. Вандерліка та належить до категорії тестів «загального інтелекту» (додаток Ж). Методику КОТ можна використати для дослідження великої кількості компонентів загальних здібностей [75, с.329; 152; 34; 35]. Методика КОТ використовується при попередньому відборі та розподілі кадрів, профорієнтаційній роботі, психодіагностиці навченості і ділових якостей особистості [171]. Переваги цієї методики у порівнянні з аналогічними методиками – швидкість і зручність проведення та обробки даних, висока валідність і надійність [178, с. 24].



На етапі констатувального експерименту було сплановано програму дослідження на підставі аналізу стану розробки наукової проблеми на теоретичному та прикладному рівнях, аналізу законодавства України. На другому етапі нами сформовано вибірку досліджуваних та проаналізовано їх соціально-демографічні характеристики. Для виконання завдань нашого дослідження нами було вибрано дизайн експериментальних груп – дві групи: експериментальна та контрольна.

Також нами було обґрунтовано інструментарій дослідження та обрано 6 методик: «Діагностика мотивації прагнення до успіху» і «Діагностика мотивації уникнення невдач» Т. Елерса, методика на оцінку загальних здібностей до підприємництва (GET TEST в адаптації Ю. Пачковського), особистісний опитувальник Г. Айзенка, методика дослідження вольової саморегуляції А. Зверькова, Є. Ейдмана, короткий орієнтовний тест (КОТ) Е. Вандерліка (в адаптації В. Бузіна).

Третій етап констатувального експерименту полягав у визначенні психологічних характеристик критеріїв і рівнів структурних компонентів психологічної готовності особистості до започаткування бізнесу. Нами було розроблено авторську анкету для визначення психологічних складових структурних компонентів психологічної готовності осіб до започаткування бізнесу.

Для виконання завдань формувального експерименту нами було сплановано програму формування психологічної готовності особистості до започаткування бізнесу, для мети якої було розроблено тренінг «Твій новий бізнес».



### РОЗДІЛ 3

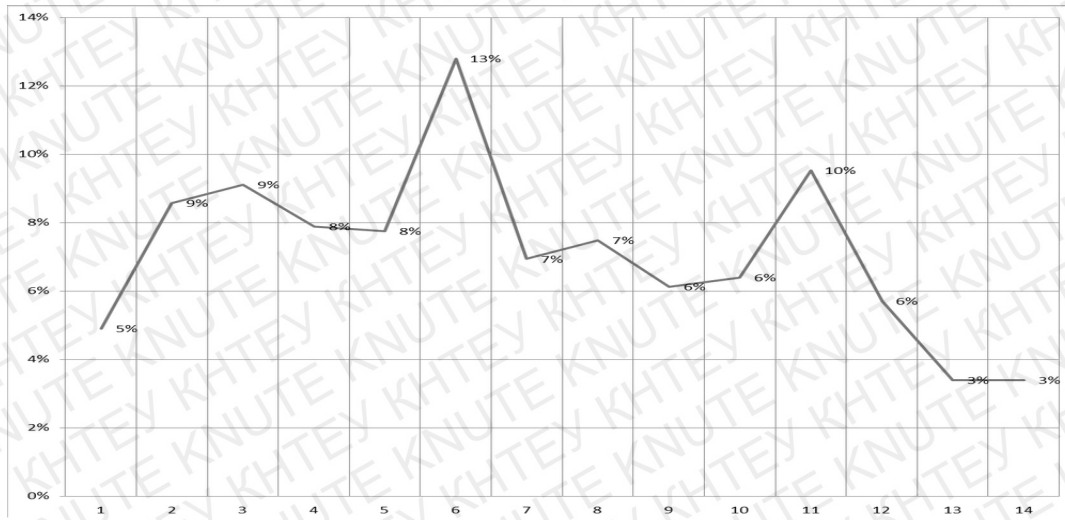
## ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ДЕТЕРМІНАНТ ГОТОВНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ДО ЗАПОЧАТКУВАННЯ БІЗНЕСУ

### 3.1. Результати констатувального етапу дослідження

Узагальнені результати аналізу наукової літератури та психологічних особливостей діяльності у сфері бізнесу та професійної діяльності дозволили нам розробити анкету, яка містить психологічні критерії, що характеризують психологічну готовність особистості до започаткування бізнесу (див. додаток Б). Досліджуваним необхідно було проранжувати дані критерії. Отримані рангові результати якостей структурних компонентів психологічної готовності відображені на рис. 3.1. – 3.4.

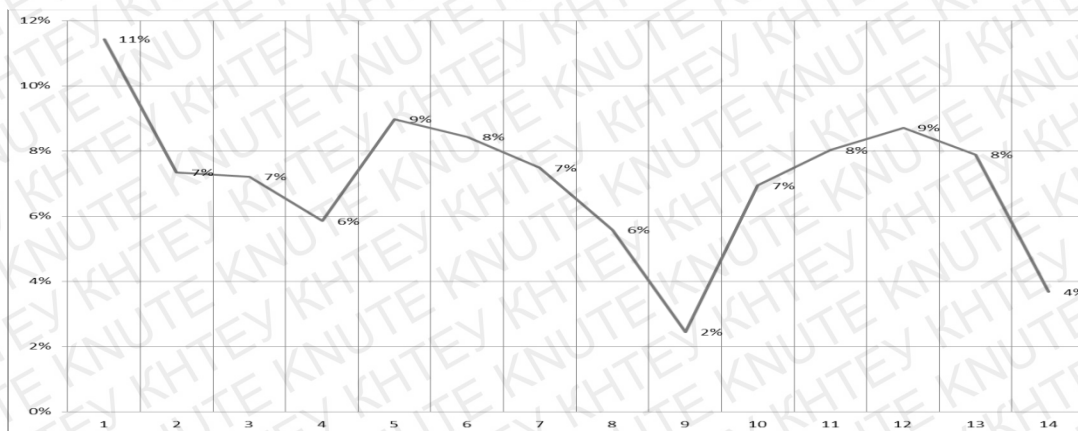
Дослідження показало, що найменшим ранговим показником мотиваційних якостей (див. рис. 3.1.) серед осіб, маючих намір заснувати бізнес є витіснення (заміщення) наявних особистісних проблем та бажання розвивати бізнес (по 3 %); розуміння й усвідомлення значення відкриття бізнесу для розвитку держави та суспільства (5 %). Найвищим ранговим показником є: прагнення добитися успіху (13 %); прагнення до ризику (10 %); свідоме прагнення до підвищення якості надання послуг, виробництва та/або продажу якісних товарів (9 %) і т. ін.

Встановлено, що найменшим ранговим показником типологічних якостей (див. рис. 3.2.) серед осіб, маючих намір заснувати бізнес є фізична тренованість і витривалість (2 %); стиль керівника (4 %). Найвищим ранговим показником є: організованість (11 %); нервово-психічна стійкість та швидкість прийняття рішень (по 9 %) і т. ін.



Примітка. 1 – розуміння й усвідомлення значення відкриття бізнесу для розвитку держави та суспільства; 2 – прагнення до незалежності; 3 – свідоме прагнення до підвищення якості надання послуг, виробництва та/або продажу якісних товарів; 4 – потреба в подоланні труднощів і наполегливості в досягненні мети; 5 – прояв інтересу до розвитку галузі (торгівлі, виробництва і т.п.); 6 – прагнення добитися успіху; 7 – реалізація власної працьовитості; 8 – любов до обраної сфери ведення бізнесу; 9 – прагнення до збагачення; 10 – свідоме прагнення до подолання труднощів; 11 – прагнення до ризику; 12 – поліпшення свого майнового стану; 13. – витіснення (заміщення) наявних особистісних проблем; 14 – бажання розвивати бізнес.

Рис. 3.1. Рангова значимість мотиваційних якостей психологічної готовності особистості до започаткування бізнесу

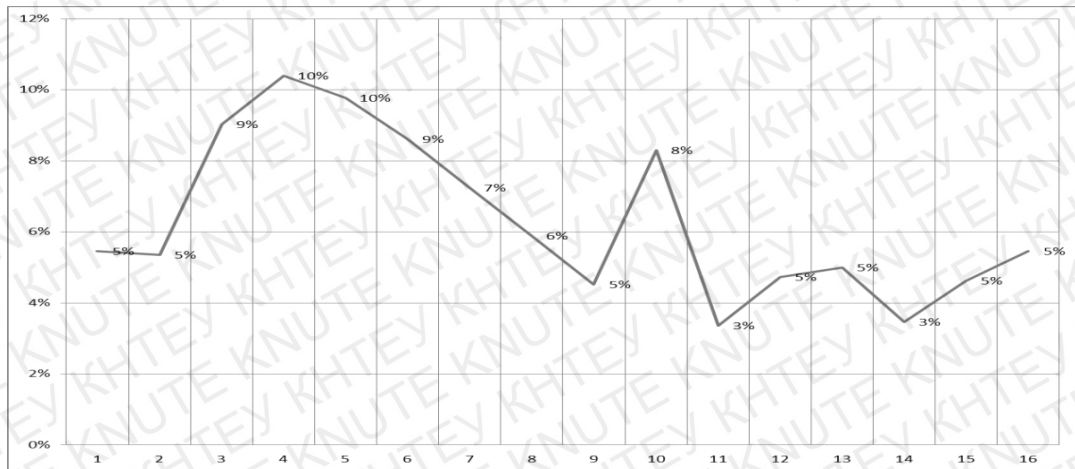


Примітка. 1. організованість; 2. тип нервової системи (слабкий, сильний); 3. сила і врівноваженість процесів збудження і гальмування; 4. рухливість; 5. нервово– психічна стійкість; 6. самооцінка; 7. адаптивність до мінливих умов; 8. дисциплінованість; 9. фізична тренуваність і витривалість; 10. самокритичність, самоаналіз; 11. емоційна стійкість до тривалих навантажень, ризику; 12. швидкість прийняття рішень; 13. комунікабельність; 14. стиль керівника.

Рис. 3.2. Рангова значимість типологічних якостей психологічної готовності особистості до започаткування бізнесу

Встановлено, що найменшим ранговим показником когнітивних якостей (див. рис. 3.3.) серед осіб, маючих намір заснувати бізнес є пильність та обережність (по 3 %). Найвищим ранговим показником є: наявність професійних умінь і навичок; здатність до аналізу ситуації, що склалася (по 10 %); обсяг знань,

приймів, засобів і способів досягнення мети; здатність діяти на випередження (попередження) (по 9 %) і т. ін.

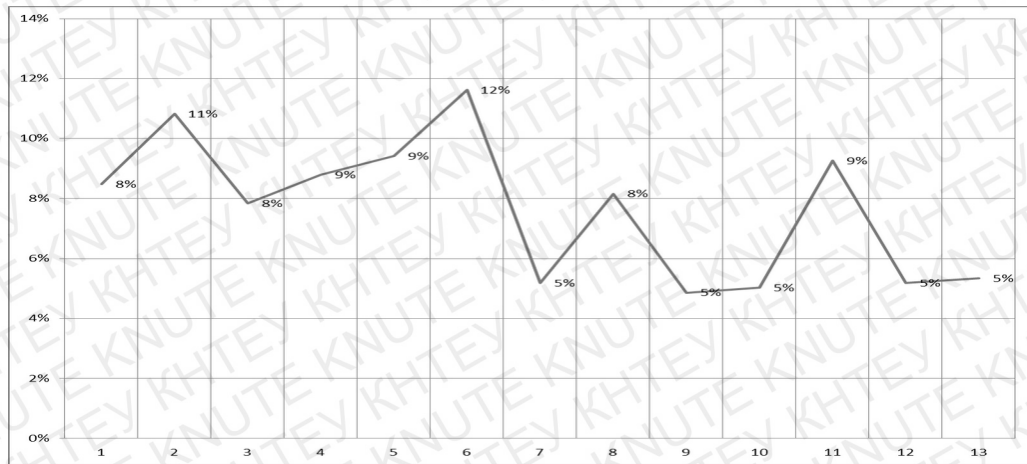


Примітка: 1 – розуміння завдань діяльності, виконання обов’язків і оцінка їх значущості; 2 – уявлення про ймовірні труднощі, майбутні зміни умов ведення бізнесу; 3 – обсяг знань, прийомів, засобів і способів досягнення мети; 4 – наявність професійних умінь і навичок; 5 – здатність до аналізу ситуації, що склалася; 6 – здатність діяти на випередження (попередження) ; 7 – гострота розуму; 8 – уважність; 9 – спостережливість; 10 – винахідливість; 11 – пильність; 12 – інтуїція; 13 – бізнес-етика; 14 – обережність; 15 – чесність; 16 – зосередженість.

**Рис. 3.3. Рангова значимість когнітивних якостей психологічної готовності особистості до започаткування бізнесу**

Дослідженням встановлено, що найменшим ранговим показником емоційно-вольових якостей (див. рис. 3.4.) серед осіб, маючих намір заснувати бізнес є: стійкість до перевантажень; уміння знімати нервово-психічну напругу та втому; вміння викликати бажані психічні стани; здатність протистояти втомі, долати сумніви, розгубленість, боязнь, страх; цілеспрямованість (по 5 %).

Найвищим ранговим показником є: висока відповідальність (12 %); Уміння мобілізуватися при необхідності (11%); тактовність у поводженні з клієнтами, покупцями (замовниками); рішучість і самовладання; відчуття задоволення під час ведення бізнесу (по 9 %) і т. ін.



Примітка. 1 – здатність регулювати свій психічний стан, відчуття, емоції, пригнічувати негативні емоції, страх, панічні реакції; 2 – уміння мобілізуватися при необхідності; 3 – здатність протистояти неочікуваній зміні обстановки та подразникам під час ведення бізнесу; 4 – тактовність у поводженні з клієнтами, покупцями (замовниками); 5 – рішучість і самовладання; 6 – висока відповідальність; 7 – стійкість до перевантажень; 8 – упевненість у своїх силах; 9 – уміння знімати нервово-психічну напругу та втому; 10 – уміння викликати бажані психічні стани; 11 – відчуття задоволення під час ведення бізнесу; 12 – здатність протистояти втомі, долати сумніви, розгубленість, боязнь, страх; 13 – цілеспрямованість.

Рис. 3.4. Рангова значимість емоційно-вольового компонента психологічної готовності особистості до започаткування бізнесу

Отримані результати виділених психологічних критеріїв психологічної готовності дають можливість розробити рівні (високий, середній, низький) оцінки готовності особистості до започаткування бізнесу.

Мотиваційний компонент отримав такі рівні психологічної готовності та їх ознаки:

- високий: висока потреба добитися успіху як у бізнес-кар'єрі так і в загальному розвитку особистості; усвідомлене за врівноважене прагнення до розумного ризику; чітко виражене прагнення отримання результату та ін.;

- середній: усвідомлюється потреба добитися загального успіху у бізнесі; не завжди розуміються наслідки ризику; розуміння прагнення до підвищення якості товарів, більше як необхідності, зумовленої вимогами нормативно-правових актів.

- низький: потреба добитися успіху практично відсутня, носить більш декларативний характер; прагнення до ризику мало виражене, повне нерозуміння наслідків ризикованих дій чи прийнятих рішень; прагнення до підвищення якості товарів відсутнє.

Типологічний компонент має такі рівні психологічної готовності:

- високий: висока ступінь організованості, наявність планування та контролю за його виконанням, раціональне використання часу; висока нервово-психічна стійкість до зміни ситуації та навантажень, низький рівень ригідності та висока саморегуляція та ін.;
- середній: організованість проявляється ситуативно, при важливих завданнях, планування та контроль за його виконанням відсутні, або в межах одного завдання, час використовується нерационально; середня нервово-психічна стійкість до зміни ситуації та навантажень, середній рівень ригідності та середня саморегуляція та ін.;
- низький: організованість відсутня, незалежно від важливості завдання, планування та контроль відсутні повністю, час використовується нерационально; низька нервово-психічна стійкість до зміни ситуації та навантажень, високий рівень ригідності та низька саморегуляція; швидкість прийняття рішень низька.

Емоційно-вольовий компонент має такі рівні психологічної готовності та їх ознаки:

- високий: висока відповідальність за наслідки конкретних дій та діяльність в цілому, як особисту, так і СПД; уміння швидко мобілізуватися при необхідності; розвинута тактовність, тонке відчуття міри та дотримання кордонів у спілкуванні з клієнтами, покупцями (замовниками); сильно виражені рішучість і самовладання;
- середній: середня відповідальність за наслідки діяльності в цілому; уміння мобілізуватися при необхідності середнє; середня тактовність з клієнтами, покупцями (замовниками); слабка рішучість і самовладання;
- низький: відповідальність за наслідки діяльності практично відсутня; повне невміння мобілізуватися при необхідності; відсутня тактовність, наявна грубість, нерішучість і відсутність самовладання.

Когнітивний компонент має такі рівні:

- високий: високі професійні уміння та навички; сильні аналітичні здібності; великий обсяг знань, прийомів, засобів і способів досягнення мети діяльності; усвідомлення і розуміння наслідків;
- середній: професійні уміння та навички на середньому рівні; середні аналітичні здібності; середній з низькою структурованістю обсяг знань, прийомів, засобів і способів досягнення мети діяльності;
- низький: професійні уміння та навички на низькому рівні, або відсутні; низькі аналітичні здібності; низький неструктурований обсяг знань, прийомів, засобів і способів досягнення мети.

Мотиваційний компонент є одним із найважливіших у структурі особистості, його можна назвати рушійною силою діяльності особистості та втіленням сукупності факторів, які опосередковано спрямовують поведінку та діяльність людини. Також мотивація здатна впливати на процес утворення життєвих цілей і підтримувати смисл активності людини [164; 153; 147].

Для дослідження мотиваційного компонента готовності особистості до започаткування бізнесу нами були застосовані методики Т. Елерса: «Методика діагностики особистості на мотивацію до уникнення невдач» та «Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху» [31].

Статистичний аналіз мотивації до уникнення невдач виконано на основі емпіричного розподілу (табл. 3.1).

*Таблиця 3.1*

**Статистичний аналіз мотивації до уникнення невдач на етапі констатувального експерименту**

<b>Рівень</b>	<b>ЕГ, <math>n_1 = 58</math></b>	<b>ЕГ, %</b>	<b>КГ, <math>n_2 = 30</math></b>	<b>КГ, %</b>
<b>Низький</b>	13	22%	8	27%
<b>Середній</b>	18	31%	10	33%
<b>Високий</b>	13	22%	6	20%
<b>Дуже високий</b>	14	24%	6	20%

З метою визначення наявності, або відсутності відмінностей показників ЕГ і КГ нами було проведено розрахунок описової статистики (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

**Описова статистика мотивації до уникнення невдач ЕГ та КГ (бали)**

Показники	ЕГ	КГ
Число одиниць спостереження	58	30
Середня арифметична	15,05	13,6
Медіана	16	14,5
Стандартне квадратичне відхилення	6,50	6,7
Середня помилка середньої арифметичної	0,85	1,22

У результаті порівняння двох вибірок ЕГ та КГ ми отримали результати: значення t-критерію Стьюдента:  $t=0.98$ , при рівні значущості  $p = 0,05$ , відмінності статистично не значимі.

Статистичний аналіз мотивації прагнення до успіху виконано на основі емпіричного розподілу (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

**Статистичний аналіз мотивації прагнення до успіху на етапі констатувального експерименту**

Рівень	ЕГ, $n_1 = 58$	ЕГ, %	КГ, $n_2 = 30$	КГ, %
Низький	4	7%	2	7%
Середній	15	26%	7	23%
Високий	16	28%	9	30%
Дуже високий	23	40%	12	40%

З метою визначення наявності, або відсутності відмінностей показників ЕГ і КГ нами було проведено розрахунок основних показників описової статистики (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Описова статистика мотивації прагнення до успіху ЕГ та КГ**

Показники	ЕГ	КГ
Число одиниць спостереження	58	30
Середня арифметична	17,3	18,4
Медіана	16	19
Стандартне квадратичне відхилення	4,2	4,8
Середня помилка середньої арифметичної	0,85	1,22

В результаті порівняння двох вибірок ЕГ та КГ ми отримали результати: значення t-критерію Стьюдента:  $t=0,324$ , при рівні значущості  $p = 0,05$ , відмінності статистично не значимі.

Узагальнені результати мотивації до успіху та мотивації до уникнення невдач для порівняння подані в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

**Показники мотивації до успіху, до уникнення невдач (у балах,  $M \pm \sigma$ )**

Зумовлені фактори	ЕГ	КГ
Мотивація до уникнення невдач	15,05±6,5	13,6±6,7
Мотивація до успіху	17,3±4,2	18,4±4,8

У результаті дослідження мотивації до уникнення невдач та мотивації до успіху в ЕГ та КГ рівень цих компонентів має середній рівень і характеризується значним розкидом значень. На етапі формувального експерименту є необхідним приділити увагу вивченню досліджуваними сутності понять і впливу на результативність діяльності «мотивації до уникнення невдач» та «мотивації прагнення до успіху» та включити це питання до програми тренінгу.

