

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГІЇ, ІСТОРІЇ ТА СОЦІОЛОГІЇ  
КАФЕДРА ПРАКТИЧНОЇ ПСИХОЛОГІЇ**

**ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОСОБИСТОСТІ УСПІШНИХ  
ПІДПРИЄМЦІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

**Кваліфікаційна робота (проект)**

на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»

Виконала: студентка 2 курсу 07-231 групи

Спеціальності 053 Психологія

Освітньо-професійної програми «Психологія»

Вероніка ДЕЛЬДЕКІНА

Керівник: к. психол. н., доцент Вікторія КАЗІБЕКОВА

Рецензент д. психол. н, професор Олена БЛИНОВА

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b>	3
<b>РОЗДІЛ 1. Теоретичний аналіз соціально-психологічних особливостей розвитку особистості успішних підприємців</b>	7
1.1. Соціальні, економічні та психологічні характеристики підприємництва	7
1.2. Підприємництво як вид реалізації особливостей особистості	12
1.3. Компоненти успішної реалізації підприємницької діяльності: мотиваційний, особистісний, соціальний та професійний	20
<b>РОЗДІЛ 2. Емпіричне дослідження психологічних особливостей особистості успішних підприємців (на прикладі малого бізнесу)</b>	27
2.1. Обґрунтування завдань, процедури та методики проведення дослідження	27
2.2. Аналіз результатів емпіричного дослідження особливостей особистості успішного підприємця	33
2.3. Інтерпретація взаємозв'язків мотиваційної, когнітивної, емоційної, ціннісної та комунікативної сфер успішних підприємців	46
<b>ВИСНОВКИ</b>	50
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b>	51
<b>ДОДАТКИ</b>	57
Додаток А. «Кодекс академічної доброчесності здобувача вищої освіти Херсонського державного університету»	57
Додаток Б. Діагностичні методики, використані у дослідженні	58

## ВСТУП

Останні десятиріччя економічного розвитку нашої країни демонструють зростання актуальності вивчення питання факторів економічного зростання. І тут, з точки зору психологічної науки, найголовніше місце займають питання особистісних характеристик управлінської діяльності у сфері малого та середнього бізнесу, питання соціального, особистісного та професійного компоненту розвитку підприємця. Сьогодні саме розвиток малого підприємства є пріоритетною категорією політичного розвитку країни, але при цьому й найбільш вразливою. Актуальність питання психології підприємництва є в останні роки все частіше стає предметом дослідження організаційної та економічної психології, тоді як в зарубіжній психології та економіці накопичений достатній досвід досліджень за даною проблематикою. Так званий «малий бізнес», й особливо підприємницька діяльність у сфері торгівлі – є один із найпоширеніших видів дрібного бізнесу. З точки зору організаційної психології дослідження саме цього напрямку є найбільш важливим й перспективним, адже це пов'язано з питаннями управління, працевлаштування, жорсткої конкуренції на ринку торгівлі і праці.

На успішне виконання підприємницької діяльності впливають соціально-психологічні чинники: сприятливі зовнішні умови для розвитку малого бізнесу, розвитком певних психологічних характеристик особистості підприємця та керівника, володіння знаннями та навичками про особливості підприємницької діяльності та ін. Отже, актуального значення у психології підприємництва набуває питання дослідження психологічних особливостей самих підприємців, чинників, які сприяють їх успішній реалізації, їх особистісному та кар'єрному зростанню. Сучасне українське суспільство потребує активних, мотивованих на успіх, діяльних людей, які є професіоналами своєї справи. Особливим це питання є саме для розвитку малого бізнесу, який вразливий такими процесами як нестабільність політичного середовища країни, кризові явища в економіці,

скорочення кількості приватних підприємців, звільнення працівників, тощо.

Аналізуючи наукову літературу ми встановили, що безпосередньо проблема особистісного розвитку керівників комерційних підприємств розробляється в останні десятиріччя дуже активно. Разом з усіма дослідженнями з зазначеної проблематики, у наукових дослідженнях в галузі організаційної, соціальної психології та психології управління вивчалися питання, особистості керівника, професійно значущі характеристики, мотиваційний та організаційний аспекти успішного підприємця, тощо. Так, у роботах О. І. Бондарчук, О.В. Іщук, А. В. Карпова, Л.М. Карамушки, Р. Л. Кричевського, В. М. Лугової, Л. Е. Орбан-Лембрик, Н.Ю. Худякова, Т.П. Чернявська та ін. описано психологічну структуру особистості керівника. Питання психологічних особливостей підприємницької діяльності, успішної реалізації особистості у сфері малого та середнього бізнесу активно досліджувалась зарубіжними вченими Дж. Мак-Клеланд, Р. Брокхауз, Р. Мітчел та ін. Нова категорія у організаційній та економічній психології – «підприємницька активність» розробляється такими вченими як А.С. Дядін, О.В. Креденцер, А.С. Лоза, А.В. Путінцев, С.Г. Яновська.

Таким чином, у вітчизняних та закордонних працях вивчалися технології планування професійної кар'єри управлінців, професійно важливі особистісні якості управлінців, а також суто психологічний аспект принципів роботи організаційних психологів щодо надання психологічної допомоги в контексті розв'язання проблем професійного розвитку і становлення особистості, професійного вигорання.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Робота розроблялась у межах ініціативної теми кафедри практичної психології соціально-психологічного факультету Херсонського державного університету «Особистісні та ситуаційні ресурси особистості в умовах життєвої та суспільної кризи» (державний реєстраційний номер

0119U103458).

**Метою кваліфікаційної роботи** є теоретичне та емпіричне обґрунтування психологічних особливостей образу успішного підприємця.

Досягнення поставленої мети передбачало виконання ряду завдань:

- 1) систематизувати інформацію наукових психологічних джерел щодо психологічних особливостей особистості підприємця, скласти узагальнити перелік професійно-значущих особистісних рис, які сприяють успішному кар'єрному зростанню, описати особистісний розвиток як фактор успішності у підприємницькій діяльності;
- 2) здійснити емпіричне дослідження та виявити психологічні особливості, якості успішного підприємця малого бізнесу;
- 3) встановити особливості особистості підприємця як успішного;

**Об'єкт дослідження** – успішність підприємця.

**Предмет дослідження** – психологічні особливості особистості успішних підприємців малого бізнесу.

**Методи дослідження.** При виконанні роботи ми застосували велику кількість дослідницьких методів різного спрямування:

- *теоретичні методи:* аналіз і узагальнення даних наукової літератури, що стосуються феноменології успішності підприємця малого бізнесу, її чинників та факторів;

- *емпіричні методи збору даних:* для вивчення мотиваційної сфери ми застосували «Методика діагностики ступеню готовності до ризику» (Г. Шуберта), тест-опитувальник «Мотивації досягнення» (А. Меграбяна) та методику «Діагностики рівня суб'єктивного контролю» (Дж. Роттера (УСК)); емоційно-вольові особливості оцінювали за допомогою методики «Стратегії подолання стресових ситуацій» (С. Хобфолл, адаптація Н.Є. Водоп'янової і Є.С. Старченкової); для оцінки ціннісної сфери ми застосували опитувальник «Якоря кар'єри» (Е. Шейна); для оцінки інтелектуальних особливостей підприємців обрали опитувальник «Креативний потенціал» (Н. Ф. Вишнякової) та скорочений варіант тесту

П.Торренса (адаптація О. М. Воронін); для оцінки комунікативних якостей методики «Комунікативні та організаторські схильності» (В.В. Синявський, В.А. Федорошин) та «Самоактуалізаційний тест» (Е. Шострома, варіант адаптації САМОАЛ, створений Н. Каліною та А. Лазукіним).

- *математично-статистичні методи* інтерпретації емпіричних даних: розрахунки середніх значень, відсотків; кореляційний аналіз за Пірсаном для з'ясування взаємозв'язків між вимірюваними параметрами.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає в уточненні та поглибленні наукових знань про якісні характеристики особистості успішних підприємців. У роботі проведено емпіричне дослідження на групі підприємців та встановлені психологічні особливості успішного підприємця.

**Практичне значення одержаних результатів** визначається можливістю їх застосування безпосередньо в практиці практичного консультування психолога на групах особистісного розвитку, а також у навчанні практичних психологів знанням та умінням роботи з особистістю, яка прагне стати успішним підприємцем. Наданий емпіричний матеріал може стати підґрунтям для розробки тренінгів мотивації, а також для розробки програм розвитку особистісних внутрішніх ресурсів.

**Апробація та публікація результатів дослідження.** Результати дослідження обговорювалися на засіданні кафедри практичної психології соціально-психологічного факультету ХДУ (протокол № 7 від 24.11.2020), висвітлено в інтернет-виданні Херсонського державного університету «Магістерські студії» (стаття «Емпіричний аналіз показників управлінської діяльності та особистісного розвитку керівників», листопад 2020 р.).

**Структура роботи.** Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків та списку використаних джерел.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ ОСОБИСТОСТІ УСПІШНИХ ПІДПРИЄМЦІВ

### 1.1. Соціальні, економічні та психологічні характеристики підприємництва

Перш ніж перейти до розгляду характеристик та ознак підприємництва як категорії наукового пошуку, необхідно відзначити, що соціологів, психологів, економістів та філософів завжди цікавили феномен підприємництва, структура особистісних рис підприємця та його поведінка. Недостатня розробленість теоретико-методологічних засад вивчення даної проблеми в Україні поставила перед українськими науковцями питання необхідності створення теоретичних і методологічних засобів вивчення підприємницької поведінки, а також здійснення емпірично-пошукових досліджень підприємців. В цьому розділі ми аналізуємо основні теоретичні та емпіричні підходи до проблеми підприємництва.

У розділі ми висвітliamo лише психологічні аспекти поглядів психологів, економістів та соціологів на проблему підприємництва. Слово «підприємець» уперше з'явилося в книзі англійського економіста Р. Кантільона «Есе про природу торгівлі взагалі». Автор надав визначення підприємцю як людині, яка має нефіксований дохід (торговці, ремісники, селяни), працює в економічній сфері та здійснює процес купівлі-продажу товарів в умовах непередбачуваності цін, непевності у економічному розвитку. За Р. Кантільоном «підприємець – це посередник, сполучна ланка ринку між виробниками і споживачами» [17, с.260]. Його погляд на підприємця поділяв й А. Сміт, який розглядав підприємця як в першу чергу власника, а в другу чергу організатора економічного процесу, при

цьому зазначав, що така людина іде на певний ризик заради отримання прибутку [34].

Американський економіст, політолог, соціолог Й. Шумпетер у роботі «Теорія економічного розвитку» визначає підприємців як особливий тип людей, які схильні до інновацій. На його думку, підприємець – це людина, яка активно й наполегливо займається підприємницькою діяльністю, мета її використовувати найефективніше комбінації чинників виробництва для отримання прибутку. Й. Шумпетер зазначав, що інновації та прибуток у підприємстві можливі якщо підприємець здатен здійснювати такі чотири функції: «1) постійно вдосконалювати свій професіоналізм; 2) виділяти першочергові проблеми свого бізнесу; 3) йти вперед, не лякаючись невизначеності й опору; 4) змусити підкорятися собі» [45].

Російський вчений, кандидат економічних наук О.Б. Пономарьов у своїй монографії надає найбільш збалансоване визначення поняття «підприємець». «Підприємець – це людина, яка самостійно на свій страх і ризик здійснює господарську діяльність з метою підвищення рівня своєї особистої свободи за рахунок здобуття матеріальної незалежності за допомогою отримання максимально можливих доходів від цієї діяльності» [29]. Це поняття базується на врахуванні психологічних особливостей та економічній поведінці людини. Таким чином, автор здійснює диференціацію поняття підприємця і бізнес-суб'єкта., тобто він розмежовує особистісні характеристики підприємця та його економічну діяльність. Автори, які працюють у напрямі економічної психології, розглядають цей феномен як синонім з поняттям «підприємницької діяльності».

Спираючись на праці вітчизняних науковців, зокрема А.С. Дядіна, підприємництво розуміється як результат наполегливої, завзятої праці суб'єктів господарювання, які здатні реорганізувати економічне життя суспільства на засадах більшої господарської доцільності [14, с.62]. А на думку В. Пилипенка та І. Шевель, підприємництво має такі складові: механізм дії, який базується на інвестування у певній сфері економічної



діяльності; мотивація дії, яка найчастіше виявляється мотивом збагачення; ризик, стійкість до стресу, які пов'язані з невпевненістю в прийнятих рішеннях і з покриттям наявних витрат [28].

У роботі І.М. Модель та Б.С. Модель підприємництво відображено як вид професійної діяльності. Автори зазначають, що предметом праці підприємця є капітал, який він вкладає у конкретну справу. Цікавим в цій праці є твердження, що «підприємництво починається тоді, коли його суб'єкти використовують власний капітал професійно» [22, с.10]. Таким чином, автори виводять підприємництво у професійну діяльність, яка спрямована на примноження власного капіталу, не зважаючи на сфери матеріального чи духовного виробництва. На думку авторів, саме соціально-технологічний механізм, який створений суспільством для використання капіталу визначає професію підприємця.

У зарубіжних визначеннях С.М. Van Praag і Р.Н. Versloot ми знаходимо аналогічні погляди на підприємців. Автори надають визначення підприємцю як «самозайнятого працівника або бізнес-власника-менеджера, який поєднують не тільки професійну діяльність у певній галузі, але і якості контролю та управління бізнесом [52, с.65].