Для дослідження типологічного компоненту готовності особистості до започаткування бізнесу нами була застосована методика «Особистісний опитувальник Г. Айзенка».

Статистичний аналіз за типами темпераменту виконано на основі емпіричного розподілу (таблиця 3.6).

Таблиця 3.6

**Статистичний аналіз за типами темпераменту**

Тип темпераменту	ЕГ, $n_1 = 58$	ЕГ, %	КГ, $n_1 = 30$	КГ, %
Меланхолік	30	52%	16	53%
Холерик	6	10%	2	7%
Сангвінік	7	12%	4	13%
Флегматик	12	21%	7	23%
Меланхолічно-флегматичний	2	3%	0	0%
Меланхолічно-холеричний	1	2%	1	3%



З метою візуалізації однорідності характеристик вибірок нами адаптовано шкалу нейротизму-



інтроверсії до кількісних показників ЕГ і КГ (рис.3.5).

### Рис. 3.5. Візуалізація вибірок за шкалою нейротизму-інтроверсії

У результаті порівняння двох вибірок ЕГ та КГ за ознакою екстраверсії-інтроверсії ми отримали результати: значення t-критерію Стюдента: 0,2, при рівні значущості  $p = 0,05$ , відмінності статистично не значимі. За ознакою нейротизму ми отримали результати: значення t-критерію Стюдента:  $t = 0,3$ , при рівні значущості  $p = 0,05$ , відмінності статистично не значимі.

У ході дослідження індивідуально-типологічних характеристик особистості було встановлено, що в групі досліджуваних переважає меланхолічний тип темпераменту (ЕГ – 52%, КГ – 53%), на другому місці – флегматики (ЕГ – 21%,

КГ – 23%) і найменше в групах досліджуваних представлені холерики і сангвініки. Переважна кількість досліджуваних належать до інтровертів (ЕГ – 70%, КГ – 71%), та до емоційно вразливого типу (ЕГ – 55%, КГ – 57%).

У зв'язку із специфічністю отриманих результатів ми перевірили залежність між двома показниками: нейротизмом та екстраверсією за допомогою критерію Пірсона з використанням програмного забезпечення IBM SPSS Statistics (11-2018). Значення коефіцієнта кореляції Пірсона склало (-0,289), що відповідає значущому зворотному двосторонньому зв'язку між рівнями нейротизму та екстраверсії (при  $p < 0.05$ ).

Методика на оцінку загальних здібностей до підприємництва (GET TEST), дає можливість визначити рівень розвитку підприємницьких особистісних характеристик. Статистичний аналіз посекційної оцінки конкретних рис приведено в табл. 3.7.

Таблиця 3.7

#### Статистичний аналіз загальних здібностей до підприємництва

Характеристики	Рівні	ЕГ, $n_1 = 58$	ЕГ, %	КГ, $n_2 = 30$	КГ, %
Потреба в досягненнях (подальшому розвитку)	Високий	0	0%	0	0%
	Середній	9	16%	3	10%
	Нижче сер.	49	84%	27	90%
Потреба в незалежності / автономії	Високий	3	5%	2	7%
	Середній	20	34%	11	37%
	Нижче сер.	25	43%	17	57%
Схильність до творчості (творчі здібності / нахили)	Високий	4	7%	1	3%
	Середній	33	57%	15	50%
	Нижче сер.	21	36%	14	47%
Вміння іти на розумний (зважений) ризик	Високий	0	0%	0	0%
	Середній	22	38%	11	37%
	Нижче сер.	36	62%	19	63%
Цілеспрямованість та рішучість	Високий	0	0%	0	0%
	Середній	27	47%	13	43%
	Нижче сер.	31	53%	17	57%

Високий рівень спостерігався лише у 3-7% досліджуваних в потреба в незалежності та схильності до творчості. Інші показники – нижче середнього.

Таблиця 3.8

## Описова статистика загальних здібностей до підприємництва (бали)

Показник		Потр. досягн	Потр. незал	Схиль. творч	Розум. ризик	Цілеспр. рішуч.
N	Валідні	58	58	58	58	58
Середнє		5,31	3,21	7,36	6,19	7,14
Стандарт. помилка		0,30	0,17	0,34	0,32	0,24
Медіана		6,00	3,00	8,00	7,00	7,00
Мода		7,00	3,00	9,00	8,00	8,00
Стандартн. відхил.		2,30	1,28	2,61	2,41	1,84
Дисперсія		5,31	1,64	6,80	5,81	3,38

Описова статистика (табл. 3.8) дає змогу зробити висновок, що середні значення вибірки по всім показникам знаходяться на рівні нижче середнього, крім показника схильності до творчості (творчі здібності / нахили), який міститься ближче до середнього рівня –  $M=7,36\pm 2,6$ .

Дослідження емоційно-вольового компонента психологічної готовності здійснювалось за такими параметрами: вольова саморегуляція, наполегливість, самовладання з використанням методики «Методика дослідження вольової саморегуляції А. Зверькова та Є. Ейдмана». Статистичний аналіз посежційної оцінки конкретних рис приведено у табл. 3.9.

Таблиця 3.9

## Статистичний аналіз вольової саморегуляції

Характеристики	Рівні	ЕГ, $n_1 = 58$	ЕГ, %	КГ, $n_1 = 30$	КГ, %
Загальна шкала	Високий	42	72%	22	73%
	Низький	16	28%	8	27%
Наполегливість	Високий	19	33%	8	27%
	Низький	39	67%	22	73%
Самовладання	Високий	22	38%	12	40%
	Низький	36	62%	18	60%

Статистичний аналіз вольової саморегуляції показав, що високий рівень спостерігався у більшості досліджуваних за загальною шкалою ЕГ – 72%, КГ – 73%. За шкалами «наполегливість» та «самовладання» у більшості досліджуваних був рівень нижче високого, що частково можна пов'язати з раніше дослідженим

високим рівнем нейротизму у більшості респондентів. Тому є необхідним дослідити середні показники вольової саморегуляції у досліджуваних групах. Описова статистика (табл. 3.10) дає змогу зробити висновок, що середні значення вибірки по зальній шкалі знаходяться на високому рівні (більше 12 балів). Наполегливість та самовладання також знаходяться на рівні близько до високого –  $M=6\pm 2,55$  і  $M=8\pm 2,55$  балів відповідно. Можна зробити висновок, що в середньому обидві вибірки характеризуються емоційною зрілістю, активністю, незалежністю, самостійністю, працездатністю, прагненням до виконання запланованого, емоційною стійкістю.

Таблиця 3.10

### Описова статистика вольової саморегуляції (бали)

Показник		ЕГ			КГ		
		З	Н	С	З	Н	С
<b>N</b>	<b>Валідні</b>	58	58	58	30	30	30
<b>Середнє</b>		14,26	8,38	6,09	13,87	8,33	14,26
<b>Станд. помилка</b>		0,48	0,33	0,33	0,66	0,44	0,48
<b>Медіана</b>		13,00	8,00	6,00	13,00	8,00	13,00
<b>Мода</b>		13,00	7,00	4,00	13,00	8,00	13,00
<b>Станд. відхил.</b>		3,68	2,55	2,55	3,59	2,38	3,68
<b>Дисперсія</b>		13,53	6,49	6,50	12,88	5,68	13,53

Примітка. З – загальна шкала, Н – наполегливість, С – самовладання.

Разом з тим прагнення до постійного самоконтролю, надмірне свідоме обмеження спонтанності може призвести до підвищення внутрішньої напруженості, до переважання постійної стурбованості та втоми.

В результаті порівняння двох вибірок ЕГ та КГ за ознакою вольової саморегуляції ми отримали результати: значення t-критерію Стьюдента: 0,478, при рівні значущості  $p = 0,05$ , відмінності статистично не значимі.

В ході дослідження когнітивного компоненту готовності до започаткування бізнесу нами було застосовано короткий орієнтовний тест (КОТ) В. Бузіна, Е. Вандерліка для визначення інтегрального показника загальних здібностей, який відноситься до категорії тестів розумових здібностей (IQ). Статистичний аналіз цього інтегрального показника приведено в таблиці 3.11.

Таблиця 3.11

**Статистичний аналіз інтегрального показника загальних здібностей**

Характеристики	ЕГ, $n = 58$	ЕГ, %	КГ, $n = 30$	КГ, %
Низький	4	7%	2	7%
Нижче середнього	11	19%	6	20%
Середній	31	53%	17	57%
Вище середнього	9	16%	3	10%
Високий	3	5%	2	7%

Середні показники інтегрального показника загальних здібностей у досліджуваних групах за допомогою методів описової статистики подано у таблиці 3.12.

Таблиця 3.12

**Описова статистика інтегрального показника загальних здібностей (бали)**

Показник		ЕГ	КГ
N	Валідні	58	30
Середнє		21,07	20,93
Станд. помилка		0,60	0,85
Медіана		21,00	21,50
Мода		18,00	22,00*
Стандартн. відхил.		4,54	4,64
Дисперсія		20,59	21,51

Примітка: \*Існує декілька модальних значень. Показано найменше значення.

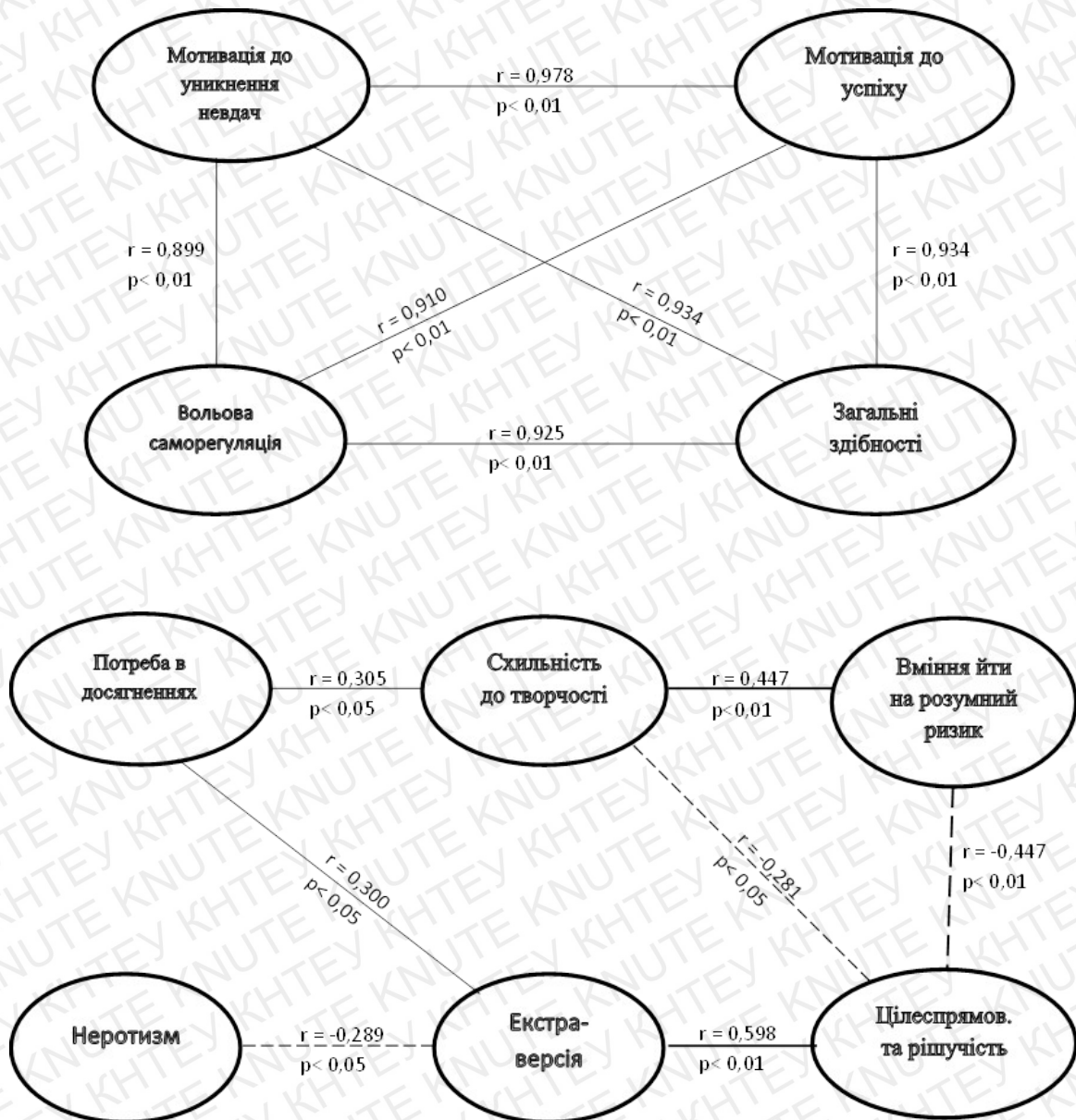
В результаті порівняння двох вибірок ЕГ та КГ за показником загальних здібностей ми отримали результати: значення t-критерію Стьюдента:  $t = 0,1$ , при рівні значущості  $p=0,05$ , відмінності статистично не значимі. Показник середнього квадратичного (ЕГ –  $21 \pm 4,54$ , КГ –  $20,9 \pm 4,64$ ) вказує на те, що основна кількість досліджуваних в обох групах знаходиться на середньому рівні з відсутнім відхиленням від медіани.

Вимоги об'єктивності психологічних досліджень зумовлюють широке використання процедур вимірювання похідних змінних, з використанням математично-статистичних методів кількісних встановлення взаємозв'язків між ними визначення їх факторної ваги та формування на цій основі закономірностей щодо результатів конкретної вибірки. У науковій літературі [74; 124] кореляція розглядається як співвідношення статистичних значень між випадковими

величинами, при якій зміна однієї з величин призводить до зміни математичного очікування іншої.

Для виявлення особливостей прояву психологічних параметрів нами було проведено кореляційний аналіз психологічних параметрів в експериментальній групі за допомогою статистичного пакета IBM SPSS Statistics (11-2018) були розраховані коефіцієнти кореляції Пірсона (додаток 3).

В результаті кореляційного аналізу нами була розроблена плеяда значимих кореляційних зв'язків компонентів психологічної готовності особистості та визначені найбільш статистично значущі взаємозв'язки між шкалами методик (Рис. 3.6).



**Рис. 3.6. Кореляційна плеяда значимих двосторонніх кореляційних зв'язків між компонентами психологічної готовності**

В результаті побудови кореляційних плеяд нами було встановлено відсутність значущого статистичного зв'язку типологічного компонента з іншими компонентами психологічної готовності. Це означає не відсутність зв'язків взагалі, про наявність як статистично не значущих, так і латентних взаємозв'язків. Також можна зробити висновок, що в ході подальшого формувального експерименту для досягнення мети нашого дослідження ми можемо коректувати через мотиваційний компонент інші компоненти готовності.

Однак незначущий статистичний зв'язок з типологічним дає можливість не враховувати цей компонент, як впливову детермінанту загальної готовності. Також необхідно підкреслити значущий прямий кореляційний зв'язок між мотивацією досягнення успіху та мотивацією до уникнення невдач. Наявність такого прямого зв'язку ускладнює корекцію цих двох видів мотивації, так як при підвищенні однієї статистично достовірно, що буде підвищуватися інша. Тому необхідно також приділити увагу послабленню в ЕГ такого зв'язку.

При цьому ми зазначаємо, що після Д. Аткинсона та Д. Макклеланда [175; 176] багато науковців ([148], [156] та ін.) розглядають прагнення до успіху й уникнення невдач як протилежні та взаємовиключні полюси на шкалі мотивації досягнення, тобто якщо людина орієнтована на успіх, то вона не відчуває страху перед невдачею і навпаки, якщо вона орієнтована на уникнення невдачі, то у неї слабо виражене прагнення до успіху. У межах біполярної моделі є неприпустимою відсутність кореляції, а тим більше – позитивної кореляції. Подібний прецедент виник і в М. Ковінгтона [173], який, проаналізувавши особливості досліджуваних з приводу мотивації досягнення успіху й уникнення невдач, наклав їх на квадріполярну систему координат, де на осі «х» відкладається рівень мотивації досягнення успіху, а на осі «у» – рівень мотивації уникнення невдач. Квадріполярна модель стає більш популярною серед американських, англійських, японських та австралійських дослідників [148]. Тому наш випадок науково цікавий та потребує більш детального вивчення за межами нашого дослідження.

При проведенні констатувального експерименту під час анкетування в результаті формалізованого інтерв'ю, спостереження, бесіди, аналізу вербальних і невербальних компонентів спілкування нами була встановлена необхідність проведення додаткового психодіагностичного обстеження двох досліджуваних. Таке обстеження виходило за рамки досліджуваної теми, тому нами був застосований комплекс психодіагностичних методик, які можуть застосовуватись з метою діагностування негативних психічних станів, за результатами якого у цих досліджуваних встановлено наявність ознак посттравматичного стресового



розладу (ПТСР). Результати проведеної нами роботи у цьому напрямку приведено в додатку К.

### **3.2. Формування структурних компонентів психологічної готовності особистості засобами соціально-психологічного тренінгу**

У цьому підрозділі наукового звіту приведено результативну частину нашого наукового дослідження та здійснено аналіз впливу запропонованої нами формувальної програми на психологічні детермінанти готовності особистості до започаткування бізнесу. Спочатку висвітимо основні характеристики тренінгової програми.

#### **3.2.1. Характеристики програми соціально-психологічного тренінгу**

Для виконання поставлених в нашій роботі завдань нами було розроблено програму соціально-психологічного тренінгу. Основна спрямованість соціально-психологічного тренінгу «Твій новий бізнес» (додаток А) орієнтована на створення можливостей для формування та підвищення рівня мотиваційної, когнітивної та емоційно-вольової сфер психологічної готовності до започаткування бізнесу та подальшого власного особистісного зростання і самовдосконалення.

Розроблений нами тренінг має такі характеристики: проводити запропонований нами соціально-психологічний тренінг пропонується протягом одного дня (або з розподілом на три дні), загальна кількість годин – 6 (кількість днів і годин розрахована з огляду на специфіку розташування місця проведення тренінгу – м. Київ). Мета нашого тренінгу – оптимізація процесу розвитку структурних компонентів психологічної готовності до започаткування бізнесу (мотиваційний, емоційно-вольовий, когнітивний).

Реалізація тренінгової мети підпорядкована виконанню низки завдань: створення умов для актуалізації учасниками тренінгу мотиваційної складової готовності до започаткування бізнесу та відкритості до нового когнітивного досвіду; сформувані вміння визначати домінуючу мотивацію: на уникнення невдач – на досягнення успіху; активізація процесу самопізнання; розвиток

особистісних рис; актуалізація наявних професійних особливостей і вмінь особистості; збагачення професійного та життєвого досвіду.

Соціально-психологічний тренінг містить два основних блоки, а саме: мотиваційний та когнітивний, які за показниками психодіагностики мають низький рівень розвитку, але нами також виділені проміжні складові тренінгу, спрямовані на поліпшення типологічної та емоційно-вольової складової, адже психологічна готовність – це синфазний розвиток усіх її структур.

До першого блоку належать процедури, метою яких є підвищення рівня когнітивної сфери, розвиток уміння розробляти основні аспекти початку нового бізнесу, одночасно підвищується впевненість у змозі виконання ключових початкових кроків у підприємстві та позитивне емоційне навантаження на необхідні процедури у реєстрації нового бізнесу.

При конструюванні тренінгових вправ формування мотиваційної складової, ми виходили із того, що бізнесмен (власник бізнесу) він, перш за все керівник, ведуча особа, яка через навчання особливостям мотивації бізнес-соціуму (підлеглих, колег, конкурентів, контролюючих органів і т. п.) пізнає свою власну сферу мотивації та обирає методи самомотивації.

Метою другого блоку соціально-психологічного тренінгу формування мотиваційного компонента психологічної готовності, вивчення розуміння поняття «корпоративна культура», як одного з найбільш ефективних засобів мотивації співробітників. Ключовим компонентом тренінгу було роз'яснення основних положень теорії мотивації досягнення успіхів американських учених Д. Мак-Клелланда, Д. Аткинсона і німецького вченого Х. Хекхаузена. Крім цього, метою тренінгу було показати та навчити основним навичкам саморегуляції та самопомоги, вміння долати стреси.

Заключним кроком тренінгу стало завершення та рефлексія: обмін думками учасників щодо спільно проведеної роботи, аналіз внутрішніх змін, які вони відчували в результаті тренінгу, висловили свої почуття і вказали на ті вправи, які на їхній погляд, вплинули на них найбільше.

### 3.2.2. Аналіз впливу соціально-психологічного тренінгу на динаміку структурних компонентів психологічної готовності

Після апробації запропонованої тренінгової програми нами було проведено повторне дослідження за допомогою визначених в цій роботі методик. Підрахунок результатів показав, що у структурі детермінант психологічної готовності досліджуваних відбулися зміни. До проведення тренінгу різниці середніх по ЕГ та КГ були статистично незначущі. Розглянемо, перш за все показники, які зазнали статистично значимі зміни.