Психологічний підхід у визначенні категорії підприємництва потребує визначення структури підприємницької діяльності, та як будь-який вид діяльності людини як суб'єкта соціальної взаємодії має певну структуру. Вдалий підхід й структуру підприємницької діяльності наводить І.В. Андреева. Авторка описує структуру підприємницької діяльності у вигляді певної послідовності: перший компонент: «мета діяльності» - це майбутні результати, на досягнення яких спрямована діяльність; другий компонент «предмет», зміна якого можлива для досягнення мети; третій компонент «знання про предмет»; четвертий – «способи та засоби досягнення мети й умови діяльності». Авторка виокремлює одиницю підприємницької діяльності – дія [46].

Аналогічну структуру відмічаємо у працях Е. К. Зав'ялова та С. Т. Посохова. Автори до складу підприємницької діяльності включають мету, мотив, планування, професійні дії, опрацювання поточної інформації, прийняття стратегічних рішень, перевірку результатів та їх уточнення [16].

Дослідження Є.К. Климової пов'язані з вивченням психологічної структури підприємницької діяльності. У своїх працях авторка зазначає, що найважливішими у структурі підприємницької діяльності є мотиви, «у яких опредмечується предметний зміст діяльності, і які мають спонукальну силу». Авторка виокремлює мотиви підприємницької діяльності й психологічні ресурси особистості з характерними якостями стратегічного мислення, ініціативи, працездатності. Є.К Климова акцентує увагу на таких основних мотивах підприємництва: потреба у владі, прагнення до самостійності та самоактуалізації, мотив збагачення. Таким чином, підприємницька діяльність відображає внутрішні психологічні й соціальні складові активності самого підприємця, які базуються на особистісних цілях, мотивах, очікуваннях і прагненнях. «Перелічені компоненти є «пусковим механізмом» для початку економічної діяльності індивіда», зазначає авторка [18].

Українські дослідники О. В. Бондаренко та О. П. Зоря узагальнюючи дані різних авторів, підсумовують, що «підприємницька діяльність має таку психологічну структуру: потреби, мотиви, цілі, предмети, процес, дії, засоби досягнення цілей та результат діяльності» [6, с.328].

Українська дослідниця І.Б. Абдуллаєва у статті «Психологічні особливості підприємницької діяльності сфери торгівлі: зарубіжний досвід досліджень» пропонує три психологічні підходи до дослідження феномену підприємницької діяльності: особистісний, поведінковий та когнітивний підходи (див. табл. 1.1) [1, с.14].

Таблиця 1.1

**Основні психологічні підходи до дослідження феномену  
підприємницької діяльності (за І.Б. Абдуллаєвою)**

Підхід	Основний зміст
Особистісний	Спрямований на вивчення особистісних характеристик та рис підприємця. Цей підхід ґрунтується на припущенні, що підприємець має унікальну особистість, порівняно з не підприємцем. Саме ці унікальні риси особистості допомагають підприємцю досягати успіху у його справі.
Поведінковий	Розглядає підприємництво як поведінковий феномен. Підприємництво розглядається як послідовність вчинків, як поведінка, що з часом може змінюватися та буде сприяти створенню нових організацій, фірм тощо. Отже, підприємництво – це організація виробничих факторів.
Когнітивний	Згідно цього підходу перевага надається мисленню підприємців, як таких осіб, що здатні шукати та створювати нові продукти, стратегічно бачать майбутнє, оцінюють ризик та шляхи отримання вигоди, знаходять можливості. Все це свідчить про особливий склад мислення.

Український науковець В.В. Москаленко до питання підприємництва, як психологічної категорії, підходить з позиції творчого підходу у діяльності. У своїй статті авторка приходить до висновку, що підприємливість – це здатність підприємця виконувати функцію агента зміни виробництва. Такої здатності він досягає завдяки наявності у нього творчих здібностей. Творчі здібності також мають свою особливість, вони бути розвинені у галузі інноваційної економічної діяльності, яка спрямована на прогресивний розвиток суспільства. Саму категорію «підприємливість» В.В. Москаленко тлумачить як творчу сторону особистості підприємця, прояв якої можливий лише у інноваційній діяльності. Авторка визначає ознаки спорідненості «підприємливості» та «творчості» особистості. Ці дві якості мають прояв у можливості індивідуального вибору діяльності згідно до своїх уподобань, нахилів; у прагненні до оригінальності створенні нового об'єкту; можливості саморозвитку та самопрояву. Також В.В. Москаленко встановлює паралель між творчістю у повсякденному житті та творчістю у підприємницькій

діяльності, вона наголошує, що ця творчість є особливою. Така особливість розкривається в тім, що творча ідея повинна бути затребуваною суспільством, а також мати особистісну та суспільно-економічну користь. У зв'язку з цим, авторка пропонує розрізнити творчість як прояв та створення нової ідеї і творчість як підприємливість. «Саме тому новації, які випереджають історичний час, вважаються творчими ідеями взагалі, але не можуть вважатись творчими складовими підприємливості» [23, с.17].

Узагальнення теоретичних та практичних розробок категорії «підприємництво» більшості сучасних авторів свідчить про те, що його визначення насамперед стосується ініціативної діяльності особистості. Така форма діяльності спрямована на виявлення особистісних та соціальних ресурсів з метою отримання прибутку від виробництва, надання послуг. З іншого боку такий вид діяльності пов'язаний з ризиком втрати прибутку. Отже, підприємництво можна визначити як сукупність психологічного типу суб'єкта підприємницької активності та економічних функцій.

## **1.2. Підприємництво як вид реалізації особливостей особистості**

Перш ніж перейти до розгляду психологічних особливостей підприємця слід розмежувати інтрапсихологічні чинники підприємництва від інтерпсихологічних характеристик, тобто досліджувати або внутрішньоособистісні чинники, або характеристики середовища в становленні підприємця. За тематикою та метою нашого дослідження ми будемо розглядати інтрапсихологічні характеристики, тобто ті, які впливають на формування особистості підприємця. До таких характеристик традиційно належать: мотиваційні характеристики, схильність до ризику, інтернальність локусу контролю, інноваційність, стійкість до стресу, лідерські схильності, креативність мислення.

Д.С. Мак-Клелланд першим здійснив психологічне дослідження особистості підприємця, а саме дослідження мотивації досягнення у бізнесменів [49, с.737]. Головною метою його всіх досліджень було встановлення відмінностей між підприємцями та не-підприємцями. Він висунув гіпотезу, що підприємці утворюють специфічний «психологічний клас», який докорінно відрізняється від іншої популяції не-підприємців. Автор виокремив основні особливості підприємця, як особистості зі свідомо високою мотивацією досягнення:

1) завдяки власним зусиллям, підприємець бере на себе відповідальність за результат діяльності при вирішенні проблем, при плануванні цілей, при досягненні цих цілей;

2) постійний пошук зворотного зв'язку для з'ясування, наскільки добре він справляється із завданням;

3) надання переваги рішенням, що включають середній рівень ризику, тобто таку особистість не приваблює гра випадку, але й гарантований успіх для неї нецікавий;

4) не любить однотипну, рутинну роботу;

5) у вирішення складних питань надає перевагу експертам, ніж покладається на думку та досвід друзів чи партнерів по бізнесу;

б) прибуток у грошовому вираженні є важливим для нього тільки як міра успіху, як доказ його ефективної роботи [50, с.100–111].