Так, дослідження рівня мотивації до успіху після проведення тренінгу показало, що, у в ЕГ і КГ цей показник залишається на високому рівні (18,0 балів проти 18,4 бали), що дозволяє стверджувати про незначимість відмінностей отриманих результатів при  $p \leq 0,05$ . Ця категорія досліджуваних ставить перед собою ті завдання та цілі, які в бізнесі будуть реально реалізовуватись (табл. 3.13), що є важливим саме для започаткування бізнесу.

Таблиця 3.13

#### Порівняння показників мотивації до успіху, до уникнення невдач до та після проведення соціально-психологічного тренінгу, (у балах, $M \pm \sigma$ )

Зумовлені фактори	ЕГ		КГ		t
	M	$\pm\sigma$	M	$\pm\sigma$	
<b>Мотивація до уникнення невдач</b>	11,36	5,09	14,23	6,56	*2,27
<b>Мотивація до успіху</b>	18,00	3,81	18,40	4,83	0,43

*Примітка:* \* – відмічені значення t – критерій Ст'юдента, відмінності статистично достовірні при рівні значущості  $p \leq 0,05$ .

Дослідження рівня мотивації до уникнення невдач після проведення тренінгу показало, що в ЕГ у порівнянні із КГ цей показник значно нижчий (11,36 балів проти 14,23 балів), середня (M) змістилась із високого на середній рівень, спостерігається статистична значимість відмінностей отриманих результатів при  $p \leq 0,05$ . Це означає, що впроваджена програма тренінгу пройшла успішну адаптацію щодо позитивного впливу на мотиваційний компонент.

Наступний показник, який зазнав змін – потреба в досягненнях (подальшому розвитку). Нами він віднесений до характеризуючих ознак

типологічного компоненту готовності. Дані про зміну показників типологічного компонента готовності приведені в таблиці 3.14.

Потреба в досягненнях (подальшому розвитку) підвищилась з  $5,27 \pm 2,29$  до  $6,64 \pm 2,67$  балів (середній показник), що може бути пов'язане із змінами в сторону зниження детермінанти мотиваційного компоненту – мотивації до уникнення невдач.

Таблиця 3.14

**Порівняння складових інтегрального показника загальних здібностей до підприємництва після проведення соціально-психологічного тренінгу, (у балах,  $M \pm \sigma$ )**

Зумовлені фактори	ЕГ		КГ		t
	M	$\pm\sigma$	M	$\pm\sigma$	
<b>Потреба в досягненнях (подальшому розвитку)</b>	6,64	2,67	5,27	2,29	2,39*
<b>Потреба в незалежності / автономії</b>	3,47	1,48	3,33	1,30	0,41
<b>Схильність до творчості (творчі здібності / нахили)</b>	7,50	2,42	6,90	2,66	1,07
<b>Вміння іти на розумний (зважений) ризик</b>	6,19	2,41	5,97	2,44	0,41
<b>Цілеспрямованість та рішучість</b>	7,14	1,84	7,00	1,86	0,33

*Примітка:* \* – відмічені значення t – критерій Ст'юдента, відмінності статистично достовірні при рівні значущості  $p \leq 0,05$ .

Інші складові інтегрального показника загальних здібностей до підприємництва після проведення соціально-психологічного тренінгу статистично значимих змін не зазнали (при  $p \leq 0,05$ ).

В результаті формувального експерименту зазнав змін також і емоційно-вольовий компонент (таблиця 3.15). Так, загальна шкала вольової саморегуляції статистично змінилась з  $13,87 \pm 3,59$  до  $15,66 \pm 3,80$  (у балах,  $M \pm \sigma$ ), що відбулося за рахунок підвищення наполегливості з  $8,33 \pm 2,38$  до  $9,62 \pm 2,64$  (у балах,  $M \pm \sigma$ ).

Таблиця 3.15

**Порівняння показників вольової саморегуляції після проведення соціально-психологічного тренінгу, (у балах,  $M \pm \sigma$ )**

Зумовлені фактори (секції)	ЕГ		КГ		t
	M	$\pm\sigma$	M	$\pm\sigma$	
<b>Загальна шкала</b>	15,66	3,80	13,87	3,59	2,13*
<b>Наполегливість</b>	9,62	2,64	8,33	2,38	2,24*
<b>Самовладання</b>	6,36	2,56	6,23	2,54	0,22

Примітка: \* – відмічені значення t – критерій Ст'юдента, відмінності статистично достовірні при рівні значущості  $p \leq 0,05$ .

У підрозділі 2.2. нашої роботи було доведено, що наполегливість є складовою системи формування потреби у досягненнях (подальшому розвитку). Тому результат впливу формувального експерименту може бути прямо пов'язаний із змінами, що відбулися у складових інтегрального показника загальних здібностей до підприємництва (п.3.2.2.).

Інтегральний показник загальних розумових здібностей (КОТ), складові якого ми віднесли до когнітивного компоненту, не зазнав статистично значущих змін: КГ:  $M=20,93 \pm 4,64$ , ЕГ:  $M=21,57 \pm 4,52$  (у балах),  $t = 0,62$  при  $p \leq 0,05$ .

Таким чином, можна зробити висновок, що нами статистично достовірно доведено вплив розробленої нами тренінгової програми на виявлені психологічні детермінанти готовності особистості до започаткування бізнесу. Так, у складі мотиваційного компоненту здійснено вплив на мотивацію до уникнення невдач в сторону його зменшення, при цьому показник мотивації до успіху залишився без змін, як і було передбачено нашими вимогами до результатів формувального експерименту. Також зазнав змін типологічний компонент, представлений у нашому дослідженні інтегральним показником загальних здібностей до підприємництва, а саме: статистично підвищилась з низького рівня до середнього його складова – потреба в досягненнях (подальшому розвитку). Позитивного впливу зазнав також емоційно-вольовий компонент у вигляді підвищення

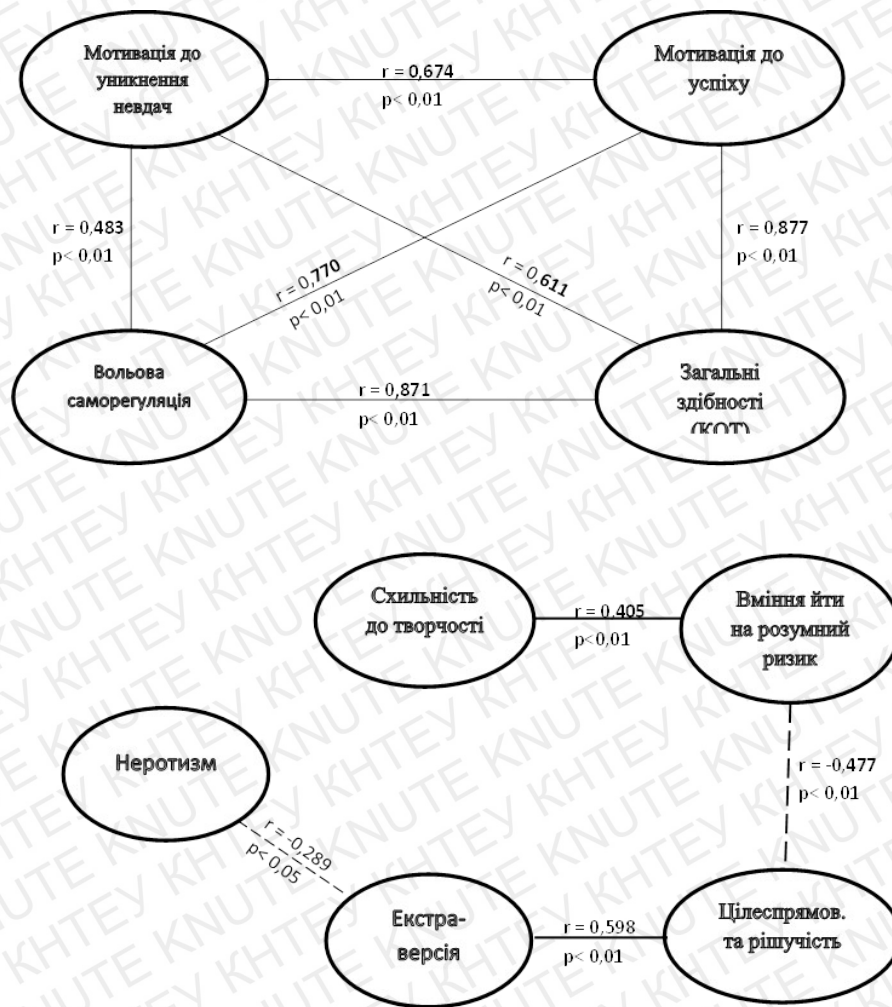
субшкали наполегливості, яка характеризує силу намірів людини – її прагнення до здійснення розпочатої справи та до виконання запланованого.

### 3.2.3. Аналіз структурних змін психологічної готовності

Кореляція розглядається як співвідношення статистичних значень між випадковими величинами, при якій зміна однієї з величин призводить до зміни математичного очікування іншої.

Пам'ятаючи результати кореляційного аналізу, проведеного в попередньому підрозділі нашої роботи щодо наявності значущого прямого кореляційного зв'язку між мотивацією досягнення успіху та мотивацією до уникнення невдач ( $r=0,978$ ;  $p<0,01$ ) та наявності наукової проблематики з цього приводу, ми зробили повторний кореляційний аналіз вже після виконання завдань формувального експерименту. Такий аналіз проводився за допомогою статистичного пакета IBM SPSS Statistics (11-2018) та результати викладені в таблиці (додаток II).

В результаті кореляційного аналізу нами була розроблена плеяда значимих кореляційних зв'язків компонентів психологічної готовності особистості та визначені найбільш статистично значущі взаємозв'язки між шкалами методик (Рис. 3.7). Проведеним аналізом плеяди встановлено, що дещо послабились збережені статистично значущі кореляційні зв'язки із врахуванням направленості. Виключено із плеяди показник потреби в досягненні, зв'язок з ним став не значущим. Позитивною особливістю може стати виключення із плеяди зворотного зв'язку між показниками «схильність до творчості (творчі здібності / нахили)» та «Цілеспрямованість та рішучість» ( $r = -0,281$ ;  $p < 0,05$ ). Також майже на половину (45,1%) знизилась сила прямого кореляційного зв'язку між мотивацією досягнення успіху та мотивацією до уникнення невдач з  $r = 0,978$  до  $r = 0,674$  при  $p < 0,01$ .



**Рис. 3.7. Кореляційна плеяда значимих двосторонніх кореляційних зв'язків між компонентами психологічної готовності після формувального експерименту**

### Висновки до розділу 3

З метою виконання завдань нашої наукової роботи було проведено емпіричне дослідження, за результатами якого зроблені наступні висновки.

1. Середній рівень мотивації до уникнення невдач та мотивації до успіху в ЕГ та КГ може свідчити про досить ефективну професіоналізацію у сфері бізнесу, але присутньою є мотивація відходу, яка не гарантує досягнення високого результату. Специфічною умовою нашого дослідження був значущий прямий кореляційний зв'язок між мотивацією досягнення успіху та мотивацією до уникнення невдач. Наявність такого прямого зв'язку ускладнює корекцію цих двох видів мотивації. В результаті формувального експерименту нам вдалося

знизити рівень мотивації до уникнення невдач, залишивши при цьому рівень досягнення успіху на початковому високому рівні.

2. Розвиток загальних здібностей до підприємництва у досліджуваних в цілому знаходиться на низькому рівні. Вплив тренінгової програми зумовив підвищення потреби в досягненнях (подальшому розвитку).

3. Рівень вольової саморегуляції знаходиться на високому рівні та характеризуються емоційною зрілістю, активністю, незалежністю, самостійністю, працездатністю, прагненням до виконання запланованого, емоційною стійкістю. Формувальний експеримент дав змогу підвищити загальну шкалу вольової саморегуляції статистично змінилась за рахунок підвищення наполегливості.

4. В результаті побудови кореляційних плеяд нами було встановлено відсутність значущого статистичного зв'язку типологічного компонента з іншими компонентами психологічної готовності. Це означає не відсутність зв'язків взагалі, про наявність як статистично не значущих, так і латентних взаємозв'язків, які потребують подальшого дослідження та встановлення.

5. Підвищення рівня сформованості готовності особистості до започаткування бізнесу статистично можливе без врахування типологічної детермінанти. І навпаки: типологічні детермінанти істотно не впливають на інші компоненти готовності.

6. Позитивною особливістю є виключення із кореляційної плеяди зворотного зв'язку між показниками «схильність до творчості (творчі здібності / нахили)» та «Цілеспрямованість та рішучість» та зниження сили прямого кореляційного зв'язку між мотивацією досягнення успіху та мотивацією до уникнення невдач.

7. Науково перспективним вважаємо більш глибоке дослідження латентних взаємозв'язків типологічного компонента з іншими компонентами психологічної готовності та застосування квадріполярного підходу до вивчення мотиваційного компонента досліджуваного нами виду готовності.



## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У випускній кваліфікаційній роботі представлено теоретичне узагальнення та запропоновано розв'язання актуального науково-практичного завдання, яке полягає у визначенні психологічних детермінант готовності особистості до започаткування бізнесу. Результати теоретичного та експериментального дослідження дають підстави стверджувати про реалізацію мети і завдань роботи та надають можливість сформулювати такі висновки.

У розділі 1 проаналізовано сучасні наукові підходи до розв'язання проблеми формування психологічної готовності особистості, викладена структурована методологічна основа для вивчення питання готовності від базових до теорій сучасності, проведено аналіз законодавства України з питання започаткування бізнесу. Стан психологічної готовності до діяльності слід розуміти як складний, цілеспрямований прояв особистості, який має динамічну структуру, між компонентами якої існують функціональні залежності. Приведено поняття та психологічну природу готовності особистості до започаткування бізнесу як комплексного психологічного утворення особистості, єдності таких взаємопов'язаних компонентів як мотиваційний, типологічний, емоційно-вольовий та когнітивний. Психологічна готовність до професійної діяльності та готовність до започаткування бізнесу мають схожі компоненти, при чому компоненти психологічної готовності до бізнес-діяльності обов'язково повинні мати якісні характеристики не нижчі від готовності до професійної діяльності. Найбільш обґрунтовано та завершено слід розглядати психологічну готовність як сукупність якостей особистості та як психічний стан. Тривала готовність під впливом конкретної ситуації (стимулу) може сформувати тимчасову готовність саме для започаткування нового бізнесу. В свою чергу, тимчасова готовність в залежності від ситуації може впливати на якісну зміну компонентів тривалої готовності. На теренах української психологічної науки вперше досліджувались психологічні детермінанти готовності особистості до започаткування бізнесу.

У розділі 2 обґрунтований психодіагностичний інструментарій, обрано 6 методик та розроблена програма соціально-психологічного тренінгу формування психологічної готовності до започаткування бізнесу, які можуть бути застосовані як психологами-практиками, так і психологами-теоретиками/дослідниками у вивченні кожного компоненту окремо та виявлення системних латентних взаємозв'язків у структурі готовності. Розроблено авторську анкету для визначення психологічних складових структурних компонентів психологічної готовності осіб до започаткування бізнесу. Нами вибрано дизайн експериментальних груп – дві групи: експериментальна та контрольна. Визначено структурні компоненти готовності та розроблено концептуальну модель дослідження. Для виконання завдань формувального експерименту нами було сплановано програму формування психологічної готовності особистості до започаткування бізнесу, для мети якої було розроблено тренінг «Твій новий бізнес».

Розділ 3 присвячений емпіричному дослідженню психологічних детермінант готовності особистості до започаткування бізнесу. Проведено констатуючий та формувальний експерименти. Апробовано програму формування психологічної готовності особистості до започаткування бізнесу. У ході проведеного кореляційного аналізу встановлено специфічний значущий прямий кореляційний зв'язок між мотивацією досягнення успіху та мотивацією до уникнення невдач. Наявність такого прямого зв'язку ускладнює корекцію цих двох видів мотивації. У результаті формувального експерименту нам вдалося знизити рівень мотивації до уникнення невдач, залишивши при цьому рівень досягнення успіху на початковому високому рівні.

У результаті побудови кореляційних плеяд нами було встановлено відсутність значущого статистичного зв'язку типологічного компонента з іншими компонентами психологічної готовності. Це свідчить про наявність латентних взаємозв'язків, які потребують подальшого дослідження та встановлення. Підвищення рівня сформованості готовності особистості до започаткування бізнесу статистично можливе без врахування типологічної детермінанти. І

навпаки: типологічні детермінанти істотно не впливають на інші компоненти готовності.

Якісні зміни, що відбулися в результаті проведеного формувального експерименту підтверджують те, що за допомогою корекції одних компонентів (психологічних детермінант) готовності до започаткування бізнесу можливе коригування інших компонентів.

Пропозиції:

1. Проведене дослідження не вичерпує всієї глибини поставленої проблеми. Перспективи подальшої науково-дослідної роботи вбачаємо в поглибленому вивченні динаміки та специфіки формування психологічної готовності особистості до започаткування бізнесу.

2. З метою формування готовності особистості до започаткування бізнесу, а також при дослідженні та корекції таких психологічних детермінант як мотивації досягнення успіху й уникнення невдач, може бути доцільним застосування квадріполярної системи координат.

3. Науково перспективним вважаємо більш глибоке дослідження латентних взаємозв'язків типологічного компонента з іншими компонентами психологічної готовності.

4. Внести рекомендації щодо побудови моделі психологічного дослідження, а саме: при плануванні наукового психологічного дослідження структуровано включати до моделі можливий «казуальний» випадок, тобто такий, який виходить за межі мети та завдань конкретного дослідження, але потребує подальшого вивчення, психодіагностики та можливої психологічної допомоги досліджуваним. Також в науковому звіті рекомендуємо вказувати чи мав місце такий випадок при проведенні емпіричного дослідження.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агаєв Н.А., Коқун О.М. та ін. Збірник методик для діагностики негативних психічних станів військовослужбовців: Методичний посібник. / Н. А. Агаєв, О. М. Коқун, І. О. Пішко, Н. С. Лозінська, В. В. Остапчук, В. В. Ткаченко.– К.: НДЦ ГП ЗСУ, 2016. – 234 с.
2. Актуальні проблеми психологічного забезпечення професійної діяльності: вузівська науково-практична конференції студентів, аспірантів та молодих вчених (10 листопада 2014 р.): тези доп. / Відп. Ред. Г. М. Ржевський, Л. С. Процик. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 436 с.
3. Андрощук О. Ю. Систематизація існуючих ініціативних сценаріїв та адаптація їх до умов військового середовища / О. Ю. Андрощук // Збірник наукових праць № 34. Частина II / голов. ред. Балашов В. О. – Хмельницький : Вид-во НАДПСУ, 2005. – С. 93–95.
4. Анісімов В. В., Черняк О.І. Математична статистика. / В. В. Анісімов, О. І. Черняк. – Київ: МП "ЛЕСЯ". 1995. ISBN 5-7707-8786-4.
5. Баклицький І. О. Психологія праці : підручник / І. О. Баклицький. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 655.
6. Балагур Л. О. Підготовка майбутніх офіцерів до управління основними підрозділами охорони державного кордону як актуальна професійно-педагогічна проблема / Л. О. Балагур. // Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України. – 2013. – Вип. 5. – С 56 -64.
7. Балл Г. О. Гуманістичні орієнтири в методології психологічної науки: Монографія / За ред. Г. О. Балла. – К.: Вид-во «Педагогічна думка», 2007. – 98 с.
8. Бондаренко Я. Г. Особливості психологічної готовності фахівців спеціальних підрозділів до дій в екстремальних ситуаціях / Я.Г. Бондаренко, Д. В. Сергієнко // Право і Безпека. – 2016. – № 1. – С. 157-162. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pib\\_2016\\_1\\_33](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pib_2016_1_33) (дата звернення: 02.04.2019).

9. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010р. № 2456-VI/ Верховна Рада України. База даних «Законодавство України». [Електронний ресурс] – Режим доступу: URL <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 01.02.2019).
10. Важинський С. Е., Щербак Т. І. Методика та організація наукових досліджень : Навч. посіб. / С. Е. Важинський, Т. І. Щербак. – Суми: СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2016. – 260 с.
11. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики : 4-те вид., стер. / З. С. Варналій. – К. : Знання, КОО, 2008. – 302 с.
12. Великий енциклопедичний юридичний словник. За ред. Ю. С. Шемшученка. – К.: ТОВ "Видавництво "Юридична думка". 2007. 992 с.
13. Венгер Л. А. Методика «Мотивационная готовность» / Л. А. Венгер // Практ. психологія та соц. робота. – 2011. – № 8. – С. 45-46.
14. Вступ до політичної аналітики: Навч. посіб. / Авт. кол.: С. О. Телешун, О. Р. Титаренко, І. В. Рейтерович, С. І. Вировий; За заг. ред. С. О. Телешуна. – К.: Вид-во НАДУ, 2006. – С. 189.
15. Гаєвський Б. А. Державне управління в системі соціального управління/ Б. А. Гаєвський, О. Б. Гаєвська // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2011. – Вип. 47. – С. 17-23.
16. Гейтс Б. Правила життя / Esquire. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://esquire.ru/rules/47-bill-gates/#part0> (дата звернення: 27.03.2019).
17. Гогвуд Б., Ган Л. Аналіз політики для реального світу / Пер. з англ. А. Олійник, Наук. ред. пер. В. Тертичка. – К.: Вид-во Соломії Павличко „Основи”, 2004. – С. 192.
18. Горбатенко В. Метод „Делфі” та специфіка його застосування у прогнозних розробках. / В. Горбатенко, І. Петренко // Політичний менеджмент – 2008. – №6. – с.174-182.
19. Господарський кодекс України: від 16 січня 2003 року № 436-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 18. – С. 144.