Інші інтрапсихологічні характеристики виокремлює Л.М. Собчик. Авторка при розгляді побудови психологічного портрету підприємця надає такі характеристики, як: висока мотивація досягнення, активність, комунікабельність, агресивність, товарицькість, гнучкість мислення й особистісна риса, висока самооцінка, сила та стійкість нервової системи [35].

У сучасних роботах присвячених вивченню успішного підприємця, робляться спроби виділення особистісних якостей, які є прямо пропорційно пов'язані з успіхом підприємницької діяльності, тобто з

ефективність роботи самого бізнесу. У дисертаційному дослідженні російська вчена К. В. Белової були розглядає особистісні особливості успішних підприємців малого та середнього бізнесу. Авторка обрала ланку саме малого та середнього бізнесу, пояснююче це тим, що саме цей сектор найбільш є нестійким на ринку, він швидко трансформується й потребує від керівника комплексу особливих особистісних рис. У роботі К.В. Белова доводить, що «для успішних підприємців характерний комплекс виражених особистісних особливостей, що відносяться до емоційно-вольової, когнітивної та комунікативної сферам особистості, а також широкий діапазон рольових уподобань» [4].

На основі емпіричного дослідження встановлено, що для успішних підприємців характерні: високий рівень лідерських здібностей, висока інтернальність і гнучкість мислення, незалежність та свобода думки від групи, висока спрямованість на розвиток, впевненість у спілкуванні, а також висока схильність до ризику, виражені організаційні та комунікативні схильності, спрямованість на справу, високий ступінь нервово-психічної стійкості, розвинені емоційно-вольові якості. Разом з тим відмічає такі не звичні риси для керівника підприємництва як спокій, креативність, мрійливість, багатство уяви, товариськість. Великої уваги авторка приділяє мотиваційній сфері підприємців. Вона виявила, що успішних підприємців характеризують мотиви свободи, саморозвитку, боротьби і успіху, а також процесуальний мотив, а мотиви статусу і влади (домінування) зустрічаються рідко. На думку автора, успішним підприємцям властиві поєднання мотиву самореалізації та мотиву свободи, свободи і боротьби. Вдалим є представлення комплексу особистісних особливостей успішних підприємців К.В. Белової. Саме на цей комплекс ми будемо спиратися у своєму емпіричному дослідженні див. табл. 1.2).

Таблиця 1.2

**Описова характеристика особистісних особливостей успішних підприємців (за К.В. Бєловою) [4]**

№	Сфера особистості	Характеристика сфери особистості	Діяльнісні прояви
1	Мотиваційна	спрямованість на справу; прагнення до ризику; інтернальність вище середнього; домінування мотиву свободи в поєднанні з самореалізацією	Поміркований підхід до оцінки можливостей і ризиків, інтерес до вирішення складних проблем, здатність відстоювати власну думку, обґрунтовувати її; прийняття відповідальності за власні рішення; уміння знаходити закономірності в прийнятих рішеннях; постійний інтерес до самої роботи
2	Емоційно вольова	Висока нервово-психічна стійкість і добре розвинені емоційно-вольові якості	Високий ступінь ефективності рішень та дій, вибор стратегій в умовах ризику, конкуренції, і; швидко орієнтуються у ситуації невизначеності
3	Когнітивна	Високий рівень гнучкості та креативності мислення, добре розвинена уява	Легко переходить від однієї діяльності до іншої, або нестандартно їх поєднує, оперативно реагує на зміну ситуації; сприяє та впроваджує інноваційну діяльність; приймає оригінальні управлінські рішення
4	Комунікативна	Високий рівень розвитку комунікативних, організаторських та лідерських якостей; спрямованість на розвиток, впевненість у успіху справи	Проявляє високий рівень самостійності, впевності у діловому світі, здатен впливати на інших людей, відстоювати свою думку і домагатися прийняття своїх рішень; вміє організувати людей і наполегливо вирішувати поставлені завдання; стійкий до критики

Підсумовуючи весь розкид особистісних характеристик успішного підприємця на підставі факторного аналізу К. В. Белова виділила чотири основних фактори особистісних особливостей підприємця:

- ✓ *Лідерство* (цілеспрямованість, лідерський потенціал, спрямованість на взаємодію, спрямованість на розвиток);

- ✓ *Цілеспрямованість* (схильність до ризику, впевненість, високий ступінь мотивації досягнення успіху);
- ✓ *Практичний інтелект* (гнучкість мислення, креативність, спрямованість на справу, оригінальність у рішенні задач);
- ✓ *Інноваційна готовність* (стресостійкість, інтернальність, нервово-психічна стійкість) [4].

У дисертаційному дослідженні Е. З. Омаров встановлює зв'язок успішності підприємницької діяльності з особистісною зрілістю. У ході експериментального дослідження було встановлено, що особистісна зрілість неоднозначно пов'язана з успішністю підприємницької діяльності. З'ясовано, що ряд характеристик, які не корелюють з особистісною зрілістю, але детермінують успішність підприємця, а саме: готовність до ризику, домінування, лідерство, здатність протистояти правилам і нормам.

У даній роботі автор визначає якості, які є характерними для успішних і неуспішних підприємців.

*Таблиця 1.3*

**Порівняльний аналіз особистісних якостей успішних та неуспішних підприємців (за Е.З. Омаровим) [26]**

<b>Успішні підприємці</b>	<b>Неуспішні підприємці</b>
Осмиленість життя; уміння ставити цілі і знаходити сенс їх виконання; активність, життєстійкість; цілеспрямованість, відповідальність за своє життя, здатність контролювати власне життя і управляти ним, високий ступінь адаптації і психічне здоров'я; впевненість, незалежність, самодостатність, відкритість новому досвіду, ініціативність та активність, практичність	Риси особистісної зрілості: незалежність, відкритість новому, самодостатність, самоприняття, прагнення до саморозвитку, відповідальність, винахідливість, вміння розставляти пріоритети; Але поряд з цим такі риси, як залежність від думки оточуючих, брак активності, включеності у процес, готовності діяти всупереч труднощам

Цікавим у даному дослідженні є те, що встановлені характеристики особистісної зрілості, надмірний розвиток яких призводить до не успішності у бізнесі. Це такі риси, як: схильність до надмірного аналізу, не



гнучкість у прийнятті рішень, терпимість, високий ступінь соціальної відповідальності у вигляді безумовного прийняття норм і правил, що є не завжди доречним у прийнятті важливих комерційних рішень [26].