20. Грицина О. М. Модель розвитку психічної стійкості керівників органів охорони державного кордону. Наукове забезпечення службово-бойової діяльності Національної гвардії України : VIII науково-практична конференція, (м. Харків, 30 березня 2017 р.) / Національна академія Національної гвардії України. Харків, 2017. С. 32–33.
21. Гуменюк І. Л. Алгоритм наукового дослідження / І. Л. Гуменюк, С. М. Коваленко. – Суми : СумДПУ ім. А. С. Макаренка, 2008. – 46 с.
22. ДБН А.1.1-1:2009 Система стандартизації та нормування в будівництві. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dbn.co.ua/index/0-7> (дата звернення: 25.03.2019).
23. ДБН Б.2.2-5:2011 Благоустрій територій. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dbn.co.ua/index/0-7> (дата звернення: 25.03.2019).
24. ДБН В.2.6-220:2017 Покриття будівель і споруд. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dbn.co.ua/index/0-7> (дата звернення: 25.03.2019).
25. ДБН В.2.6-33:2018 Конструкції зовнішніх стін із фасадною теплоізоляцією. Вимоги до проектування, улаштування. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dbn.co.ua/index/0-7> (дата звернення: 25.03.2019).
26. Деякі питання ліцензування будівництва об'єктів, що за класом наслідків (відповідальності) належать до об'єктів із середніми та значними наслідками: Постанова від 30 березня 2016 р. № 256 / Кабінет Міністрів України. База даних «Законодавство України». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/256-2016-%D0%BF> (дата звернення: 25.03.2019).
27. Добронравова І. С. Методологія та організація наукових досліджень : навч. посіб. / І. С. Добронравова, О. В. Руденко, Л. І. Сидоренко та ін. ; за ред. І. С. Добронравової (ч. 1), О. В. Руденко (ч. 2). – К. : ВПЦ "Київський університет", 2018. – 607 с.
28. Дубяга А. А. Готовність до ризику в уявленнях військовослужбовців національної гвардії України. Стаття. Сборник научных статей I Международной научно-практической конференции / Под общей редакцией кандидата

психологических наук Е.И.Медведской / Брест БрГУ имени А.С. Пушкина 2015. Ч.1. С. 236-244.

29. Екстремальна психологія: Підручник / За заг. Ред.. проф.. О. В. Тімченка. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2007. – 502 с.

30. Євсюков О. П. Екстремальна психологія. Підручник. / Євсюков О. П., Куфлієвський А. С., Лебедєв Д. В., Миронець С. М., Назаров О. О. та ін. / за заг. ред. проф. О. В. Тімченка – К. : ТОВ «Август Трейд», 2007. – 502 с.

31. Занюк С. С. Психологія мотивації: Навч. посібник. – К.: Либідь, 2002. – 304 с.

32. Історія психології: від античності до початку ХХ століття : навч. посібник / Авт-уклад. О. П. Коханова, 2016. – НВП «Інтерсервіс». – 235 с.

33. Казміренко В. Соціально-психологічна регуляція діяльності організацій/ Казміренко В. П. // Психологія і суспільство. – 2004,– Вип. 2.– с. 5-29.

34. Каменська Н. Л. Соціальний та «вільний» інтелект як детермінанти здатності до навчання. Наука і освіта. 2015. № 1. С. 82–86. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/NiO\\_2015\\_1\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/NiO_2015_1_17) (дата звернення: 12.09.2019).

35. Каменська Н. Л., Кременчуцька М. К. Рівень соціального інтелекту як прогностична компонента професійної успішності студентів-майбутніх психологів. Актуальні проблеми психології. – 2015. Т. 10, вип. 27. – С. 163–171.

36. Карамушка Л. М. Дизайн дослідження психологічних детермінант розвитку організаційної культури освітніх організацій / Л. М. Карамушка, О. В. Креденцер, О. С. Ковальчук, К. А. Пенцак // Актуальні проблеми психології : зб. наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України – К. – Алчевськ : ЛАДО, 2014. Т. I : 2014. Вип. 40. – С. 3-9.

37. Карамушка Л. М. Технології роботи організаційних психологів. Навчальний посібник / За наук. ред. Л. М. Карамушки. – К.: Фірма «ІНКОС», 2005.– 366 с.

38. Карамушка Л. М. Технологія психологічної підготовки персоналу організацій до роботи в умовах соціально-економічних змін (на матеріалі освітніх

організацій) / Л. М. Карамушка, О. А. Філь, Г. Л. Федосова та ін. – К. : Науковий світ, 2008. – 230 с.

39. Карамушка Л.М., Москальов М.В. Психологічні умови підготовки майбутніх менеджерів до управління змінами в організації: Монографія. – К. : «Просвіта», 2011. – с.122-149.

40. Керівництво МПК з психічного здоров'я та психосоціальної підтримки в умовах надзвичайної ситуації. – К. : Унів. вид-во Пульсари, 2017. –216 с.

41. Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2010-2017 роках. Статистичні дані. / Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/size.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/size.htm) (дата звернення: 27.03.2019).

42. Класифікація видів економічної діяльності дк 009:2010. Наказ від 11.10.2010 № 457 / Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики. База даних «Законодавство України». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10> (дата звернення: 25.03.2019).

43. Ковальчук Ю.О. Теорія освітніх вимірювань. – Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2012. – 200 с.

44. Кокун О. М., Пішко І. О., Лозінська Н. С., Копаниця О. В. Діагностування психологічної готовності військовослужбовців військової служби за контрактом до діяльності у складі миротворчих підрозділів: Методичний посібник / О. М. Кокун , І. О. Пішко , Н. С. Лозінська, О. В. Копаниця – К.: НДЦ ГП ЗСУ, 2011. – 153 с.

45. Кокун О.М. Зміст та структура психологічної готовності фахівців до екстремальних видів діяльності // Проблеми екстремальної та кризової психології. Збірник наукових праць. Вип. 7. – Харків.: УЦЗУ, 2010. – С. 182 – 190.

46. Колесніков О. А. Державна регуляторна політика та дерегуляція: господарсько-правовий аспект // Економічна теорія та право. 2016. № 1. С. 148-158.



47. Комінко С. Б., Кучер Г. В. Кращі методи психодіагностики: Навч. Посібник. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 406 с.
48. Конституція України : від 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 30. – С 141.
49. Корольчук В. М. Обґрунтування організаційної моделі дослідження стресостійкості особистості. Стаття. / В. М. Корольчук. – Проблеми екстремальної та кризової психології. Збірник наукових праць. Вип. 7.– Харків: НУЦЗУ, 2010. – С. 210-217.
50. Корольчук В. М. Психологічні детермінанти стійкості особистості до дії стресогенних факторів / В. М. Корольчук // Проблеми екстремальної та кризової психології. – 2013. – Вип. 14(1). – С. 152-161.
51. Корольчук М. С. Історія психології: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / М. С. Корольчук, П. П. Криворучко. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2004. – 248 с.
52. Корольчук М. С. Методологічні та теоретичні проблеми психології : навч. посіб. / М. С. Корольчук, Ю. Л. Трофімов, В. І. Осьодло та ін. – К., 2008.
53. Корольчук М. С. Психологія адаптації студентів до навчальної діяльності : монографія / М. С. Корольчук, В. М. Корольчук, І. В. Мостова, У. Б. Михайлишин, С. М. Миронець, В. Г. Пасічна, Е.Т. Соломка; за заг. ред. М.С. Корольчука. – Ужгород: ТОВ «РІК-У», 2017. – 218 с.
54. Корольчук М. С. Психофізіологія діяльності: [підручник] / М. С. Корольчук. МОН. – К. : Ельга, Ніка-центр, 2003. – 400 с.
55. Корольчук М. С. Соціально–психологічне забезпечення діяльності в звичайних та екстремальних умовах / М. С. Корольчук, В. М. Крайнюк. – Київ : Ніка–Центр, 2006. – 580 с.
56. Корольчук М. С., Крайнюк В. М., Марченко В. М. Психологія: схеми, опорні конспекти, методики: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За заг.ред. М. С. Корольчука.– К.:Ельга,Ніка-Центр, 2006.- 320с.

57. Корольчук М.С. Психодіагностика: навч. пос. / М. С. Корольчук, В. І. Осьодло – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2005. – 400 с.
58. Корольчук М.С., Крайнюк В.М. Теорія і практика професійного психологічного відбору: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Ніка-Центр, 2006. – 536 с.
59. Крайнюк В. М. Психофізіологічні детермінанти стресостійкості особистості / В. М. Крайнюк // Актуальні проблеми психології. Том V: Психофізіологія. Психологія праці. Експериментальна психологія : зб. наук. праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / за ред. С.Д. Максименка. – К. : ДП «Інформаційно аналітичне агенство», 2007. – вип. 7. – С. 143–148.
60. Кулаковський Т. Ю. Підприємницькі наміри як передумова підприємницької діяльності. Стаття. / Т. Ю. Кулаковський.// "Наука і освіта", №5, 2016. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eprints.zu.edu.ua/23278/1/31.pdf> (дата звернення: 30.04.2019).
61. 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.
62. Кураташвілі А. А. Деретулювання в системі управління 215 економікою / А. А. Кураташвілі // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – №4. – С. 179–182.
63. Кучеровська Н. О. Психосемантична структура професійної свідомості психолога-практика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук : спец. 19.00.01 – загальна психологія, історія психології/ Н.О. Кучеровська. – К., 2007. – 19 с.
64. Лаврентьева Г. П. Методичні рекомендації з організації та проведення науково-педагогічного експерименту / Г. П. Лаврентьева, М. П. Шишкіна. – К. : ПТЗН, 2007. – 72 с.
65. Левицька Н. С. Аналіз індивідуально-психологічних характеристик економічної соціалізації майбутніх фахівців соціальної сфери / Н. С. Левицька //

Проблеми соціальної роботи: філософія, психологія, соціологія. – 2016. – № 2 (8).– С. 105-114.

66. Максименко С. Д. Підприємництво: психологічні, організаційні та економічні аспекти: навч. посібник / С. Д. Максименко, А. А. Мазаракі, Л. П. Кулаковська, Т. Ю. Кулаковський. – К. : КНТЕУ, 2012. – 720 с.

67. Максименко С. Д. Психологія в соціологічній та педагогічній практиці: методологія, методи, програми, процедури. Навч. посіб. для вищої школи./ С. Д. Максименко. – К.: Наукова думка. – 1999. – 216 с.

68. Максименко С. Д., Носенко Е. Л. Експериментальна психологія. Підручник. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 360 с.

69. Миронець С. М. Негативні психічні стани рятувальників в умовах надзвичайної ситуації. Монографія. / Миронець С.М., Тімченко О.В. – К. : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2008. – 232 с.

70. Миронець С. М. Структура професійно-важливих якостей рятувальників МНС України / С. М. Миронець // Зб. наук. праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / за ред. С. Д. Максименка. – К. : “ГНОЗИС”, 2003. – Т.V (Ч. 2). – С. 151–156.

71. Миронець, С. М. Актуальні проблеми психологічного забезпечення аварійно–рятувальних підрозділів МНС України / С. М. Миронець //Надзвичайна ситуація, 2003. – №1. – С.38–40

72. Митний Кодекс України: Закон України від 13 березня 2012 року № 4495-VI / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012, № 44-45. № 46-47. № 48. Ст.552.

73. Моляко В.О. Психологічна готовність до творчої праці / В.О. Моляко. – К.: Знання, 1989. – 48 с.

74. Моргун В. Ф., Тітов І. Г. Основи психологічної діагностики. Навч. посібн. – К.: Видавничий дім «Слово», 2009. – 464 с.

75. Москальова А. С. Методи психодіагностики в навчально-виховному процесі. Навч. посіб. /А. С. Москальова, М. В. Москальов. – К.: 2014. – 360с.

76. Мулеса О. Ю. Розробка еволюційних методів структурної і параметричної ідентифікації табличних залежностей. Стаття. / О. Ю. Мулеса // Информационные технологии. – № 4/2(30), 2016.– с. 13-19.
77. Номинальный ВВП Украины с 2002 по 2017 гг : Всесвітній Банк. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://data.worldbank.org> (дата звернення 10.02.2019).
78. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління: Посібник. /Л. Е. Орбан-Лембрик. – К. : Академвидав, 2003. – 568 с.
79. Орехова І. С. Поняття і сутність державного контролю у сфері господарської діяльності. Актуальні проблеми держави і права. 2011.Вип. 58. С. 483-490.
80. Охорона психічного здоров'я в умовах війни / пер. з англ. Т. Семигіна, І Павленко, Є Овсяннікова [та ін.]. — К. : Наш формат, 2017. — 1068 с.
81. Панок В. Основи практичної психології / В.Панок, Н.Чепелева, Т.Титаренко. – К.: Либідь, 2001. – 534с.
82. Панок В. Г. Основні напрями професійного становлення особистості практичного психолога у вищій школі / В. Г. Панок // Практична психологія та соціальна робота. – 2003. – №4. – С.14-17.
83. Пасічна В. Г. Організаційно-психологічні детермінанти адаптації безробітних на етапі професійної перепідготовки. – Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата психологічних наук за спеціальністю 19.00.10 – організаційна психологія, економічна психологія. – Вищий навчальний заклад університет економіки та права “Крок”, Київ, 2017. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://library.krok.edu.ua/media/library/category/disertatsiji-avtoreferati-vidguki/pasichna\\_2018-disertatsija.pdf](https://library.krok.edu.ua/media/library/category/disertatsiji-avtoreferati-vidguki/pasichna_2018-disertatsija.pdf) (дата звернення: 17.06.2019).
84. Пачковський Ю. Ф. Психологія підприємництва: Навчальний посібник. – Ю. Ф. Пачковський; Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. – Львів: Афіша, 2001. – 276 с.

85. Пачковський Ю. Ф. Підприємництво як предмет соціопсихологічного дослідження (діяльнісно-поведінковий аспект). – Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора соціологічних наук за спеціальністю 22.00.04 – спеціальні та галузеві соціології. – Інститут соціології НАН України, Київ, 2004.

86. Пашукова, Т. І. Практикум із загальної психології / Т. І. Пашукова, А. І. Допіра, Г. В. Дьяконов / за ред. Т. І. Пашукової, – К. : «Знання», 2000. – 203 с.

87. План заходів щодо дерегуляції господарської діяльності: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 серпня 2016 р. № 615-р/ Кабінет Міністрів України. Урядовий кур'єр від 01.09.2016. № 163.

88. Податковий кодекс України: Закон України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI/ Верховна Рада України. База даних «Законодавство України» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 25.02.2019).

89. Порядок здійснення комплексних планових заходів державного нагляду (контролю): затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 24.05.2017 № 350/ Кабінет Міністрів України. Офіційний вісник України від 06.06.2017. № 44. стор. 8. стаття 1366.

90. Порядок здійснення контролю за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності: затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 19 червня 2007 р. № 832./ Кабінет Міністрів України. URL:<http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/832-2007-%D0%BF> (дата звернення 23.02.2019).

91. Порядок функціонування інтегрованої автоматизованої системи державного нагляду (контролю), внесення відомостей до неї та строки розміщення цих відомостей: затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 24 травня 2017 р. № 387. / Кабінет Міністрів України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npras/250041948?=&print>. (дата звернення 21.02.2019).

92. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999р. № 996-XIV/ Верховна Рада України. База даних «Законодавство України». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14/conv> (дата звернення: 15.07.2019).

93. Про Державну регуляторну службу України: Постанова Кабінету Міністрів України від 24 грудня 2014 р. № 724. Офіційний вісник України від 23.01.2015. № 4. С. 18.

94. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань: Закон України 15 травня 2003 року № 755-IV/ Верховна Рада України. База даних «Законодавство України». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15> (дата звернення: 25.06.2019).

95. Про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: Наказ Міністерства Фінансів України від 24.05.1995 № 88/ Міністерство фінансів України. База даних «Законодавство України». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95> (дата звернення: 15.02.2019).

96. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України 14 жовтня 2014 року № 1702-VII / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради (ВВР). 2014. № 50-51. Ст.2057.

97. Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 роки: Закон України від 14 жовтня 2014р. №1699-VII/ Верховна Рада України. База даних «Законодавство України». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1699-18> (дата звернення: 26.12.2018).

98. Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: Постанова Національного банку України від 21.01.2004 № 22/ Національний банк України. База даних «Законодавство України».

[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04/conv> (дата звернення 20.02.2019).

99. Про затвердження Національного стандарту N 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав". Постанова від 10 вересня 2003 р. N 1440 / Кабінет Міністрів України. База даних «Законодавство України». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF/print> (дата звернення: 25.03.2019).

100. Про затвердження переліку органів державного нагляду (контролю), на які не поширюється дія Закону України “Про тимчасові особливості здійснення заходів державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності”: затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 18 грудня 2017 р. № 1104/ Кабінет Міністрів України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-zatverdzhennya-pereliku-organiv-derzhavnogo-naglyadu-kontrolyu-na-yaki-ne-poshiryuyetsya-diya-zakonu-ukrayini-pro-timchasovi-osoblivosti-zdijsnennya-zahodiv-derzhavnogo-naglyadu-kontrolyu-u-sferi-gospodarskoyi-diyalnosti>. (дата звернення 20.02.2019).

101. Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах. Постанова від 11.06.2018 № 64 / Правління Національного Банку України. База даних «Законодавство України». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18> (дата звернення: 25.03.2019).

102. Про затвердження Порядку здійснення комплексних планових заходів державного нагляду (контролю): Постанова від 24 травня 2017 р. № 350 / Кабінет Міністрів України. База даних «Законодавство України». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/350-2017-%D0%BF> (дата звернення: 26.03.2019).

103. Про затвердження Порядку проведення національної оцінки ризиків у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму і оприлюднення її результатів: постанова Кабінету Міністрів України і Національного Банку

України від 16 вересня 2015 р. № 717. База даних «Законодавство України» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/717-2015-%D0%BF#n9> (дата звернення 30.03.2019).

104. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січня 2001 року N 2210-III / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001. № 12. Ст.64.

105. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991р. № 1023-XII/ Верховна Рада України. База даних «Законодавство України». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12> (дата звернення: 25.12.2018).

106. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 №959-XII / Верховна Рада України. Голос України, 1991. – №112.

107. Про ліцензування видів господарської діяльності: Закон України від 02.03.2015р. № 222-VIII / Верховна Рада України. База даних «Законодавство України». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/card/222-19> (дата звернення: 25.03.2019).

108. Про ліцензування господарської діяльності, пов'язаної із створенням об'єктів архітектури: Постанова від 05.12.2007р. № 1396 / Кабінет Міністрів України. База даних «Законодавство України». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1396-2007-%D0%BF> (дата звернення: 25.12.2018).

109. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності: Закон України від 5 квітня 2007 року № 877-V / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2007, № 29, ст.389

110. Про особливості здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності щодо фізичних осіб – підприємців та юридичних осіб, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності. Закон України від 23.02.2012 № 4448-VI / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України, 2012 р., № 49, ст. 558; 2015 р., № 11, ст. 75.



111. Про особливості управління об'єктами державної власності в оборонно-промисловому комплексі: Закон України від 16.06.2011р. № 1023-XII/ Верховна Рада України. База даних «Законодавство України». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/card/3531-17> (дата звернення: 15.12.2018)

112. Про підприємництво. Закон України від 7 лютого 1991 року N 698-XII / Верховна Рада України. База даних «Законодавство України». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12> (дата звернення: 25.03.2019).

113. Про регулювання містобудівної діяльності: Закон України від 17.02.2011р. № 3038-VI/ Верховна Рада України. База даних «Законодавство України» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/card/3038-17> (дата звернення: 25.12.2018).

114. Про ринковий нагляд і контроль продукції: Закон України від 02.12.2010р. № 2735-VI/ Верховна Рада України. База даних «Законодавство України» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2735-17> (дата звернення: 15.10.2018).

115. Про схвалення концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.05.2005р. №158-р/ Кабінет Міністрів України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/158-2005-%D1%80> (дата звернення 22.12.2018).

116. Про тимчасові особливості здійснення заходів державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності: Закон України від 3 листопада 2016 року № 1728-VIII / Верховна Рада України. Відом. Верхов. Ради України. 2017, № 4, ст.37.

117. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України від 6 лютого 2018 року № 2275-VIII / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2018, № 13, ст.69.

118. Ржевський Г. М. Теоретико-методологічні підходи до проблеми становлення професійної діяльності в психології / Г.М. Ржевський // Вісник. Збірник наукових статей Київського міжнародного університету. Серія : Психологічні науки. – 2006.– Вип. 9. – С. 154– 161.
119. Розов В. І. Адаптивні антистресові психотехнології : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / В. І. Розов. – К. : Кондор, 2005. – 278 с.
120. Роменець В. А. Історія психології: Стародавній світ. Середні віки. Відродження : Навч. посіб. / В. А. Роменець. – К. : Либідь, 2005. – 916 с.
121. Рудьковська В. Підприємництво як особливий тип економічного мислення. Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. 2011. Економіка. Вип.124–125. С.89-91.
122. Рясенчук Ю. Л. Деретуляція господарської діяльності в Україні.Стаття. Збірник наукових статей студентів «Правове забезпечення підприємницької діяльності»/. За ред. д.ю.н., проф. В. Ладиченко / К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. Ч.1. С. 200-206.
123. Семенова А. В. Основи психології і педагогіки [Текст] : навчальний посібник / А. В. Семенова, Р. С. Гурін, Т. Ю. Осипова. – К. : Знання, 2006. – 319 с.
124. Семиченко В. А. Психологія педагогічної діяльності : навч. посібник для студ. вищих пед. навч. закл. / В. А. Семиченко. – К. : «Вища школа», 2004. – 336 с.
125. Семків І. Індивідуальні цінності як психологічні механізми формування соціального капіталу. Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології ім. Г.С. Костюка НАПН України: Проблеми сучасної психології. К–П: Аксіома. 2010. Вип. 10. С. 699–709.
126. Сергійко О. В. До питання дерегулювання підприємницької діяльності / О. В. Сергійко // Приватне право і підприємництво. – 2016. – Вип. 16. – С. 145-149.
127. Сін Ч. Методичний інструментарій дослідження рівнів адаптованості іноземних студентів до навчання в українських університетах.

Стаття. // Чжефу Сін. Неперервна професійна освіта: теорія і практика (серія: педагогічні науки). Випуск №1-2 (46-47), 2016, с. 110-113.

128. Татенко В. О. Соціальна психологія впливу : [моногр.] / В. О. Татенко. – К. : Міленіум, 2008. – 214 с.

129. Теорія і практика професійного становлення особистості в соціокультурному просторі: Монографія / Кол. авторів; ред. О. О. Лаврентьєвої, О. П. Крупського, Є. В. Намлієва. – Дніпропетровськ: Акцент ПП, 2014. – 360 с.

130. Ткалич М. Г. Експериментальна психологія: Навчально-методичний посібник для студентів II та III курсів денного та III курсу заочного відділень факультету соціальної педагогіки та психології спеціальності «Психологія». – Запоріжжя: ЗНУ, 2007. – 68 с

131. Тойнбі А. Дослідження історії. Том 1./Пер. з англ. В. Шовкуна. – К.: Основи, 1995. – 614 с.

132. Удовенко А. О. Оцінювання якості підготовки регуляторних актів в сфері підприємництва : дисертація на здобуття н.с. кандидата економічних наук // Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, Харків, 2017. URL: // <https://ndc-ipr.org>.

133. Уніфікований клінічний протокол первинної, вторинної (спеціалізованої) та третинної (високоспеціалізованої) медичної допомоги (УКПМД) «Реакція на важкий стрес та розлади адаптації. Посттравматичний стресовий розлад». Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 23.02.2016 № 121 // МОЗ України. Сайт. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://mtd.dec.gov.ua/images/dodatki/2016\\_121\\_PTZR/2016\\_121\\_YKPMO\\_PTZR.pdf](http://mtd.dec.gov.ua/images/dodatki/2016_121_PTZR/2016_121_YKPMO_PTZR.pdf) (дата звернення: 06.07.2019).

134. Філософський енциклопедичний словник / НАН України, Ін-т філософії імені Г. С. Сковороди / редкол.: В. І. Шинкарук (голова) та ін. – Київ: Абрис, 2002. – VI.– 742 с.

135. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року № 435-IV/ Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, №№ 40-44, ст.356.

136. Чала Ю. М., Шахрайчук А. М. Психодіагностика: навчальний посібник / Ю. М. Чала, А. М. Шахрайчук. – Харків: НТУ «ХП», 2018. – 246 с.
137. Чудакова В. П. Дослідження «вольового самоконтролю /вольової саморегуляції» – показника сформованості психологічної готовності до інноваційної діяльності й конкурентоздатності особистості: діагностично-інтерпретаційний компонент. Стаття // В. П. Чудакова/ Освіта та розвиток обдарованої особистості № 1 (44), 2015.
138. Щокін Г. В. Практична психологія менеджменту: Як робити кар'єру. Як будувати організацію: Науково-практичний посібник.– К.: Україна, 1994.– 399 с.
139. Юськова Н. Психологічний портрет успішного підприємця./ Н. Юськова. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vkib/2010\\_1/Uskova.html](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vkib/2010_1/Uskova.html). (дата звернення: 03.04.2019).
141. Вундт В. Введение в психологию. Пер. с нем. / Предисл. Н. Самсонова Изд. 3-е М.: КомКнига, 2007. – 168с.
142. Горностай П.П. Формирование психологической готовности старшеклассников к педагогической деятельности: Автореф. дисс... канд. психол. наук: 19.00.07 / НИИ психологии УССР / П.П. Горностай. – К., 1988. – 149 с.
143. Гудвин Д. Исследование в психологии: методы и планирование / Дж. Гудвин. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 558 с.
144. Деркач, А. А. Профессионализм деятельности в особых и экстремальных условиях / А. А. Деркач, С. Гремлинг, С. Ауэрбах, М. Левченко. – М. : Изд-во РАГС, 1998. – 223 с.
145. Дьяченко М.И. Психологические проблемы готовности к деятельности / И.М.Дьяченко, Л.А.Кандыбович. – Минск: Изд-во БГУ, 1976. – 175 с.: Библиогр.: С. 166-174. 786 Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології ім. Г.С.Костюка НАПН України

146. Дьяченко М.И. Психологический словарь-справочник / И.М. Дьяченко, Л.А.Кандыбович. – Мн.: Харвест, 2001. – 576 с. – (библиотека практической психологии).
147. Леонтьев, А. Н. Деятельность, сознание, личность / А. Н. Леонтьев. – М. : Изд-во Моск. Ун-та, 1975. – С. 67.
148. Магомед-Эминов М. Ш. Мотивация достижения: структура и механизмы: дисс. ... на соискание научн. степени канд. психол. наук: спец. 19.00.01 «Общая психология, история психологии» [Текст] / М. Ш. Магомед-Эминов. – М., 1987. – 343 с.
149. МакМаллин Р. Практикум по когнитивной терапии: Пер. с англ. Т. Саушкиной // СПб.: Речь, 2001. — 560 с.
150. Моляко В. А., Смутьсон М. Л. Психологическая готовность к труду на современном производстве. – К., – 1985. – 15 с.
151. Надирашвили Ш. А, Закономерности формирования и действия установки различных уровней. Бессознательное: природа. функции, методы исследования, Т.1. Тбилиси, Мецниереба, 1978.
152. Орлов И. К. Методология и некоторые методики экспериментального исследования интуитивного процесса решения задач // Психологическая диагностика. – 2005. – № 1. – С. 22-50.
153. Прангвишвили, А. С. Установка и деятельность / А. С. Прангвишвили // Вопросы психологии, 1972. – №1 – С.78–86.
154. Прангвишвили А. С. Бессознательное. Природа, функции, методы исследования. Под общей редакцией А.С.Прангвишвили, А.Е.Шерозия, Ф.В.Бассина. / Тбилиси, Издательство "Мецниереба ", 1985. Том 4, с. 70.
155. Прангвишвили А.С. К проблеме бессознательного в свете теории установки: школа Д.Н.Узнадзе. Бессознательное: природа. функции, методы исследования, Тбилиси, Мецниереба, 1978, Т.1.
156. Реан А. А. Психология педагогической деятельности [Текст] / А. А. Реан. – Ижевск: Изд-во Уд. университета, 1994. – 349 с.

157. Рубинштейн С. Л. Проблемы общей психологии / Рубинштейн С. Л. – М., 1976. – 212 с.
158. Тарабрина Н. В. Практикум по психологии посттравматического стресса. — СПб: Питер, 2001. — 272 с:
159. Тимченко А. В. Прикладная психология в практике правоохранительной деятельности / А. В. Тимченко, В. Е. Христенко. – Харьков : Одиссей, 2004. – 448 с.
160. Узнадзе Д. Н. Общая психология / Д. Н. Узнадзе; пер. с груз. Е. Ш. Чомахидзе; под ред. И. В. Имедадзе. – СПб.: Питер, 2004.– 413 с.
161. Узнадзе Д. Н. Психология установки / Д.Н. Узнадзе. – Питер., 2001. – 416 с.
162. Ухтомский А. А. Избранные труды. – Л.: «Наука», Ленинградское отделение, 1978. – С. 175.
163. Ухтомский А. А. Физиологический покой и лабильность как физиологические факторы // Ухтомский А. А. Избранные труды. Л., 1978. С. 175.
164. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность : Пер. с нем. / Х. Хекхаузен Х. – М. : Наука, 1986.
165. Хекхаузен, Х. Мотивация и деятельность : Пер. с нем. / Х. Хекхаузен Х. – М. : Наука, 1986.
166. Хоскинг А. Курс предпринимательства / А. Хоскинг. М. : Международные отношения.– 1993.– 350 с.
167. Чудакова В. П. Психолого-организационная технология формирования готовности к инновационной деятельности как средство развития конкурентоспособности личности [Текст] / В. П. Чудакова // Международна научна школа «Парадигма». Лято-2015. – В 8 т. – Т. 4: Психология: сборник научни статии / под ред. А. В. Берлов, Л. Ф. Чупров. – Варна: «Центр за научни изследвания и информация «Парадигма» ЕООД БЪЛГАРИЯ. ЦНИИ «Парадигма», 2015. – С. 393–401.
168. Штейнгауз Г. Математический калейдоскоп. / Г. Штейнгауз – М.: Наука, 1981. – 160 с.

169. Щёкин Г. В. Управление бизнесом: Экспресс-курс для деловых людей / Г. В. Щёкин. – 4-е изд., стереотип. – К.: МАУП, 2004. – 232 с.
170. Эйдман Е. В. Волевая регуляция деятельности в условиях предельных физических напряжений. Автореф. дисс... канд. психол. наук / Е. В. Эйдман. – М., 1986. – 22 с.
171. Anderson T. D. Every officer is a leader. New York: St. Lucie Press, 2000. – 4– 22 p.
172. Campbell R. The Delphi Technique: Implementation in the Corporate Environment //Management Services, 1968. / [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.researchgate.net/publication/282741929\\_The\\_Delphi\\_Method\\_Research\\_Strategy\\_in\\_Studies\\_of\\_Information\\_Systems](https://www.researchgate.net/publication/282741929_The_Delphi_Method_Research_Strategy_in_Studies_of_Information_Systems) (дата звернения: 06.04.2019).
173. Covington M. V. Need achievement revisited: Verification of Atkinson's original 2x2 model / M. V. Covington, C. L Omelich // Stress and emotion. – NY.: Hemisphere, 1991. – Vol. 14. – P. 85–105
174. Covington M. V. Need achievement revisited: Verification of Atkinson's original 2x2 model / M. V. Covington, C. L Omelich // Stress and emotion. – NY.: Hemisphere, 1991. – Vol. 14. – P. 85–105.
175. McClelland D., & Koestner, R. The achievement motive. In C. Smith (Ed.), Motivation and Personality: Handbook of Thematic Content Analysis. Cambridge: Cambridge University Press. – 1992.– pp. 143-152.
176. McClelland, David C., et al. The achievement motive. – Wash., 1974. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://archive.org/details/studiesinmotivat00mcclrich> (дата звернения: 28.07.2019).
177. Pinchot Gifford III. Intrapreneuring. Harper Collins Publishers, 1985. / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://books.google.com.ua/books/> (дата звернения: 02.02.2019).
178. Roberg R. R., Kuykendall J. Police organization and Management: Behavior, Theory and Processes. Pacific Grove, CA: Brooks; Cole Publishing Co, 1990. – 412 p.

## ДОДАТКИ

### Додаток А

#### Тренінгова програма «Твій новий бізнес»

##### Мета програми:

Актуалізація установок щодо започаткування власного бізнесу, опанування важливих для заснування бізнесу знань, умінь і навичок. підвищення рівня мотиваційної, когнітивної та емоційно-вольової сфер психологічної готовності до започаткування бізнесу та подальшого власного особистісного зростання і самовдосконалення. Оптимізація процесу розвитку структурних компонентів психологічної готовності до започаткування бізнесу (мотиваційний, емоційно-вольовий, когнітивний). Сформувані вміння визначати домінуючу мотивацію: на уникнення невдач – на досягнення успіху.

**Час:** 8 годин

**Кількість учасників:** 14

**Вступне слово:** Добрий день! Сьогодні ми зібрались в цій затишній аудиторії для обговорення однієї цікавої теми. Якщо ми з вами зібрались разом в цьому місці і в цей час, то тема нашого зібрання досить важлива та актуальна. І нам надається унікальна можливість розібратись з питанням: що ж таке бізнес? Що це за феномен такий?

В більшості випадків особистість, після здобуття освіти, або після закінчення певного етапу життєвого шляху задає собі питання:

- чим займатись надалі,
- куди йти працювати,
- яку сферу діяльності вибрати,
- місце подальшої роботи,
- як знайти своє місце у суспільстві, якого рівня повинне бути це місце (статус).

То чому не розглянути в якості подальшої діяльності та розвитку особистості такий вектор, як бізнес?



Таблиця А.1.

## Сценарій тренінгу «Твій новий бізнес»

Вправа	Зміст вправи	Час, хв.	Реквізит
Знайомство	Кожен учасник представляється по колу наступним чином: називає своє ім'я і додає до нього слово, що характеризує його теперішній настрій.	10	
Групові правила	Тренер пропонує наступні правила: 1. Щирість і відвертість. 2. «Тут і тепер» (говорити тільки про те, що думаєш і відчуваєш тут і зараз, по ходу спілкування в групі). 3. Активність (всі учасники залучаються до обговорення). 4. Взаємоповага (поважати кожного, хто говорить, вміти слухати, не переривати). 5. Конфіденційність (все, що відбувається тут з іншими, не підлягає обговоренню за стінами аудиторії). 6. Правило «Стоп». Тренер пропонує групі погодитись з правилами, або внести в них зміни.	10	Ватман (дошка), маркер
Розминка	Кожен учасник виходить в центр кола (або з місця), представляється зі своїм епітетом, що відповідає його настрою, інші починають йому бурхливо аплодувати. Оплески тривають стільки, скільки цього захочеться учаснику, який стоїть в центрі кола. Коли він вирішує, що йому достатньо уваги, він дякує групу (тим способом, який вибере він сам, – каже «дякую», кланяється, робить реверанс, і т. д.) і повертається в коло. Після цього місце в центрі кола займає наступний учасник. Рефлексія. Що Ви відчували в центрі кола? Наскільки Ви задоволені увагою групи? Наскільки активна група?	10	
Вправа 1	<b>«Новий бізнес»</b> Тренер: Будь ласка, за 30 хвилин виконайте наступні завдання: 1. Придумайте назву вашої компанії. 2. Придумайте вид діяльності вашої компанії. 3. Придумайте і намалюйте на аркуші ваш логотип. 4. Придумайте місце, де розміщений СПД в	120	аркуш, ручки / маркери

Вправа	Зміст вправи	Час, хв.	Реквізит
	<p>Києві, в якій будівлі.</p> <p>5. Придумайте кожному з учасників компанії його посаду в компанії.</p> <p>6. Презентація фірми.</p> <p>Рефлексія: Що сподобалось виконувати більше? Що викликало труднощі?</p>		
	<b>Перерва</b>	20	
Вправа 2	<p><b>«Корпоративна культура» (КК).</b></p> <p>Тренер: корпоративна культура – одне з найбільш ефективних засобів мотивації співробітників. Як тільки людина задовольняє потреби першого рівня (умовно кажучи, суто матеріальні), у нього виникає потреба в іншому: становище в колективі, спільності цінностей, нематеріальної мотивації.</p> <p>І тут на перший план виходить корпоративна культура. Саме тому так важливо її формувати і розвивати в організації. Понад 70% з більш ніж 5 тисяч опитаних повідомили, що вони хотіли б, щоб їх компанія чимось відрізнялася від інших, мала свої традиції. Особливо цікаво, що іноді люди вважають за краще мати навіть негативну культуру, ніж не мати ніякої.</p> <p>Бажання ідентифікувати себе з суспільством (колективом) – одна з найсильніших мотивацій людини. В основі корпоративної (організаційної) культури лежать ідеї, погляди, основоположні цінності, які поділяються членами організації. З цінностей впливає стиль поведінки, спілкування. І тільки поверхневий шар – це зовнішня символіка, традиції, корпоративні заходи. Він тільки наслідок двох інших і без них не має ніякої самостійної цінності.</p> <p>Відзначимо основні етапи формування КК:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мова спілкування та система комунікацій (використання усної, письмової та невербальної комунікації, а також жестів та міміки).</li> <li>2. Зовнішній вигляд працівників, тобто охайність, наявність спеціального одягу, уніформи.</li> <li>3. Відносини в колективі та з клієнтами (у тому числі різними за статтю, віком, релігією, статусом в суспільстві, шляхи вирішення конфліктів).</li> <li>4. Норми та цінності організації.</li> </ol>	60	аркуш, ручки / маркер

Вправа	Зміст вправи	Час, хв.	Реквізит
	<p>5. Мотивування та трудова етика (відповідальність за виконану роботу, якість роботи, оцінка роботи та винагорода за неї, просування по кар'єрних сходах).</p> <p>6. Символіка в організації – ритуали, лозунги, організаційні табу</p> <p>Кожній команді необхідно розробити КК та презентувати.</p> <p>Рефлексія: після презентації тренер запитує учасників, який був алгоритм роботи: з чого вони починали, і яка була подальша послідовність, що викликало труднощі, а що далось легко, на що пішла більша частина часу і т.д. Чому порахували важливим вказати саме це? Та ін.</p>		
Вправа 3	<p><b>«Мотивація»</b></p> <p>Тренер: Працюємо не в командах.</p> <p>У вас буде 45 секунд для того, щоб скласти А4 літаком (гармошкою). (Учасникам демонструється лист А4, складений літаком (гармошкою). За відведений час ви можете зробити одну «гармошку» і тоді вам не доведеться повертати мені цукерку назад. У разі, якщо за відведений час ви встигнете повністю зробити другу гармошку, ви отримаєте ще одну цукерку. Якщо до того моменту, коли я скажу «СТОП», друга «гармошка» буде зроблена не до кінця, ви не отримаєте другу цукерку і повернете мені першу. Запускається секундомір, після закінчення 45 секунд тренер каже «СТОП», і учасники закінчують роботу.</p> <p>Рефлексія: кожен учасник демонструє результат: одна зроблена гармошка, дві або одна і незакінчена друга.</p> <p>Тренер забирає цукерки в учасників, які не встигли доробити другу гармошку.</p> <p>Потім учасникам, які зробили одну гармошку задається питання: «Чому ви не стали пробувати робити другу гармошку, адже до наявної цукерки, ви могли б отримати ще одну?». Відповіді фіксуються на дошці. Після цього учасникам, які зробили одну гармошку і почали робити другу гармошку задається питання: «Чому ви вирішили спробувати зробити другу гармошку, адже ви знали про те, що можете втратити цукерки?». Відповіді</p>	60	Дошка, аркуші А4, цукерки

Вправа	Зміст вправи	Час, хв.	Рекві- зит
	<p>також фіксуються на фліпчарті. Учасникам, яким довелося повернути цукерки тренеру, отримують їх назад. Тренер призводить групу до висновку про те, що хтось вибрав стратегію уникнення невдачі (уникнення втрати цукерки), а хтось продемонстрував стратегію досягнення успіху (досягнення отримання другої цукерки).</p> <p>Тренер: Теорія мотивації досягнення успіхів.</p> <p>Діяльність, спрямована на досягнення успіху, пов'язана з мотивом досягнення успіху й мотивом уникнення невдачі. Засновниками цієї теорії вважають американських учених Д. Мак-Клелланда, Д. Аткинсона і німецького вченого Х. Хекхаузена. Вона зосереджує увагу на тому, що поведінка людей, мотивованих на досягнення успіху і на уникнення невдачі, відрізняється. Керівник має знати, що мотивовані на успіх особи ставлять перед собою позитивну ціль, досягнення якої розцінюють як успіх. Будучи впевненими у своїх можливостях, вони налаштовані на очікування успіху, мобілізацію всіх ресурсів, активну діяльність задля досягнення мети. Інакше поведуть себе особи, мотивовані на уникнення невдачі: всі їхні думки і дії налаштовані на уникнення невдачі, вони невпевнені, не вірять у можливість досягти успіху, не відчують задоволення від діяльності, бояться відповідальності, помилок і покарання. Людина, яка прагне успіху, зазнавши невдачі, активізує свою діяльність і досягає нерідко вищих результатів, ніж очікувала, а орієнтована на невдачу – за таких обставин часто опускає руки. Тому управління має бути гнучким у виборі засобів, зорієнтованих на забезпечення успіху.</p>		
Вправа 4	<p><b>«Перепони»</b></p> <p>Мета: виявлення приблизного рівня стресу перед початком нового бізнесу.</p> <p>Інструкція: «Назвіть по черзі асоціації, пов'язані зі словом «бізнес» (відповіді). Тренер запише все асоціації на дошці. Потім разом з групою оцінює асоціації як негативні, позитивні і нейтральні. Відповідно, поряд з кожною асоціацією ставиться знак +, -, або 0. Далі підраховується і записується на дошці кількість в кожній категорії. За цими</p>	120	Дошка