Окремі автори наголошують на необхідності наявності, так званих, підприємницьких здібностей. Г. Шайхутдінова стверджує, що такими здібностями володіють далеко не всі, вони рідкісні та своєрідні. Авторка пропонує розглядати їх за групами:

1) характеристики лідерства: почуття перспективи, прагнення до самостійності, переконливість та наполегливість у досягненні поставлених цілей;

2) певні інтелектуальні здібності: аналітичний склад розуму, оригінальність, проникливість, вміння генерувати нові, не стандартні ідеї, розвинена інтуїція;

3) комунікативні здібності: вміння створювати команду однодумців, компаньйонів; контактність, готовність і вміння вирішувати конфлікти, вміння йти проти думок інших, переконувати;

4) економічні характеристики: прагнення до інновацій та їх здійснення, множення багатства, дій зі встановлення ринкової рівноваги;

5) соціальні характеристики: готовність ризикувати; ініціативність, організаторський талант, ділова культура;

6) фізичні характеристики та здібності: поєднання фізичного, психічного й емоційного здоров'я; стійкість процесів нервової системи [44].

До одних з головних компонент успішності підприємця відносять соціальні чинники мотивації підприємницької діяльності, а саме: цінності, ціннісні орієнтації, соціальні норми. О. Тельманова виділила такі характерні ціннісні орієнтації підприємців [37, с.45]:

- свобода творчості, можливість розвивати творчу самореалізацію;
- досягнення багатства заради внутрішньої свободи і незалежності;
- професійне зростання у важливих сферах діяльності;

- престижність роботи, доказ своєї значущості як для себе так для найближчого оточення;
- набуття досвіду вирішувати складні ситуації; □ □
- цікава робота, яка поповнюється новими враженнями;
- усвідомлення власних сил через конкретні результати своєї праці;
- розвиток власного матеріального становища;
- набуття самоповаги та внутрішнього комфорту; □ □

У статті «Соціально-психологічні аспекти мотивації підприємницької діяльності» автори В. М. Лугова, О. А. Єрмоленко розглядають особливості українського менталітету. Характеризують сучасний український менталітет саме через діяльність та поведінку підприємців: несталість емоційно-вольової сфери та настрою, швидка запальність призводить до домінування емоцій та почуттів над інтелектом і волею; високий ступінь індивідуалізму; інтровертність; прагнення жити, діяти за покликом серця; спрямованість українців переважно на виконавчу, обслуговуючу діяльність; толерантність; орієнтація на малий гурт [21, с.296]. Таким чином, наданий перелік особливостей українського менталітету ми можемо віднести до групи рис, які не сприяють успішному підприємництву.

Деякі закордонні дослідники (León, Juan Antonio Moriano) [48] виділяють психологічні особливості успішного підприємця, їх сукупність та розвиток і називають їх «*позитивний психологічний капітал*». До числа факторів, які впливають на нього відносять самоефективність, оптимізм та надію.

Вперше поняття самоефективність було введено у психологію Альбертом Бандурою. Автор під цим поняттям розумів відчуття власної компетентності та ефективності. До самоефективності також відноситься вміння людей усвідомлювати свої здібності та будувати поведінку таким чином, щоб вона відповідала конкретному завданню або ситуації. А. Бандура зазначав, що у поєднанні з конкретними цілями і знанням, з

прагненням до діяльності, важливість цієї особистісної характеристики стає найактуальнішою й впливає на всю подальшу поведінку людини [3].

Самоефективність, як риса успішного підприємця, є досить популярна в працях зарубіжних психологів., але нажаль, мало досліджуваною у вітчизняних дослідженнях. Автори зазначають, що самоефективність є необхідною складовою вирішення складних комплексних завдань. Тому питання розвитку, дослідження самоефективності підприємців, зокрема у сфері малого та середнього бізнесу, є одним із важливих психологічних чинників забезпечення ефективною підприємницької діяльності й пріоритетним напрямком у сфері економічної та організаційної психології.

Наступна складова позитивного психологічний капіталу успішного підприємця – це оптимізм. За визначенням Juan Antonio Moriano – це очікування позитивних подій у майбутньому [48]. Цей фактор є одним з найголовніших у становленні підприємництва. За дослідженнями науковців, особи, у яких виявлений високий рівень оптимізму краще мотивують персонал, вони налаштовані й очікують позитивний результат своєї діяльності, все це мотивує та підсилює у досягненні мети. Оптимісти, на перевагу песимістам, не зважаючи на невдачі продовжують діяти, що дозволяє їм частіше досягати успіху. Отже, оптимізм у підприємницькій діяльності – це важлива характеристика особи, особливо, якщо підприємець тільки-но починає власну справу. Така риса особистості є вкрай необхідною, особливо в наших сучасних бурхливих економічних та політичних умовах.

Третій фактор позитивного психологічного капіталу – надія. Надія дозволяє підприємцю ставити та досягати поставлених цілей, бути впевненим у позитивному рішенні задач. Встановлено, що люди з високим рівнем надії налаштовані на успіх у майбутньому, вони ставлять перед собою сміливі та нові завдання, і якщо, надії не виправдовуються, вони швидко змінюють орієнтири, тобто такі люди налаштовані на успіх, а не на

уникання невдач. Досліджень феномену надії у сфері підприємництва ще небагато, але ті що є, розкривають цікаві взаємозв'язки, наприклад, що надія може бути предиктором підприємницьких намірів [48].

Таким чином, підводячи підсумки цього розділу ми можемо констатувати, що у науковців відбувається постійний пошук, виділення певних особистісних профілів, характерних для успішних і неуспішних підприємців, надаються результати власних емпіричних досліджень, проте пошуки інтегральних особистісних характеристик людини бізнесу, виокремлення факторів, що впливають на успішність підприємця й чітке визначення категорії «успішний підприємець» все ще тривають.

### **1.3. Компоненти успішної реалізації підприємницької діяльності: мотиваційний, особистісний, соціальний та професійний**

Згідно з теорією підприємництва, з дослідженнями у галузі економічної та організаційної психології на успіх підприємців, особливо малого та середнього бізнесу, впливає багато чинників. Так, зокрема, на думку деяких дослідників, для успішної підприємницької діяльності необхідно мати, по-перше ідею, , а по-друге – підприємницькі риси.

У своєму дослідженні Пен Цзюнь встановлює, що для успішного підприємця необхідні такі складові: талановитий, з певними рисами, якостями підприємець, який повинен мати фахову підготовку та належним чином підготовлений; доєднати першокласну команду менеджерів; унікальна, своєчасна можливість на ринку [27]. Тобто автор наголошує, що підприємницький успіх – це поєднання трьох компонент, самої особи підприємця (власника), його команди та соціально-економічних чинників.

Деякі вчені [19; 23; 43] у своїх дослідженнях виділяють досить рідкісні умови та особливості особистості підприємця для реалізації успішної підприємницької діяльності. До таких умов та якостей відносять: виживання, виробництво і практичну реалізацію, результативність і ефективність. Виокремленні умови, чинники є другорядними та

малоефективними у становленні успішності підприємця, так як мають узагальнений результат дій цілої команди та прямо залежать від економічної ситуації країни. У цьому контексті найбільш значущим компонентом успіху слід вважати наявність унікальних здібностей підприємця, керівника, його досвіду та компетентностей, які дозволяють вирішувати складні, нестандартні завдання для досягнення поставленої мети підприємницької діяльності, розвивати себе як підприємця та свій проєкт, бізнес.