Вправа	Зміст вправи	Час, хв.	Рекві- зит
	<p>показниками можна виявити загальний рівень стресу в групі. Результати будуть найбільш достовірними, якщо кожен висловить всі свої асоціації.</p> <p>Обговорення: чи відображає ця картина Ваш стан у зв'язку з майбутньою діяльністю? Чому, у Вашій групі переважає той чи інший показник? Чи є цей результат нормальним або є над чим попрацювати?</p> <p>Тренер: «Переважає більшість негативних асоціацій очікувано, так як Ваш новий бізнес – це ситуація невідомості, а невідомість завжди породжує тривогу і відповідно стрес. Є методи боротьби зі стресом, яким ми сьогодні навчимося.</p> <p>Міні-лекція «Стрес та його види»</p> <p>Існують 2 види стресу – конструктивний і деструктивний.</p> <p>Еустресс – мобілізація організму, позитивний стрес. Дистрес – горе, нещастя, нездужання, виснаження, потреба.</p> <p>«Ознаки стресу» (15-20 хв)</p> <p>Питання: Як Ви розумієте, що знаходитесь в стані стресу? Які ознаки стресу Ви у себе відзначаєте? (Відповіді). Далі по черзі називають різні симптоми і ознаки.</p> <p>Тренер записує їх на дошці (дошка ділиться на 2 частини – в 1-й частині записуються ознаки, 2-га частина залишається вільною). Відзначаються збіги в ознаках, наведених учасниками.</p> <p>Фізіологічні ознаки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– перевтома</li> <li>– головний біль</li> <li>– безсоння</li> <li>– біль у спині</li> <li>– астма</li> <li>– болі в серці</li> <li>– виразки</li> </ul> <p>Психологічні ознаки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– дратівливість</li> <li>– втрата апетиту</li> <li>– тривожність</li> <li>– дезорієнтація</li> <li>– труднощі в ухваленні рішень</li> </ul>		

Вправа	Зміст вправи	Час, хв.	Рекві- зит
	<p>– втрата інтересу до найбільш значущих і важливих справ</p> <p>– відраза до себе</p> <p>«Як ви боретеся зі стресом?»</p> <p>«Кожен з вас вже не раз переживав стрес протягом життя. Напевно у вас є власні методи боротьби зі стресом, якими ви користуєтеся, які завжди вам допомагають.</p> <p>«Напишіть на листку 5 власних методів боротьби зі стресом». «Виберіть 2 найбільш успішних методи – підкресліть». Далі, кожен учасник зачитує 2 найбільш дієвих методи зі свого списку. Решта учасників слухають, додають до свого списку методи, які сподобались. Ведучий записує методи на дошці (на 2-й частині).</p> <p>Обговорення: Які методи допомагають зняти фізіологічні ознаки стресу? Які з методів знімають психологічні ознаки?</p> <p>Тобто методи є і багато із нас ними володіє.</p>		
Заверше- ння	Тренер: Уявімо ситуацію: створені вами корпорації досягли успіху, ви отримуєте прибутки та моральне задоволення. Назвіть предмет, який асоціюється у вас з Успішним бізнесом.	5	
Рефлексія	<p>Тренер: «Наш тренінг добігає кінця. Ви сьогодні створили новий бізнес. І не просто бізнес, а корпорацію. Давайте підіб'ємо підсумки нашого тренінгу».</p> <p>Далі кожен учасник по колу відповідає на питання:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Що було найскладнішим?</li> <li>Що сьогодні найбільше сподобалося?</li> <li>– Що виявилось корисним?</li> <li>– Що відчув?</li> </ul>	10	

**Анкета для визначення компонентів готовності особистості до  
започаткування бізнесу**

Шановні пані та панове! У Київському національному торговельно-економічному університеті проводиться дослідження структури та критеріїв психологічної готовності особистості до започаткування бізнесу. Просимо Вас узяти участь в анкетуванні. Заповніть, будь ласка, відомості про себе.

Вік \_\_\_\_\_

Освіта \_\_\_\_\_

Бажана організаційно-правова форма ведення майбутнього бізнесу:  
\_\_\_\_\_

Сфера ведення бізнесу \_\_\_\_\_ (виробництво, торгівля, послуги)

Інструкція. Вам пропонуються п'ять блоків, у кожному з яких наведені психологічні якості, що визначають структуру психологічної готовності для початку нового бізнесу. Уважно прочитайте їх і визначте найвищий ранг психологічної якості, найбільш важливої для Вас.

№ з/п	Блок М	Ранг
1	Розуміння й усвідомлення значення відкриття бізнесу для розвитку держави та суспільства	
2	Прагнення до незалежності	
3	Свідоме прагнення до підвищення якості надання послуг, виробництва та/або продажу якісних товарів	
4	Потреба в подоланні труднощів і наполегливості в досягненні мети	
5	Прояв інтересу до розвитку галузі (торгівлі, виробництва і т.п.)	
6	Прагнення добитися успіху	
7	Реалізація власної працьовитості	
8	Любов до обраної сфери ведення бізнесу	
9	Прагнення до збагачення	
10	Свідоме прагнення до подолання труднощів	
11	Прагнення до ризику	
12	Поліпшення свого майнового стану	

13	Витіснення (заміщення) наявних особистісних проблем	
14	Бажання розвивати бізнес	

№ з/п	Блок К	Ранг
1	Розуміння завдань діяльності, виконання обов'язків і оцінка їх значущості	
2	Уявлення про ймовірні труднощі, майбутні зміни умов ведення бізнесу	
3	Обсяг знань, прийомів, засобів і способів досягнення мети	
4	Наявність професійних умінь і навичок	
5	Здатність до аналізу ситуації, що склалася	
6	Здатність діяти на випередження (попередження)	
7	Гострота розуму	
8	Уважність	
9	Спостережливність	
10	Винахідливість	
11	Пильність	
12	Інтуїція	
13	Бізнес-етика	
14	Обережність	
15	Чесність	
16	Зосередженість	

№ з/п	Блок Р	Ранг
1	Здатність регулювати свій психічний стан, відчуття, емоції, пригнічувати негативні емоції, страх, панічні реакції	
2	Уміння мобілізуватися при необхідності	
3	Здатність протистояти неочікуваній зміні обстановки та подразникам під час ведення бізнесу	
4	Тактовність у поводженні з клієнтами, покупцями (замовниками)	
5	Рішучість і самовладання	
6	Висока відповідальність	
7	Стійкість до перевантажень	
8	Упевненість у своїх силах	
9	Уміння знімати нервово-психічну напругу та втому	
10	Уміння викликати бажані психічні стани	
11	Відчуття задоволення під час ведення бізнесу	
12	Здатність протистояти втомі, долати сумніви, розгубленість, боязнь, страх	
13	Цілеспрямованість	



<b>№ з/п</b>	<b>Блок Т</b>	<b>Ранг</b>
1	Організованість	
2	Тип нервової системи (слабкий, сильний)	
3	Сила і врівноваженість процесів збудження і гальмування	
4	Рухливість	
5	Нервово-психічна стійкість	
6	Самооцінка	
7	Адаптивність до мінливих умов	
8	Дисциплінованість	
9	Фізична тренуваність і витривалість	
10	Самокритичність, самоаналіз	
11	Емоційна стійкість до тривалих навантажень, ризику	
12	Швидкість прийняття рішень	
13	Комунікабельність	
14	Стиль керівника (авторитарний, демократичний, змішаний)	

## Додаток В

## Методика діагностики особистості на мотивацію до уникнення невдач

Т. Елерса

**Інструкція для учасників дослідження.** Вам пропонується перелік слів з 30 рядків по три слова в кожному. В кожному рядку виберіть тільки одне з трьох слів, яке найбільш точно вас характеризує, і відмітьте його.

## Бланк для відповідей

1	Сміливий	Пильний	Підприємливий
2	Покірливий	Боязкий	Упертий
3	Обережний	Рішучий	Песимістичний
4	Непостійний	Безцеремонний	Уважний
5	Нерозумний	Боягузливий	Бездумний
6	Спритний	Жвавий	Передбачливий
7	Холоднокровний	Нерішучий	Молодецький
8	Стрімкий	Легковажний	Боязкий
9	Невдумливий	Манірний	Непередбачливий
10	Оптимістичний	Сумлінний	Чуйний
11	Меланхолійний	Невпевнений	Нестійкий
12	Боязкий	Недбалий	Схвильований
13	Необачний	Тихий	Боязкий
14	Уважний	Нерозсудливий	Сміливий
15	Розсудливий	Швидкий	Мужній
16	Підприємливий	Обережний	Передбачливий
17	Схвильований	Неуважний	Боязкий
18	Малодушний	Необережний	Безцеремонний

1 9	Полохливий	Нерішучий	Нервовий
2 0	Старанний	Відданий	Авантюрний
2 1	Передбачливий	Жвавий	Відчайдушний
2 2	Приборканий	Байдужий	Недбалий
2 3	Обережний	Безтурботний	Терплячий
2 4	Розумний	Дбайливий	Хоробрий
2 5	Передбачливий	Безстрашний	Сумлінний
2 6	Поспішний	Полохливий	Безтурботний
2 7	Неуважний	Необачний	Песимістичний
2 8	Обачний	Розсудливий	Підприємливий
2 9	Тихий	Неорганізован ий	Боязкий
3 0	Оптимістичний	Пильний	Безтурботний

### «Ключ»

Ви одержуєте по одному балу за вибірки, наведені в «ключі» (перша цифра іде перед похилою лінією означає номер рядка, друга цифра після похилої лінії – номер стовпчика, в якому знаходиться потрібне слово. Наприклад, 1/2 означає, що слово, яке отримало один бал в першому рядку і в другому стовпчику – «пильний»). Інші вибірки балів не отримують.

1/2; 2/1; 2/2; 3/1; 3/3; 4/3; 5/2; 6/3; 7/2; 7/3; 8/3; 9/1; 9/2; 10/2; 11/1; 11/2; 12/1; 12/3; 13/2; 13/3; 14/1; 15/1; 16/2; 16/3; 17/3; 18/1; 19/1, 19/2; 20/1; 20/2; 21/1; 22/1; 23/1; 23/3; 24/1; 24/2; 25/1; 26/2; 27/3; 28/1; 28/2; 29/1; 29/3; 30/2.

### Обробка та інтерпретація результатів:

Чим більша сума балів, тим вищий рівень мотивації до уникнення невдач, захисту:

Від 2 до 10 балів – *низький рівень мотивації до уникнення невдач.*

Від 11 до 16 балів – *середній рівень мотивації до уникнення невдач.*

Від 17 до 20 балів – *високий рівень мотивації до уникнення невдач.*

Понад 20 балів – *дуже високий рівень мотивації до уникнення невдач.*

**Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса**

На кожен з нижчезазначених питань відповідайте "Так" або "Ні".

1. Коли є вибір між двома варіантами, його краще зробити швидше, ніж відкласти на певний час.
2. Я легко дратуюся, коли помічаю, що не можу па всі 100% виконати завдання.
3. Коли я працюю, це виглядає так, ніби я все ставлю на карту.
4. Коли виникає проблемна ситуація, я найчастіше приймаю рішення одним з останніх.
5. Коли в мене два дні поспіль немає діла, я втрачаю спокій.
6. У деякі дні мої успіхи нижче середніх.
7. Але відношенню до себе я більш строгий, ніж по відношенню до інших.
8. Я більш доброзичливий, ніж інші.
9. Коли я відмовляюся від важкого завдання, то йотом суворо засуджую себе, бо знаю, що в ньому я домігся б успіху.
10. У процесі роботи я потребую невеликих паузах для відпочинку.
11. Старанність – це не основна моя риса.
12. Мої досягнення в праці не завжди однакові.
13. Мене більше приваблює інша робота, ніж та, якою я зайнятий.
14. Осуд стимулює мене сильніше, ніж похвала.
15. Я знаю, що мої колеги вважають мене діловою людиною.
16. Перешкоди роблять мої рішення більш твердими.
17. У мене легко викликати честолюбство.
18. Коли я працюю без натхнення, це зазвичай помітно.
19. При виконанні роботи я не розраховую на допомогу інших.
20. Іноді я відкладаю те, що повинен був зробити зараз.
21. Треба покладатися тільки на самого себе.
22. У житті мало речей більш важливих, ніж гроші.

23. Завжди, коли мені треба буде виконати важливе завдання, я ні про що інше не думаю.
24. Я менш честолюбний, ніж багато інших.
25. У кінці відпустки я зазвичай радію, що скоро вийду на роботу.
26. Коли я розташований до роботи, я роблю се краще і кваліфікованішими, ніж інші.
27. Мені простіше і легше спілкуватися з людьми, які можуть завзято працювати.
28. Коли у мене немає справ, я відчуваю, що мені не по собі.
29. Мені доводиться виконувати відповідальну роботу частіше, ніж іншим.
30. Коли мені доводиться приймати рішення, я намагаюся робити це якомога краще.
31. Мої друзі іноді вважають мене ледачим.
32. Мої успіхи в якійсь мірі залежать від моїх колег.
33. Безглуздо протидіяти волі керівника.
34. Іноді не знаєш, яку роботу доведеться виконувати.
35. Коли щось не ладиться, я нетерплячий.
36. Я зазвичай звертаю мало уваги на свої досягнення.
37. Коли я працюю разом з іншими, моя робота дає великі результати, ніж роботи інших.
38. Багато чого, за що я беруся, що не доводжу до кінця.
39. Я заздрю людям, які не завантажені роботою.
40. Я не заздрю тим, хто прагне до влади і положенню.
41. Коли я впевнений, що стою на правильному шляху, для доведення своєї правоти я йду аж до крайніх заходів.

### **Ключ.**

Ви отримали по 1 балу за відповіді "Так" на наступні питання: 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9,10, 14,15, 16,17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 37, 41. Ви також отримали по 1 балу за відповіді "Ні" на питання 6, 13, 18, 20, 24, 31, 36, 38, 39. Відповіді на

питання 1, 11, 12, 19, 23, 33, 34, 35, 40 не враховуються. Підрахуйте суму набраних балів.

**Результат:**

- від 1 до 10 балів: низька мотивація до успіху.
- від 11 до 16 балів: середній рівень мотивації до успіху;
- від 17 до 20 балів: помірковано високий рівень мотивації;
- понад 21 бали: занадто високий рівень мотивації до успіху.

**Тест на загальні здібності до підприємництва (GET TEST в адаптації  
Ю. Пачковського)**

**Інструкція досліджуваному:** «Тест містить 54 твердження. Прочитайте уважно кожне твердження. Якщо Ви погоджуєтесь з твердженням, то в бланку відповідей у клітинці обведіть «А», розміщену під порядковим номером твердження, відповідь на яке Ви даєте. Відповідно, якщо Ви не погоджуєтесь з твердженням, обведіть у цій самій клітинці літеру «В». У тексті не існує правильних чи неправильних відповідей. Свою думку висловлюйте вільно і відверто і Ви отримаєте достовірні дані про свої психологічні особливості. Краще давати ту відповідь, яка першою спадає па думку. Час, відведений па виконання тесту, – 10 хвилин. Якщо все зрозуміло, починайте давати відповіді».

**Опитувальник**

1. Я не проти виконувати рутинну роботу за умови, що вона добре оплачується.
2. Коли визначаю для себе мету, я обираю переважно складні цілі.
3. Я не люблю робити щось нове та нетрадиційне.
4. Здібні люди, які не досягають успіху, зазвичай не використовують шансів, які їм надаються.
5. Я рідко мрію.
6. Зазвичай я відстоюю свою точку зору, якщо хтось зі мною не погоджується.
7. Ти або щось умієш, або не вмієш, зусилля тут не мають жодного значення.
8. Подекуди людям здається, що мої ідеї є незвичними.
9. Якщо я б хотів зіграти в азартну гру, я б зіграв у лотерею, а не в карти.
10. Мені подобаються важкі завдання, які розвивають мої здібності, а не ті, що мені легше вдаються.



11. Я падаю перевагу роботі з помірним гарантованим достатком, ніж роботі, виконання якої може принести збитки, якщо в мене щось не вийде.
12. Я люблю робити те, що мені до вподоби, не хвилюючись про те, що подумують інші.
13. У більшості випадків, якщо людям щось не вдається, то це пов'язано з незезінням.
14. Мені подобається пізнавати щось нове, навіть якщо доведеться долати труднощі.
15. Якщо в мене виникають проблеми з виконанням завдання, я його відкладаю і переходжу до іншого.
16. Якщо я планую, завжди виконую намічений план.
17. Мені не подобаються раптові зміни в моєму житті.
18. Я би пішов на ризик, якщо шанси б на успіх були 50/50.
19. Я більше розмірковую про теперішнє і минуле, ніж про майбутнє.
20. Якщо б у мене виникла добра ідея, як заробити гроші, я позичив би необхідні кошти для того, щоб її втілити.
21. Працюючи у групі, я не проти того, щоб дати можливість комусь керувати процесом.
22. Загалом люди отримують те, на що вони заслуговують.
23. Я не люблю здогадуватися.
24. Важливішим є добре виконана робота, ніж стосунки з людьми:
25. Я отримаю від життя все те, чого хочу, якщо буду виконувати накази тих людей, які мною керують.
26. Люди вважають, що я ставлю забагато питань.
27. Якщо є можливість поразки, я не ризикуватиму.
28. Мене роздратовує, коли люди запізнюються.
29. Коли я приймаю рішення, мені необхідно мати всі факти, незалежно від того, скільки часу знадобиться для цього.
30. Коли я виконую завдання, рідко звертаюсь по допомогу.

31. Неможливо досягти успіху, якщо ви не перебуваєте у відповідному місці в потрібний час.
32. Мені до вподоби виконання різноманітної праці, ніж дуже добре виконувати одну роботу.
33. Я ліпше працював би з людиною, яка мені подобається, але не дуже добре управляється зі своєю роботою, ніж з кимось, хто мені не до вподоби, хоча є гарним професіоналом.
34. Успіх – це результат важкої праці, він не обов'язково пов'язаний з везінням.
35. Я люблю працювати за звичними схемами, не випробовуючи нові методи.
36. Перш ніж прийняти важливе рішення, я дуже швидко зважую всі «за» і «проти», не зволікаючи з часом па роздуми.
37. Я краще працюватиму над роботою як член команди, ніж братиму відповідальність па себе.
38. Я краще використаю можливість, яка зможе поліпшити ситуацію, ніж робити те, що мені буде одночасно подобатися.
39. Я роблю те, чого від мене очікують, та дію відповідно до інструкцій.
40. Для мене досягнути те, що я хочу, мало пов'язане з везінням.
41. Мені подобається, коли моє життя є організованим і спланованим.
42. Коли я маю справу зі складним завданням, я більше думаю про успіх, ніж про можливу невдачу.
43. Я переконаний у тім, що все те, що відбувається у моєму житті, значною мірою визначається іншими людьми.
44. Я зможу впоратися з багатьма справами одночасно.
45. Мені важко усвідомлювати залежність від послуг, наданих іншими людьми.
46. Я рано встаю, пізно лягаю та не їм через те, щоб виконати певну роботу.
47. Те, до чого ми звикли, є набагато кращим, ніж щось невідоме.
48. Більшість людей вважає, що я впертий.

49. Невдачі людей рідко є результатом поганого планування.
50. Інколи в мене виникає стільки ідей, що я не знаю, яку з них обрати.
51. Мені легко розслабитися під час відпустки.
52. Я отримую від життя все те, що я хочу, бо наполегливо працюю над цим.
53. Мені легше адаптуватися до змін, ніж дотримуватися рутини.
54. Мені подобається розпочинати нові проекти, навіть якщо вони є ризикованими.

### Бланк відповідей

№ рядка	46	37	28	19	10	1
1	A B	A B	A B	A B	A B	A B
2	47 A B	38 A B	29 A B	20 A B	11 A B	2 A B
3	48 A B	39 A B	30 A B	21 A B	12 A B	3 A B
4	49 A B	40 A B	31 A B	22 A B	13 A B	4 A B
5	50 A B	41 A B	32 A B	23 A B	14 A B	5 A B
6	51 A B	42 A B	33 A B	24 A B	15 A B	6 A B
7	52 A B	43 A B	34 A B	25 A B	16 A B	7 A B
8	53 A B	44 A B	35 A B	26 A B	17 A B	8 A B
9	54 A B	45 A B	36 A B	27 A B	18 A B	9 A B

### Обробка результатів

Підсумуйте ваші бали. При цьому в кожному рядку, а їх у бланку відповідей всього дев'ять, додайте собі 1 бал за позицію «В», якщо вона припала на сіру клітинку.



а також оцініть в 1 бал кожну обрану вами позицію «А», що припала на світлу клітинку.



Тепер підрахуйте бали за кожною секцією:

Секція 1. Сума балів у рядках 1 і 6.

Секція 2. Сума балів у рядку 3.

Секція 3. Сума балів у рядках 5 і 8.

Секція 4. Сума балів у рядках 2 і 9.

Секція 5. Сума балів у рядках 4 і 7.

### ОЦІНКА БАЛІВ

Кожна секція оцінює конкретні якості особистості. Високий (наближений до максимального) бал в даній секції свідчить про яскраво виражені риси характеру та наявних здібностей.

Секція 1. Потреба в досягненнях (подальшому розвитку)

**Максимальний бал -12, середній бал – 9.**

Якщо Ви отримали велику кількість балів у цій секції, то Ви наділені усіма або значною кількістю наступних рис: завбачливість; самодостатність; оптимізм; наполегливість і рішучість; зорієнтованість на результат; ретельність; самовпевненість.

Секція 2. Потреба в незалежності (самостійності).

**Максимальний бал – 6, середній бал – 4.** Якщо Ви отримали велику кількість балів у цій секції, то для Вас є характерним: робити щось нетрадиційне; працювати наодинці; робити все по-своєму; говорити усе, що думаєте; не схилитися під тиском групи; проявляти впертість і цілеспрямованість; вирішувати усе самостійно.

Секція 3. Схильність до творчості (творчі здібності)

**Максимальний бал -12, середній бал – 8.**

Якщо Ви отримали велику кількість балів у цій секції, то для Вас є характерним: виявляти схильність до нового, невідомого; мрійливість; здогадливість і розвинута інтуїція; очікування виклику, змагання; багато ідей; допитливість.

**Секція 4. Вміння йти на розумний (зважений) ризик****Максимальний бал -12, середній бал – 8.**

Якщо Ви отримали велику кількість балів у цій секції, то для Вас є характерним: адекватна оцінка власних можливостей; оцінка скоріше вигоди, ніж можливості поразки; діяти в умовах неповної інформації; прийняття складних, але досяжних цілей; не надто висока амбіційність; вміння діяти в умовах неповної інформації.

**Секція 5. Цілеспрямованість та рішучість****Максимальний бал -12, середній бал – 8.**

Якщо Ви отримали велику кількість балів у цій секції, то Ви: не покладаєтесь на долю чи випадок; вмієте співставляти результати з прикладеними зусиллями; впевнені у собі і своїх діях; створюєте свій успіх своїми же руками; вмієте використовувати наявні можливості; проявляє наполегливість при досягненні поставленої мети.

## Методика дослідження вольової саморегуляції А. Зверькова та Є. Ейдмана

**Матеріали та обладнання:** тест-опитувальник, бланк для відповідей, ручка.

### Процедура дослідження

Дослідження вольової саморегуляції за допомогою тесту-опитувальника може проводитися з однією особою або з цілою групою. Щоб забезпечити самостійність відповідей досліджуваних, кожному видається тест-опитувальник, бланк для відповідей (з номерами запитань і графами для відповідей).

### Інструкція досліджуваному.

Вам пропонується тест, який включає 30 тверджень. Уважно прочитайте кожне з них та вирішіть, наскільки воно характеризує вас. Якщо правильно характеризує, то на аркуші для відповідей навпроти номера даного твердження поставте знак «+» якщо вважаєте, що неправильно, знак «-»

### Тестовий матеріал

1. Якщо в мене щось не виходить, то нерідко виникає бажання покинути цю справу.	
2. Я не відмовляюся від своїх задумів і справ, навіть якщо доводиться вибирати між ними та приємною компанією.	
3. За необхідності мені неважко стримати спалах гніву.	
4. Звичайно я зберігаю спокій, чекаючи товариша, який спізнюється на призначений час.	
5. Мене важко відірвати від розпочатої роботи.	
6. Мене дуже вибиває з колії фізичний біль.	
7. Я завжди намагаюся вислухати співрозмовника, не перебиваю, навіть якщо не терпиться йому заперечити.	
8. Я завжди відстоюю свою позицію у розмові.	
9. Якщо треба, я можу не спати кілька ночей (наприклад, робота, чергування) і весь наступний день бути “в гарній формі”.	
10. Мої плани занадто часто перекреслюються зовнішніми обставинами.	
11. Я не вважаю себе терплячою людиною.	
12. Не так просто мені примусити себе байдуже спостерігати хвилююче видовище.	
13. Мені рідко вдається примусити себе продовжувати роботу після серії прикрих невдач.	

14. Якщо я ставлюся до когось погано, мені важко приховати зневагу до нього.	
15. За потреби я можу займатися своєю справою в незручних та в не пристосованих до цього умовах.	
16. Мені дуже ускладнює роботу усвідомлення того, що її необхідно виконати в точно визначений термін.	
17. Я вважаю себе рішучою людиною.	
18. З фізичною втомою я справляюся значно краще, ніж інші.	
19. Краще зачекати ліфт, ніж підійматися сходами.	
20. Зіпсувати мені настрій не так просто.	
21. Інколи якась дрібниця заповнює мої думки, не дає спокою, і я не можу її позбутися.	
22. Мені важче, ніж іншим зосередитися на завданні чи на роботі.	
23. Сперечатися зі мною важко.	
24. Я завжди прагну довести розпочату справу до кінця.	
25. Мене легко відвернути від справ.	
26. Я іноді помічаю, що намагаюся домогтися свого всупереч об'єктивним обставинам.	
27. Люди іноді заздять моєму терпінню та допитливості.	
28. Мені важко зберегти спокій у стресовій ситуації.	
29. Я помічаю, що під час одноманітної роботи мимоволі починаю змінювати спосіб дії, навіть якщо це інколи призводить до погіршення результатів.	
30. Мене, як правило, дратує, коли “перед носом” зачиняються двері транспорту або ліфта, що від’їжджають.	

### Обробка результатів

Мета обробки результатів – визначення величин індексів вольової саморегуляції за пунктами загальної шкали та індексів за субшкалами наполегливості і самовладання. Кожен індекс – це сума балів, отриманих при підрахунку збігу відповідей з ключем загальної шкали чи субшкали. В опитувальнику міститься 6 замаскованих тверджень. Тому загальний сумарний бал за загальною шкалою має бути в межах 0–24, за субшкалою наполегливості – 0–16 та за субшкалою самовладання – 0–13.

### Ключ для підрахунку індексів вольової саморегуляції

Загальна шкала	1–, 2+, 3+, 4+, 5+, 6–, 7+, 9+, 10–, 11+, 13–, 14–, 16–, 17+, 18+, 20+, 21–, 22–, 24+, 25–, 27+, 28–, 29–, 30–
Наполегливість	1–, 2+, 5+, 6–, 9+, 10–, 11+, 13–, 16–, 17+, 18+, 20+, 22–, 24+,

	25–, 27+
Самовладання	3+, 4+, 5+, 7+, 13–, 14–, 16–, 21–, 24+, 27+, 28–, 29–, 30–

### Аналіз результатів

У загальному вигляді під рівнем вольової саморегуляції розуміють міру опанування особистою поведінкою в різноманітних ситуаціях, здатність свідомо керувати своїми діями, бажаннями, станами.

Рівень розвитку вольової саморегуляції може бути охарактеризовано в цілому й окремо за такими властивостями характеру, як наполегливість та самовладання. Рівні вольової саморегуляції визначаються порівнянням із середніми значеннями кожної шкали. Якщо вони становлять більше половини максимально можливої суми збігів, то цей показник відображає високий рівень розвитку загальної саморегуляції, наполегливості чи самовладання. Для загальної шкали ця величина становить – 12, для шкали наполегливості – 8, для шкали самовладання – 6.

*Високий бал за загальною шкалою* властивий емоційно зрілим, активним, незалежним, самостійним особам. їх відрізняє спокій, упевненість у собі, стійкість намірів, реалістичність поглядів, розвинене почуття особистого обов'язку. Як правило, вони добре рефлексують особисті мотиви, планомірно втілюють власні наміри, вміють розподіляти зусилля і здатні контролювати свої вчинки, володіють вираженою соціально-позитивною спрямованістю. У граничних випадках у них можливе наростання внутрішньої напруги, пов'язаної з прагненням контролювати кожен нюанс власної поведінки і з тривожністю через найменшу її спонтанність.

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



*Субшкала наполегливості* характеризує силу намірів людини – її прагнення до здійснення розпочатої справи. На позитивному полюсі – діяльні, працездатні люди, які активно прагнуть до виконання запланованого, їх мобілізують перешкоди на шляху до мети, не відвертають альтернативи і спокуси, головна їхня цінність – розпочата справа. Таким людям притаманна повага до соціальних норм, прагнення повністю підпорядковувати свою поведінку цим нормам. У крайньому прояві можлива втрата гнучкості поведінки, поява маніакальних тенденцій. *Низькі* значення за даною шкалою вказують на підвищену лабільність, невпевненість, імпульсивність, що можуть призвести до непослідовності в поведінці. Знижений фон активності та працездатності, як правило, компенсується в таких людей підвищеною чутливістю, гнучкістю, винахідливістю, а також тенденцією до вільного трактування соціальних норм.

*Субшкала самовладання* відображає рівень довільного контролю емоційних реакцій і станів. *Високий бал* отримують люди емоційно стійкі, які добре володіють собою в різноманітних ситуаціях. Характерний для них внутрішній спокій, упевненість у собі звільняють від страху перед невідомим, підвищують готовність до сприймання нового, непередбаченого і, як правило, поєднуються із свободою поглядів, з тенденцією до новаторства і радикалізму. Разом з тим прагнення до постійного самоконтролю, надмірне свідоме обмеження спонтанності може призвести до підвищення внутрішньої напруженості, до переважання постійної стурбованості та втоми.

*На другому полюсі цієї субшкали* – спонтанність, що у поєднанні з вразливістю та переважанням традиційних поглядів, захищає людину від інтенсивних переживань і внутрішніх конфліктів, сприяє незворушному настрою. Джерело: М. В. Лемак, В. Ю. Петрище *Методичне видання Психологу для роботи. Діагностичні методики.*/ Ужгород Видавництво Олександри Гаркуші. – 2011.

**Короткий орієнтовний тест – КОТ (В.Н. Бузін, Е.Ф. Вандерлік)****Цілі тесту та інструкція до нього**

Тест призначений для визначення інтегрального показника загальних здібностей.

Інструкція до тесту: «Вам пропонується кілька простих завдань. Прочитайте уважно цю сторінку і без команди не перевертайте її. Познайомтеся із зразками завдань та правильними відповідями на них:

1. «Швидкий» є протилежним за змістом слова:

1. важкий,
2. пружний,
3. потайний,
4. легкий,
5. повільний.

Правильна відповідь: 5

2. Бензин коштує 44 центи за літр. Скільки коштує 2,5 літра?

Правильна відповідь: 110 центів або 1,1 долар.

3. Мінер – мінор. Ці два слова є:

1. подібними,
2. протилежними,
3. ні подібними, ні протилежними за значенням.

Правильна відповідь: 3.

Тест, який Вам буде запропоновано зараз, містить 50 питань. На виконання тесту Вам дасться 15 хвилин. Дайте відповідь на стільки запитань, на скільки зможете, і не витрачайте багато часу на одне питання. Якщо необхідно – користуйтеся папером для запису. Про те, що Вам не зрозуміло, запитайте зараз.

Під час виконання тесту відповіді на ваші питання даватися не будуть.

Після команди «Почали!» перегорніть сторінку і починайте працювати.

Через 15 хвилин, по команді, відразу ж припиніть виконання завдань, перегорніть сторінку і відкладіть ручку.

Зосередьтеся. Покладіть ручку праворуч від себе. Чекайте команди.

**«Почали!»**

Тестовий матеріал:

1. Одинадцятий місяць року – це:

- жовтень,
- травень,
- листопад,
- лютий.

2. «Суворий» є протилежним за значенням слова:

- різкий,
- строгий,
- м'який,
- жорсткий,
- негіддатливий

3. Яке з наведених нижче слів відмінно від інших:

1. певний,
2. сумнівний,
3. впевнений,
4. довіра,
5. вірний

4. Дайте відповідь Так чи Ні.

Скорочення «н. е.» означає: «нашої ери» (нової ери)?

5. Яке з наступних слів відмінно від інших:

1. співати,
2. дзвонити
3. базікати
4. слухати
5. говорити

6. Слово «бездоганний» є протилежним за своїм значенням слова:

1. незаплямований,
2. непристойний,
3. непідкупний,
4. невинний,
5. класичний

7. Яке з наведених нижче слів ставиться до слова «жувати» як нюх і ніс:

1. солодкий,
2. мова,
3. запах,
4. зуби,
5. чистий

8. Скільки з наведених нижче пар слів є повністю ідентичними?

1. Sharp M. C. Sharp M. C.
2. Filder E. H. Filder E. N.
3. Connor M. G. Conner M. G.
4. Woesner O. W. Woerner O. W.
5. Soderquist P. E. Soderquist B. E.

9. «Ясний» є протилежним за змістом слова:

1. очевидний,
2. явний,
3. недвозначний,
4. виразний,
5. тьмянний

10. Підприємець купив кілька старих автомобілів за 3500 доларів, а продав їх за 5500 доларів заробивши при цьому 50 доларів за автомобіль. Скільки автомобілів він продав?

11. Слова «стук» та «сток» мають:

1. подібне значення,
2. протилежне,

3. ні подібне, ні протилежне

12. Три лимона коштують 45 центів. Скільки коштує 1,5 дюжини.

13. Скільки з цих 6 пар чисел є повністю однаковими?

1. 5296 5296
2. 66986 69686
3. 834426 834426
4. 7354256 7354256
5. 61197172 61197172
6. 83238224 83238234

14. «Близький» є протилежним слову:

1. дружній,
2. приятельський,
3. чужий,
4. рідний,
5. інший.

15. Яке число є найменшим:

- 1 6
- 2 0,7
- 3 9
- 4 36
- 5 0,31



6 5

16. Розставте пропоновані нижче слова в такому порядку, щоб вийшло правильна пропозиція. В якості відповіді запишіть дві останні літери останнього слова.

одні догляду вони були після нарешті залишилися

17. Який з наведених нижче п'яти малюнків найбільш відрізняється від інших?

18. Два рибалки зловили 36 риб. Перший зловив в 8 разів більше, ніж другий. Скільки зловив другий?
19. «Сходити» і «відродити» мають:
1. подібне значення,
  2. протилежне,
  3. ні подібне, ні протилежне.
20. Розставте пропоновані нижче слова в такому порядку, щоб вийшло твердження. Якщо воно правильно, то відповідь буде П, якщо неправильно – Н.
- Мохом обороти камінь набирає зарослий.
21. Дві з наведених нижче фраз мають однаковий зміст, знайдіть їх:
1. Тримати ніс за вітром.
  2. Порожній мішок не варто.
  3. Троє лікарів не краще одного.
  4. Не все те золото, що блищить.
  5. У семи няньок дитя без ока.
22. Яке число має стояти замість знака «?»: 73 66 59 52 45 38 ?
23. Тривалість дня і ночі у вересні майже така ж, як і в:
1. червні,
  2. березні,
  3. травні,
  4. листопаді.
24. Припустимо, що перші два твердження вірні. Тоді заключне буде:
1. вірно,
  2. невірно,
  3. невизначено
1. Всі передові люди – члени партії.
  2. Всі передові люди займають великі пости.
  3. Деякі члени партії займають великі пости.

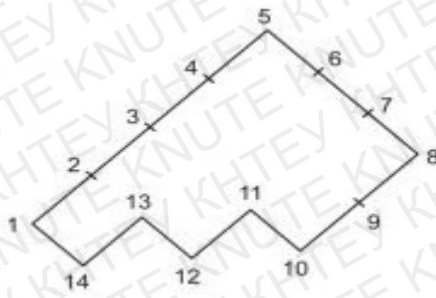
25. Поїзд проходить 75 см за  $\frac{1}{4}$  с. Якщо він буде їхати з тією ж швидкістю, то яку відстань він пройде за 5 с?

26. Якщо припустити, що два перших твердження вірні, то останнім:

1. вірно,
  2. невірно,
  3. невизначено
1. Борі стільки ж років, скільки Маші.
  2. Маша молодше Жені.
  3. Боря молодше Жені.

27. П'ять півкілограмових пачок м'ясного фаршу стоять 2 долара. Скільки кілограм фаршу можна купити за 80 центів?

28. Розстилати і розтягнути. Ці слова:

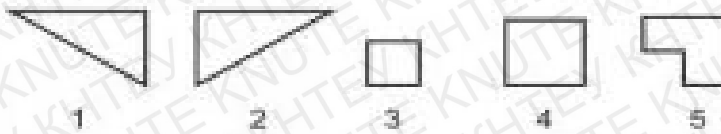


1. схожі за змістом,
2. протилежні,
3. ні схожі, ні протилежні.

29. Розділіть цю геометричну фігуру прямою лінією на дві частини так, щоб, склавши їх разом, можна було отримати квадрат:

30. Припустимо, що перші два твердження вірні. Тоді останнє буде:

1. вірно,
  2. невірно,
  3. невизначено
1. Саша привітався з Машею.
  2. Маша привіталася з Дашею.
  3. Саша не привітався з Дашею.



31. Автомобіль вартістю 2400 доларів був уцінений під час сезонного розпродажу на  $33\frac{1}{3}\%$ . Скільки коштував автомобіль під час розпродажу?

32. Три з п'яти фігур потрібно з'єднати таким чином, щоб вийшла рівнобедрена трапеція:

33. На сукню потрібно  $2\frac{1}{3}$ м. тканини. Скільки суконь можна зшити з 42 м?

34. Значення наступних двох пропозицій:

1. подібні,
2. протилежні,
3. ні подібні, ні протилежні

1. Троє лікарів не краще одного.
2. Чим більше лікарів, тим більше хвороб.

35. Збільшувати і розширювати. Ці слова:

1. подібні,
2. протилежні,
3. ні подібні, ні протилежні

36. Сенс двох англійських прислів'їв:

1. схожий,
2. протилежний,
3. не схожий, ні протилежний.

1. Швартуватися краще двома якорями.
2. Не клади всі яйця в одну корзину.

37. Бакалійник купив ящик з апельсинами за 3,6 доларів. В ящику їх було 12 дюжин. Він знає, що 2 дюжини зіпсуються ще до того, як він продасть всі апельсини. За якою ціною йому потрібно продавати апельсини, щоб отримати прибуток у  $\frac{1}{3}$  закупівельної ціни?

38. Претензія і претензійний. Ці слова по своєму значенню:

1. схожі,
2. протилежні,
3. ні подібні, ні протилежні



39. Якби півкіло картоплі коштувало 0,0125 долара, то скільки кілограм можна було б купити за 50 центів?
40. Один з членів ряду не підходить до інших. Яким числом Ви б його замінили:  
1/4 1/8 1/8 1/4 1/8 1/8 1/4 1/8 1/6
41. Відбиваний і уявний. Ці слова є:
1. подібними,
  2. протилежними,
  3. ні подібними, ні протилежними
42. Скільки соток становить ділянка довжиною 70 м і шириною 20 м?
43. Наступні дві фрази за значенням:
1. подібні,
  2. протилежні,
  3. ні подібні, ні протилежні
1. Хороші речі дешеві, погані дороги.
  2. Хороша якість забезпечується простотою, погане – складністю.
44. Солдат, стріляючи в ціль, вразив її у 12.5% випадків. Скільки разів солдат повинен вистрілити, щоб вразити всі сто відсотків?
45. Один з членів ряду не підходить до інших. Яке число Ви б поставили на його місце:  
1/4 1/8 1/6 1/9 1/12 1/14
46. Три партнера по акціонерного товариства (АТ) вирішили поділити прибуток порівну. Т. вклав у справу 4500 доларів, К. – 3500 доларів, П. – 2000 доларів. Якщо прибуток складе 2400 доларів, то наскільки менше прибуток отримає Т. порівняно з тим, як якщо б прибуток було розподілено пропорційно вкладками?
47. Які дві з наведених нижче прислів'їв мають подібний зміст:
1. Куй залізо, поки гаряче.
  2. Один у полі не воїн.
  3. Ліс рубають, тріски летять.
  4. Не все те золото, що блищить.
  5. Не по виду суди, а по справах гляди.

48. Значення наступних фраз:

1. подібно,
  2. протилежно,
  3. ні подібно, ні протилежно
1. Ліс рубають, тріски летять.



2. Велику справу не буває без втрат.

49. Яка з цих фігур найбільш відмінна від інших?