А.І. Степанова у публікації присвяченій сучасним російським підприємцям [36, с.44] виділяє та описує особистісні особливості кожного з чотирьох типів підприємців: демократичний, авторитарний, капіталістичний і театральний. Типовий портрет підприємця в малому бізнесі, згідно авторки, це демократичний тип. Він готовий до важкої тривалої роботи й виконання важких завдань, які потребують зусиль, часу та фізичних сил; він найбільш мобільний і адаптивний; він швидко адаптується й готовий до будь-яких змін. Основні мотиви його підприємницької діяльності: відчуття свободи у своїх планах та діях, справжнє отримання задоволення від роботи. Наступний тип – авторитарний. Таких підприємців характеризує схильність до раціонального мислення, аналітичний склад ума, самовпевненість та самодосконалість; характеризуються владністю, рішучістю, організаторськими здібностями, умінням керувати. Їх основні мотиви: мотив влади, слави та впливу, володіння економічною владою. Третій тип – капіталістичний. Провідний мотив такого підприємця – прагнення до матеріального достатку. Поведінка обумовлена жагою прибутку, причому у будь який засіб. Мотивація, яка спрямована на бажання довести собі, що він багато на що здатний, і прагненням змінити свій соціальний, економічний статус є характерною для театрального типу підприємця. Таким чином, згідно поведеного дослідження в основу підприємницьких типів покладена система мотивів діяльності.

Розглянемо мотиваційний компонент, який достатньо розроблений в українських працях. Н.Ю. Худякова у публікації «Психологічні особливості мотивації підприємницької діяльності» [39, с.14] визначила такі групи мотивів підприємницької діяльності:

1) безпосередні мотиви. До них відносяться: мотиви свободи і незалежності; мотиви ініціативи і активності; мотиви комерційного успіху; мотиви ризику та інноваційності;

2) опосередковані мотиви. До них автор відносить: мотиви поваги і самоповаги; мотиви самореалізації; мотиви соціальних контактів і групової належності.

У своїх працях Н.Ю. Худякова виявила, що найбільш значущими мотивами підприємницької діяльності є мотиви свободи і незалежності, комерційного успіху, активності й ініціативи. На основі факторного аналізу авторка виокремлює чотири типи підприємців, в основі яких лежить їх мотивація: «Істинні підприємці», «Пасивні підприємці», «Підприємці, орієнтовані на прибуток», «Вимушені підприємці» [39, с.15]. Також у роботі авторка висвітлює питання успішності підприємницької діяльності. За даними Н. Ю. Худякової найвищий рівень успішності демонструють істинні підприємці та підприємці, які орієнтовані на прибуток. Типи підприємців пасивні і вимушені демонструють низький та середній рівень успішності. Оригінальними у порівнянні з іншими працями, є результат емпіричного вивчення осмисленості життя підприємців. Авторкою доведено, що підприємництво впливає на змістовне наповнення сенсу життя, на його реалізацію. Таким чином, дослідження Н.Ю. Худякової відкриває нове розуміння підприємництва як категорії, яка прямо впливає на сенс та спосіб життя людини.

Ю.В. Красилова у дисертаційному дослідженні [19] розглядає різні професійні групи, місце підприємництва як нового виду діяльній активності особи в цих групах. Авторка виявляє особистісні профілі підприємців на основі аналізу отриманих у ході емпіричного дослідження

індивідуально-психологічних особливостей успішних підприємців. Зупинимось на деяких з них. У групі підприємців переважає інтернальний локус контролю, при чому він домінує як загалом, так і в окремих сферах: (ставлення до здоров'я, міжособистісні стосунки, сфера досягнень, сімейні стосунки). Також у групі підприємців більш високий рівень емоційно-психологічного напруження і тут авторка дає власне визначення такому емоційному напруженню – «комплекс перешкодостійкості». Такий комплекс характеризується високим ступенем тривоги (робочої). Така тривога не послаблює почуття, а, навпаки, зумовлює високу чутливість до нових стимулів, завдань та швидку орієнтацію на ситуативні зміни. Ю.В. Красилова робить загальний висновок, згідно з яким, сучасні вітчизняні підприємці відповідають раціональному типу. Але такі результати ми можемо піддати сумніву, так як вибірка підприємців у дослідженні обмежена за кількістю – 28 осіб, тому можливість перенесення цього висновку на всіх українських підприємців є доволі суперечним питанням.

У науковій статті авторів А. Вишневського, О. Хмельницької визначають професійні та ділові якості людини-підприємця з урахуванням таких критеріїв:

- Особистісний критерій (так особистісні риси, як мотивація, вміння приймати правильні рішення, активність, комунікація);
- Інтелектуальний критерій (аналітична та креативна складова мислення компетентність, оригінальність);
- Діловий критерій (рівень працездатності, стійкість до стресів та кризових ситуацій у професійній сфері). Цей критерій обумовлений особливостями нервової системи [8, с. 38 – 44].

Розглядаючи класифікації, підходи та результати емпіричних досліджень сучасних науковців, можна зробити висновок, що всі вони ґрунтуються на виборі сфери діяльності підприємця, напряму та форми; від тих ситуацій, що можуть виникати у повсякденній роботі; рівня мотивації до ефективного, успішного підприємництва; від інновацій як

особистісних (готовність до несподіваних, творчих рішень), так і у професійній середі (зміни характеристик трудового середовища); розвиток професійних знань, методів набуття практичних навичок професії підприємця.

Розглядаючи якості та особистісні особливості успішного підприємця необхідно розглянути й поняття професійної деформації підприємців, адже їх діяльність пов'язана з великим фізичним, емоційним навантаженням. У роботі Ю.В. Сметанової ми знаходимо дослідження професійної деформації підприємців. Авторка розкриває зміст професійних деформацій у успішних підприємців через узагальнення даних щодо деформацій у когнітивній сфері саме підприємців, які досягли великого успіху. Згідно даних, у підприємців спостерігається деформація у вигляді зниження креативності та ригідності когнітивної сфери. Авторка пояснює таку закономірність високим темпом повсякденного життя успішних підприємців, їх високим ступенем відповідальності та залученості у процес розвитку та отримання прибутку. Натомість, зазначає, що ригідність мають й менш успішні підприємці, але вона пов'язана з екстернальністю і схильністю до ризику, у той час як креативність пов'язана з спрямованістю на себе, упевненістю в собі [33, с.156].