50. У друкованій статті 24000 слів. Редактор вирішив використовувати шрифт двох розмірів. При використанні великого розміру шрифту на сторінці вміщується 900 слів, меншого – 1200. Стаття повинна зайняти 21 повну сторінку в журналі. Скільки сторінок має бути надруковано меншим шрифтом?

#### Ключ до тесту

№ Завдання	Ключ	№ Завдання	Ключ
1	3	26	1
2	3	27	1
3	2	28	1
4	ТАК	29	2 – 13
5	4	30	3
6	2	31	1600
7	4	32	1, 2, 4
8	1	33	18
9	5	34	3
10	40	35	1
11	3	36	1
12	2,7 (270)	37	4,8
13	4	38	1
14	3	39	20

15	0,31	40	1/8
16	НІ	41	3
17	4	42	14
18	4	43	1
19	3	44	800
20	Н	45	1/10
21	3,5	46	280
22	31	47	4, 5
23	2	48	1
24	1	49	3
25	1500 (15)	50	17

Інтегральний показник загальних розумових здібностей (Іп) дорівнює кількості правильно розв'язаних задач.

### Інтерпретація результатів тесту

Аналіз результатів доцільно розпочинати з визначення рівня загальних розумових здібностей. Для цього кількість правильно вирішених завдань (Іп) співвідноситься зі шкалою рівнів.

Величина показника Іп	Рівень загальних розумових здібностей
13 і менше	низький
14-18	нижче середнього
19-24	середній
25-29	вище середнього
30 і більше	високий

Встановлений рівень є багатопараметричним показником загальних здібностей. Дана методика дозволяє виділити ці параметри і проаналізувати їх. Здатності узагальнення і аналізу матеріалу встановлюються на основі виконання завдань на прислів'я. Ці завдання вимагають абстрагування від конкретної фрази і переходу в область інтерпретації смислів, встановлення їх перетинів і нового повернення до конкретних фраз.

Гнучкість мислення як компонент загальних здібностей також визначається за виконання завдань на прислів'я. Якщо асоціації випробуваного носять хаотичний характер, то можна говорити про ригідності мислення (наприклад, такі завдання, як №11).

Інертність мислення та переключення – це важливі характеристики загальних здібностей до навчання. Для їх діагностики передбачено спеціальне розташування завдань у даному тесті. Чергування різних типів завдань у тексті може ускладнювати їх рішення особам з інертними зв'язків минулого досвіду. Такі особи з працею змінюють обраний спосіб роботи, не схильні змінювати хід своїх думок, переключатися з одного виду діяльності на інший. Їх інтелектуальні процеси малорухливі, темп роботи сповільнений.

Емоційні компоненти мислення і відволікаємість виявляються за завданнями, які можуть знижувати показник тесту у випробовуваних (24, 27, 31 та ін). Емоційно реагують випробовувані починають посміхатися і звертатися до експериментатору замість того, щоб бути спрямованими на об'єкт, тобто завдання.

Швидкість і точність сприйняття, розподіл і концентрація уваги визначаються завданнями №8 і 13. Вони виявляють здатність в стислі терміни працювати з різноманітним матеріалом, виділяти основні змісту, зіставляти цифри, знаки і т. п.

Вживання мови, грамотність може бути проаналізована на підставі виконання завдань на вміння користуватися мовою. Завдання №8 передбачає елементарні знання іноземної мови (в межах алфавіту).

Орієнтування встановлюється завдяки аналізу стратегії вибору випробуваним задач для вирішення. Одні випробовувані вирішують всі задачі поспіль. Інші – тільки ті, які для них легкі і вирішуються ними швидко. Визначення легкості вирішення дуже індивідуально. Тут до того ж виявляються схильності випробуваних. Деякі з них переглядають надруковані на даному аркуші тесту завдання і обирають спочатку математичні задачі, які мають числове зміст, а інші, користуючись цією стратегією, воліють завдання вербальні.

Просторова уява характеризується за вирішення чотирьох завдань, які передбачають операції в двовимірному просторі.

Таким чином, методика КОТ може бути використана для дослідження відносно великої кількості компонентів загальних здібностей. З її допомогою досить надійно прогнозується навчання та ділові якості людини.

Тест дозволяє продумати рекомендації для розвитку тих аспектів інтелекту, через які повільно або неправильно виконані відповідні завдання.

Наприклад, якщо випробуваний не виконав завдання №10, 13, то йому потрібно рекомендувати вправи, що розвивають концентрацію і розподіл уваги. Якщо випробуваний погано справляється з завданнями типу №2, 5, 6, то у цьому випадку йому допоможе читання тлумачних словників, словників крилатих виразів і слів, прислів'їв і приказок, словників іноземних мов та двомовних словників, а також корисно вирішувати лінгвістичні завдання. Якщо випробуваний погано виконав числові задачі, то для розвитку відповідного корисні властивості збірники головоломок. У разі, коли у випробуваного викликали проблеми завдання, що потребують просторового уявлення, важлива тренування концентрації уваги на різноманітних об'єктах, з подальшим перетворенням їх образів в уяві.

## Результати кореляційного аналізу психологічних параметрів в експериментальній групі

Показники		Невдч	Успіх	GET				Айзенк		Вол самор			КОТ	
				Досяг	Незал	Творч	Риз	Ціле	Екстр	Нейр	ВоляЗаг	ВоляНаполег		ВоляСамовл
<b>Невд</b>	Кореляція Пірсона	1	<b>,978**</b>	0,009	-0,039	0,140	0,133	0,015	0,001	-0,139	<b>,899**</b>	<b>,856**</b>	<b>,836**</b>	<b>,934**</b>
	Знач. (двостороння)		0,000	0,944	0,772	0,293	0,321	0,909	0,995	0,299	0,000	0,000	0,000	0,000
<b>Успіх</b>	Кореляція Пірсона	<b>,978**</b>	1	0,005	0,024	0,117	0,122	0,084	0,025	-0,176	<b>,910**</b>	<b>,885**</b>	<b>,878**</b>	<b>,971**</b>
	Знач. (двостороння)	0,000		0,968	0,860	0,381	0,362	0,532	0,852	0,185	0,000	0,000	0,000	0,000
<b>Досяг</b>	Кореляція Пірсона	0,009	0,005	1	0,061	<b>,305*</b>	0,236	-0,023	<b>,300*</b>	-0,183	0,021	0,006	-0,008	0,026
	Знач. (двостороння)	0,944	0,968		0,649	0,020	0,075	0,866	0,022	0,169	0,873	0,961	0,955	0,844
<b>Незал</b>	Кореляція Пірсона	-0,039	0,024	0,061	1	0,077	0,112	0,047	-0,050	-0,079	-0,034	-0,019	0,048	0,037
	Знач. (двостороння)	0,772	0,860	0,649		0,566	0,402	0,725	0,711	0,556	0,801	0,887	0,720	0,784
<b>Творч</b>	Кореляція Пірсона	0,140	0,117	<b>,305*</b>	0,077	1	<b>,447**</b>	<b>-,281*</b>	-0,087	-0,033	0,129	0,132	0,148	0,159
	Знач. (двостороння)	0,293	0,381	0,020	0,566		0,000	0,032	0,517	0,805	0,334	0,322	0,267	0,232
<b>Риз</b>	Кореляція Пірсона	0,133	0,122	0,236	0,112	<b>,447**</b>	1	<b>-,477**</b>	-0,239	0,081	0,101	0,148	0,191	0,169
	Знач. (двостороння)	0,321	0,362	0,075	0,402	0,000		0,000	0,070	0,544	0,449	0,267	0,150	0,205
<b>Ціле</b>	Кореляція Пірсона	0,015	0,084	-0,023	0,047	<b>-,281*</b>	<b>-,477**</b>	1	<b>,598**</b>	-0,148	-0,018	0,007	-0,021	0,018
	Знач. (двостороння)	0,909	0,532	0,866	0,725	0,032	0,000		0,000	0,267	0,891	0,956	0,874	0,895
<b>Екстр</b>	Кореляція Пірсона	0,001	0,025	<b>,300*</b>	-0,050	-0,087	-0,239	<b>,598**</b>	1	<b>-,289*</b>	0,024	0,007	-0,063	-0,009
	Знач. (двостороння)	0,995	0,852	0,022	0,711	0,517	0,070	0,000		0,028	0,858	0,961	0,640	0,948
<b>Нейр</b>	Кореляція Пірсона	-0,139	-0,176	-0,183	-0,079	-0,033	0,081	-0,148	<b>-,289*</b>	1	-0,110	-0,065	-0,200	-0,127
	Знач. (двостороння)	0,299	0,185	0,169	0,556	0,805	0,544	0,267	0,028		0,413	0,626	0,131	0,341
<b>ВоляЗаг</b>	Кореляція Пірсона	<b>,899**</b>	<b>,910**</b>	0,021	-0,034	0,129	0,101	-0,018	0,024	-0,110	1	<b>,952**</b>	<b>,912**</b>	<b>,925**</b>
	Знач. (двостороння)	0,000	0,000	0,873	0,801	0,334	0,449	0,891	0,858	0,413		0,000	0,000	0,000
<b>ВоляНаполег</b>	Кореляція Пірсона	<b>,856**</b>	<b>,885**</b>	0,006	-0,019	0,132	0,148	0,007	0,007	-0,065	<b>,952**</b>	1	<b>,908**</b>	<b>,899**</b>
	Знач. (двостороння)	0,000	0,000	0,961	0,887	0,322	0,267	0,956	0,961	0,626	0,000		0,000	0,000
<b>ВоляСамовл</b>	Кореляція Пірсона	<b>,836**</b>	<b>,878**</b>	-0,008	0,048	0,148	0,191	-0,021	-0,063	-0,200	<b>,912**</b>	<b>,908**</b>	1	<b>,902**</b>
	Знач. (двостороння)	0,000	0,000	0,955	0,720	0,267	0,150	0,874	0,640	0,131	0,000	0,000		0,000
<b>КОТ</b>	Кореляція Пірсона	<b>,934**</b>	<b>,971**</b>	0,026	0,037	0,159	0,169	0,018	-0,009	-0,127	<b>,925**</b>	<b>,899**</b>	<b>,902**</b>	1
	Знач. (двостороння)	0,000	0,000	0,844	0,784	0,232	0,205	0,895	0,948	0,341	0,000	0,000	0,000	
N		58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58

Примітка: \*\*Кореляція значима на рівні 0,01 (двостороння). \*Кореляція значима на рівні 0,05 (двостороння).

## Додаток И

Результати кореляційного аналізу психологічних параметрів в експериментальній групі після формувального експерименту

Показники		Невдач	Успіх	GET					Айзенк		Воля самор			КОТ
				Досяг	Незал	Творч	Риз	Ціле	Екстр	Нейр	ВоляЗаг	ВоляНаполег	ВоляСамовл	
<b>Невд</b>	Кореляція Пірсона	1	<b>,674**</b>	-0,088	-0,020	0,158	0,064	0,060	0,046	-0,059	<b>,483**</b>	<b>,355**</b>	<b>,364**</b>	<b>,611**</b>
	Знач. (двостороння)		0,000	0,510	0,879	0,237	0,631	0,654	0,729	0,661	0,000	0,006	0,005	0,000
<b>Успіх</b>	Кореляція Пірсона	<b>,674**</b>	1	-0,071	0,059	0,010	0,071	0,025	0,032	-0,215	<b>,770**</b>	<b>,526**</b>	<b>,664**</b>	<b>,877**</b>
	Знач. (двостороння)	0,000		0,598	0,659	0,943	0,598	0,852	0,813	0,105	0,000	0,000	0,000	0,000
<b>Досяг</b>	Кореляція Пірсона	-0,088	-0,071	1	0,088	0,096	0,103	0,067	0,179	0,014	-0,050	-0,089	-0,173	0,014
	Знач. (двостороння)	0,510	0,598		0,512	0,471	0,440	0,615	0,180	0,917	0,707	0,505	0,195	0,914
<b>Незал</b>	Кореляція Пірсона	-0,020	0,059	0,088	1	0,125	0,132	0,015	-0,044	-0,177	0,095	-0,129	0,034	0,070
	Знач. (двостороння)	0,879	0,659	0,512		0,348	0,322	0,913	0,741	0,185	0,479	0,333	0,803	0,602
<b>Творч</b>	Кореляція Пірсона	0,158	0,010	0,096	0,125	1	<b>,405**</b>	-0,257	-0,083	-0,035	0,161	-0,077	0,053	0,147
	Знач. (двостороння)	0,237	0,943	0,471	0,348		0,002	0,052	0,536	0,795	0,229	0,566	0,695	0,271
<b>Риз</b>	Кореляція Пірсона	0,064	0,071	0,103	0,132	<b>,405**</b>	1	<b>-,477**</b>	-0,239	0,081	0,151	-0,038	0,148	0,154
	Знач. (двостороння)	0,631	0,598	0,440	0,322	0,002		0,000	0,070	0,544	0,258	0,776	0,268	0,248
<b>Ціле</b>	Кореляція Пірсона	0,060	0,025	0,067	0,015	-0,257	<b>-,477**</b>	1	<b>,598**</b>	-0,148	-0,053	-0,029	-0,022	0,026
	Знач. (двостороння)	0,654	0,852	0,615	0,913	0,052	0,000		0,000	0,267	0,691	0,830	0,870	0,845
<b>Екстр</b>	Кореляція Пірсона	0,046	0,032	0,179	-0,044	-0,083	-0,239	<b>,598**</b>	1	<b>-,289*</b>	-0,022	-0,129	-0,122	-0,012
	Знач. (двостороння)	0,729	0,813	0,180	0,741	0,536	0,070	0,000		0,028	0,870	0,336	0,360	0,929
<b>Нейр</b>	Кореляція Пірсона	-0,059	-0,215	0,014	-0,177	-0,035	0,081	-0,148	<b>-,289*</b>	1	-0,085	0,174	-0,150	-0,099
	Знач. (двостороння)	0,661	0,105	0,917	0,185	0,795	0,544	0,267	0,028		0,527	0,192	0,262	0,459
<b>ВоляЗаг</b>	Кореляція Пірсона	<b>,483**</b>	<b>,770**</b>	-0,050	0,095	0,161	0,151	-0,053	-0,022	-0,085	1	<b>,607**</b>	<b>,744**</b>	<b>,871**</b>
	Знач. (двостороння)	0,000	0,000	0,707	0,479	0,229	0,258	0,691	0,870	0,527		0,000	0,000	0,000
<b>ВоляНаполег</b>	Кореляція Пірсона	<b>,355**</b>	<b>,526**</b>	-0,089	-0,129	-0,077	-0,038	-0,029	-0,129	0,174	<b>,607**</b>	1	<b>,758**</b>	<b>,631**</b>
	Знач. (двостороння)	0,006	0,000	0,505	0,333	0,566	0,776	0,830	0,336	0,192	0,000		0,000	0,000
<b>ВоляСамовл</b>	Кореляція Пірсона	<b>,364**</b>	<b>,664**</b>	-0,173	0,034	0,053	0,148	-0,022	-0,122	-0,150	<b>,744**</b>	<b>,758**</b>	1	<b>,761**</b>
	Знач. (двостороння)	0,005	0,000	0,195	0,803	0,695	0,268	0,870	0,360	0,262	0,000	0,000		0,000
<b>КОТ</b>	Кореляція Пірсона	<b>,611**</b>	<b>,877**</b>	0,014	0,070	0,147	0,154	0,026	-0,012	-0,099	<b>,871**</b>	<b>,631**</b>	<b>,761**</b>	1
	Знач. (двостороння)	0,000	0,000	0,914	0,602	0,271	0,248	0,845	0,929	0,459	0,000	0,000	0,000	
N		58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58

Примітка: \*\*Кореляція значима на рівні 0,01 (двостороння). \*Кореляція значима на рівні 0,05 (двостороння).

### **Звіт про результати проведеної роботи за межами теми наукового дослідження**

При проведенні констатувального експерименту в результаті проведеного комплексу методів емпіричного характеру (формалізованого інтерв'ю, спостереження, бесіди, аналізу вербальних (мовних) і невербальних (міміка, рухи, жести і т. ін.) компонентів спілкування) нами була встановлена необхідність проведення додаткового психодіагностичного обстеження двох досліджуваних. Нами був застосований наступний комплекс психодіагностичних методик діагностування негативних психічних станів [1, 29, 80, 158, 40] та використано рекомендації уніфікованого клінічного протоколу первинної, вторинної (спеціалізованої) та третинної (високоспеціалізованої) медичної допомоги (УКПМД) «Реакція на важкий стрес та розлади адаптації. Посттравматичний стресовий розлад» [133]:

- тест САН (Самопочуття. Активність. Настрій);
- шкала реактивної та особистісної тривожності (Спілбергер – Ханін);
- оціночна шкала стресових подій Холмса-Раге;
- тест «Самооцінка психічних станів» (Г. Айзенк);
- первинний скринінг посттравматичного стресового розладу (ПТСР);
- Міссісіпська шкала для оцінки посттравматичних реакцій;
- госпітальна шкала тривоги і депресії (HADS);
- опитувальник травматичного стресу І.О. Котеньова та ін.

В результаті діагностування у досліджуваних встановлено наявність ознак посттравматичного стресового розладу – ПТСР (відповідно до МКХ-10 «посттравматичний стресовий розлад» (F43.1). Досліджуваним було запропоновано психологічну допомогу та укладено договори про надання такої допомоги. Основним інструментарієм при наданні психологічної допомоги нами застосовувались техніки когнітивної терапії Р. МакМалліна (Rian E. McMullin) [149]. Узагальнені результати роботи в цьому напрямку по одному із досліджуваних зображені на рис. И.1.



Т-бал	Емпіричні дані																
	L	Ag	Di	A(1)	B	C	D	F	A(1)	b	c	d	e	f	ПТСР	ГСР	depres
98																	
96	28																
94	27																
92	26																
90	26																
88	25				44						40					180	
86	24	15			43					30	39			24	180	176	
84	24				42	48		26		29	38			23	176	172	60
82	23	14			41	47	58	25		29	37			23	172	168	59
80	22				39	46	56	24		28	36	15	63	22	168	164	57
78	22	13			38	44	55	24		27	35		61	21	163	160	56
76	21	13			37	43	53	23		26	34	14	59	21	159	156	54
74	20	12		15	36	42	52	22	15	25	33	14	58	20	155	151	53
72	19	12		14	35	41	50	22	14	24	32	13	56	19	151	147	51
70	19	11	15	14	34	40	49	21	14	24	31	13	55	19	146	143	49
68	18	11		13	32	38	47	20	13	23	30	12	53	18	142	139	48
66	17		14	12	31	37	45	19	12	22	29	12	51	17	138	135	46
64	17	10	14	12	30	36	44	19	12	21	28	11	50	17	134	131	45
62	16		13	11	29	35	42	18	11	20	27	11	48	16	129	127	43
60	15	9	13	11	28	34	41	17	11	20	26	10	47	15	125	122	42
58	15	9	12	10	27	32	39	17	10	19	24	10	45	15	121	118	40
56	14	8	12	9	26	31	38	16	9	18	23		43	14	117	114	38
54	13	8	11	9	24	30	36	15	9	17	22	9	42	13	112	110	37
52	13	7	11	8	23	29	35	14	8	16	21		40	13	108	106	35
50	12	7	10	7	22	27	33	14	7	15	20	8	39	12	104	102	34
48	11		10	7	21	26	32	13	7	15	19	8	37	11	100	98	32
46	11			6	20	25	30	12	6	14	18	7	35	11	95	93	31
44	10		9	6	19	24	29	12	6	13	17	7	34	10	91	89	29
42	9	5		5	17	23	27	11	5	12	16	6	32	9	87	85	27
40	9	5	8	4	16	21	25	10	4	11	15	6	31	9	83	81	26
38	8	4	8	4	15	20	24	9	4	10	14	5	29	8	78	77	24
36	7	4	7	3	14	19	22	9	3	10	13	5	28	7	74	73	23
34	7	3	7		13	18	21	8		9	12	4	26	7	70	69	21
32	6		6		12	17	19	7		8	11	4	24	6	66	64	20
30	5		6		10	15	18	7			9		23		61	60	18
28			5			14	16	6				3	21	5	57	56	16
26			5			13	15						20		53	52	15
24						12							18		49	48	
22			4										16				

Примітка: L (неправда), Ag (агравация), Di (дисимуляція), depres (депресія); ПТСР: А (1) (подія травми), В (повторне переживання травми – “вторгнення”), С (симптоми “уникнення”), D (симптоми гіперактивації), F (дистрес і дезадаптація); ГСР: А (1) (подія травми), b (дисоціативні симптоми), c (повторне переживання травми – “вторгнення”), d (симптоми “уникнення”), e (симптоми гіперактивації), f (дистрес і дезадаптація). Пунтиром відмічені показники до корекції, суцільною – після корекції. Нижче 50 Т-балів симптоматика, як правило, відсутня.

**Рис. К.1. Графічне зображення таблиці переведу “сирих” балів за шкалами в Т-бали за опитувальником травматичного стресу І. Котєнєва**