Продовжуючи питання деформацій у підприємців, розглянемо дослідження української дослідниці Г. В. Гнускіна, яка вивчала професійне вигоряння у підприємців [11, с.122]. Згідно її дослідження, на підприємців впливає розумове, фізичне та емоційне виснаження. Таке виснаження обмовлено стресовою ситуацією до якої вони безпосередньо залучені й особливість є те, що вони не в змозі керувати нею, і вступають в емоційно насичену контактами професійну діяльність. Головні чинники такого вигоряння: характер діяльності (ризик у прийнятті рішень та керівництві, складна структура підприємницької діяльності, повсякденні спроби отримати прибуток, необхідність діяти автономне, ініціативність та висока



активність); міжсуб'єктний характер діяльності (всі комунікаційні процеси, введення переговорів, активна взаємодія, вирішення конфліктних ситуацій); особливості українських реалій, для підприємницької діяльності (відсутність професійних навичок економічного мислення; нерозвиненість та недосконалість законодавчої бази, корупція тощо). Таким чином, Г. В. Гнускіна вказує на взаємодію особистості підприємця із соціокультурним та економічним середовищем. Згідно дослідження, рівень професійного вигоряння має статистично значущі зв'язки із такими чинниками: особливості мотиваційної сфери, рівень та фах освіти, особистісно-підприємницькі характеристики, стаж підприємницької роботи, наявність династії у підприємстві. Але автор залишає невирішеним питання щодо наявності специфічних чинників професійного вигоряння, які притаманні саме підприємцям [11, с.123].

У роботі О. В. Безпам'ятних приділяється увага рефлексії підприємництва. У її дослідженні наголошується на необхідності вивчення смислової сфери підприємця та встановлено три способи здійснення діяльності, які опосередковуються змістом смислової сфери. Представлені способи здійснення підприємницької діяльності відображають такі ідеї підприємництва: 1) смислова позиція «Я – майстер», реалізується у постулаті «продаю те, що виробляю»; 2) смислова позиція «Я – продавець реалізується через тлумачення «що добре продається, те й виробляю»; 3) смислова позиція «Я — бізнесмен, людина справи» є узагальненням тлумачення «виходячи з того, що можу виробляти, виробляю те, що добре продається» [5]. Таким чином, авторка наголошує на обов'язковому вивченні смислової позиції підприємця, так як ця позиція визначає його ставлення до процесів на підприємстві, обумовлює стратегії взаємодії із колегами, з підлеглими, і як узагальнення виступає підґрунтям формування особистісного сенсу, яким наповнюється підприємницька діяльність.

Т. П. Чернявська у своїх роботах приділяє увагу підприємцям-початківцям. Своє дослідження авторка будує на теорії потреб А. Маслоу, і розкриває зміст та можливості задоволення потреб шляхом реалізації себе у сфері підприємництва. У працях встановлена суперечливість у розвитку базових і вищих потреб підприємців-початківців, наголошено саме про переважанням потреб більш високого рівня. Ґрунтуючись на результатах дослідження, авторка наголошує про необхідність створення навчальних, просвітницьких та тренінгових програм, які б були орієнтовані на актуалізацію потреб у життєдіяльності підприємців, визначали їх ієрархію та стали основою їх мотивації. Результатом цієї роботи може стати зміна вектору на інтеграцію підприємництва як основи буття людини та способу її життя [39; 40, с.29].

### **Висновки до першого розділу:**

Здійснивши аналіз основних теоретичних підходів до феноменів підприємництва дозволяє виокремити дві течії вивчення цієї категорії:

1) підприємництво – як суто економічна активність людини. Згідно цього підходу, основна увага дослідників спрямована на вивчення предмету та об'єкту діяльності підприємця, виокремлення чинників та критеріїв успішного підприємництва, встановлення впливу психологічних характеристик особистості підприємця на реалізацію його прагнень та потреб у бізнесі;

2) суб'єктний підхід до аналізу підприємництва. Цей підхід є соціально-психологічним, так як він вивчає підприємця як суб'єкта діяльності, його систему цінностей, його індивідуальність у цілому. Такий погляд передбачає, що підприємець реалізує свою здатність до самоконтролю, самоефективній праці, здатність до самодетермінації, і це обумовлює такі критерії підприємницької активності: зміст, ціль, мотивація, особливості особистості.

## РОЗДІЛ 2

### ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ОСОБИСТОСТІ УСПІШНИХ ПІДПРИЄМЦІВ (НА ПРИКЛАДІ МАЛОГО БІЗНЕСУ)

#### **2.1. Обґрунтування завдань, процедури та методики проведення дослідження**

За головне завдання емпіричного дослідження ми поставили визначення індивідуальних якостей особистості підприємця, що визначають успіх його малого бізнесу.

В емпіричному дослідженні на першому етапі прийняли участь 69 підприємців зі стажем комерційної діяльності від 2 до 10 років (43 чоловіків та 26 жінок). До групи підприємців увійшли: керівники та власники станцій технічного обслуговування, керівники та власники салонів краси, перукарень, власники магазинів побутової техніки, керівники фірм з організації святкувань. У своєму дослідженні ми намагалися дотриматися принципів однорідності вибірки. Критеріями вибірки стали: стаж комерційної діяльності на ринку України (від 2 до 10 років); всі обрані підприємці мають колектив підлеглих не більше 10-15 осіб (що відноситься до підприємств малого бізнесу); не мають сітьової торгівлі; всі підприємці задіяні у сфері обслуговування; всі є власниками та керівниками малого бізнесу.

Емпіричне дослідження подували у 3 етапи:

- На першому етапі ми отримали згоду на участь у дослідженні від керівників малого бізнесу; здійснили аналіз сучасних методів діагностики якостей успішного керівника;
- На другому етапі ми здійснили поділ нашої загальної вибірки на групу «успішних підприємців» та групу «неуспішних підприємців» за результатами методики «Комплексної оцінки успішності діяльності організації» (В.М. Снеткова) [30, с.222]. Такий розподіл ми

здійснили на основі аналізу поняття «підприємницький успіх», взявши його за основу поділу загальної вибірки. Спирались ми на аналіз праць сучасних науковців. Наприклад, С. В. Мочерний, О. А. Устенко, С. І. Чеботар стверджують, що «успіх – це не лише максимальні прибутки, а й соціальна відповідальність, а важливішою складовою успіху підприємницької діяльності є психологія, етика і культура підприємництва» [24]. Гузела О. І. стверджує, що «підприємницький успіх – це результативність підприємництва, що забезпечує реалізацію підприємницької ідеї та визнання, схвалення її суспільством» [12, с.158].

Отже, спираючись на погляди деяких вчених, ми будемо користуватися визначенням, «підприємницький успіх – це досягнення позитивних як економічних, так і соціальних результатів господарювання, це позитивний наслідок діяльності, вагомі здобутки, прибуток, а також це суспільне визнання».

Таким чином, спираючись на результати методики «Комплексної оцінки успішності діяльності організації» (В.М. Снеткова) та визначення «підприємницький успіх», ми сформували 2 групи підприємців малого бізнесу. До складу першої групи «успішні» увійшли 37 підприємців (21 чоловік та 16 жінок), до складу другої увійшли 32 особи (22 чоловіка та 10 жінок).

- На третьому етапі ми застосували комплекс методик та опитувальників на вимірювання якостей успішного підприємця. Щоб не зберегти підприємців, які увійшли до складу групи «неуспішних» ми не викреслили їх з загального експерименту, але результати їх діагностики ми не враховували, адже мета нашого дослідження була визначити психологічні особливості успішного підприємця.

Для емпіричного дослідження особистісних особливостей успішного підприємця малого бізнесу були використані методики, які ми поділили за сферами особистості успішного підприємця (див. табл. 1.2).

Для вивчення мотиваційної сфери ми застосували «*Методика діагностики ступеню готовності до ризику*» (Г. Шуберта). За цією методикою можливо оцінити ступінь готовності здійснити дії, які визначаються як ризиковані. Як відомо ризик це характеристика особистості, яка має прояв у діяльності. Така діяльність, зазвичай, є невизначеною для суб'єкта, її наслідки не передбачувані й можуть мати негативний вигляд у формі травми, покарань, болю, втрата престижу. Прийнято розрізняють такі види ризику: 1) ситуативний (ризик на успіх, обсяг успіху перевершує величину витрат на випадок неуспіху); б) над ситуативний (ризик заради ризику, прагнення людини отримувати насолоду від екстремальних ситуацій); в) виправданий; г) невинуватий. Успішний підприємець повинен проявляти свою здатність до ризику.

У опитувальнику пропонується 25 питань, на які респонденти повинні відповідати за такою схемою: при відповіді на кожне із питань виставити відповідний бал (2 бали – цілком згоден, повне; 1 бал – скоріше так, ніж ні; 0 балів – не визначуся; 1 бал – скоріше ні, чим так; 2 бали – цілковите так. Загальна оцінка тесту визначається як відхилення від середнього значення. Позитивні відповіді свідчать про схильність до ризику, це значення тесту від - 50 до +50. Менше 30 балів - надто обережні. Від -10 до +10: середні значення. Більше +20: схильні до ризику. Висока готовність до ризику супроводжується низькою мотивацією до уникнення невдач (захистом).

Наступна методика є логічним продовженням попередньої, так як вивчає мотивацію досягнення успіху. Ми обрали *тест-опитувальник «Мотивації досягнення»* (А. Меграбяна). Здійснив модифікацію опитувальника А. Меграбяна для виміру мотивації досягнення (ТМД) М. Ш. Магомет-Емінов. Цей тест призначений для діагностики двох узагальнених стійких мотивів особистості: мотиву прагнення до успіху і мотиву уникнення невдачі. Опитувальник дозволяє оцінити, який із цих двох мотивів у респондента домінує. Тест має дві форми — чоловічу

(форма А) і жіночу (форма Б). Складається з низки тверджень, що стосуються певних думок і почуттів, особливостей характеру із приводу деяких життєвих ситуацій. Для обрахунку результатів використовується обернена шкала, що дає змогу зменшити ймовірність соціально бажаних відповідей [38].

Також ми застосували методику *«Діагностики рівня суб'єктивного контролю»* (Дж. Роттера (УСК)). Опитувальник є найбільш поширеним для визначення інтернальності / екстернальності особистості. Тест був розроблений Є. Ф. Бажиним, Є. А. Голинкіною та О. М. Еткіндом у 1984 році. Опитувальник розроблений на основі концепції локусу контролю Джуліана Роттера (Julian B. Rotter). Однак автор методики, Дж. Роттер, вважав локус контролю універсальним по відношенню до будь-яких типів ситуацій, тобто він однаковий і в сфері досягнень, і в сфері невдач. Є. Ф. Бажин, Є. А. Голинкіна та О. М. Еткінд при розробці опитувальника виходили з того, що іноді можливі не тільки односпрямовані поєднання локусу контролю в різних за типом ситуаціях. Тому автори запропонували виділити в методиці діагностики локусу контролю додаткові субшкали: контроль в ситуаціях невдачі; контроль в ситуаціях досягнення; в області виробничих і сімейних відносин; загальний РСК [2, с.152].

Емоційно - вольові особливості успішного підприємця ми оцінювали за допомогою методики *«Стратегії подолання стресових ситуацій»* (С. Хобфолл, адаптація Н.Є. Водоп'янової і Є.С. Старченкової; SACS «The Strategic Approach to Coping Scale») [10]. Особистісний опитувальник «SACS» призначений для вивчення стратегій і моделей копінг-поведінки, як типів реакцій особистості людини з подолання стресових ситуацій. Опитувальник був запропонований С.Хобфоллом у 1994 р. на основі багато осевої моделі «поведінки подолання» стресу. Опитувальник містить 54 твердження, кожне з яких досліджуваний повинен оцінити за 5-ти бальною шкалою. За ключем підраховується сума балів по кожному рядку, яка відображає ступінь переваги тієї чи іншої моделі поведінки в стресовій

ситуації. Перевага опитувальника в тому, що він містить дев'ять моделей поведінки (стратегії подолання): вступ в соціальний контакт, асертивні дії, обережні дії, маніпулятивні (непрямі) дії, пошук соціальної підтримки, імпульсивні дії, уникнення, асоціальні дії, агресивні дії.

Для оцінки ціннісної сфери успішних підприємців ми застосували опитувальник *«Якоря кар'єри»* (Е. Шейна). Методика переведена на російську мову і адаптована В.О. Чикер і В.Є. Винокуровим [43]. Головна мета цієї методики – визначення спрямованості особистості на ціннісні орієнтації людини, що прямо впливають на вибір професійної кар'єри. До їх числа входять такі показники: 1) професійна компетентність, 2) менеджмент, 3) автономія, 4) стабільність, 5) служіння, 6) виклик, 7) інтеграція стилів життя, 8) підприємництво.

Для оцінки інтелектуальних особливостей підприємців ми застосували опитувальник *«Креативний потенціал»*, опублікований Н. Ф. Вишняковою. Методика дозволяє здійснити діагностику актуальної креативності, як якості особистості дорослих. Перевага методики в тому, що дозволяє оцінити креативність у кількісних і якісних показниках, визначити ступінь потенційної креативності, резервів саморозвитку. Тест складається з 80 пунктів і визначає вісім показників креативності у різних особистісних проявах: 1) інтуїція; 2) оригінальність; 3) допитливість; 4) увага; 5) творче мислення; 6) почуття гумору; 7) емоційність і емпатія; 8) творче ставлення до професії.

На основі результатів креативності можна виявити рівні профілів: «Я-реальний», «Я-ідеальний», «Я-рефлексивний» і «Я-концепція», а також встановити залежності між ними. У інтерпретації ми використали тільки перший профіль, що стосується самооцінки проявів та поведінкових тенденцій креативності «Я-реального» успішних підприємців.

Авторка методики засвідчує про відповідність методики критеріям стандартизації, перевірки на валідність і надійність [9].

*Також був застосований скорочений варіант тесту Торренса для*

*дорослих* (адаптація О. М. Воронін, 1994). Тести П. Торренса є найбільш широко використовуваними і популярними інструментами діагностики творчих здібностей, креативного мислення. При створенні тестів автор прагнув отримати моделі творчих процесів, що відображають їх природну складність, але головною метою досліджень П. Торренса був доказ надійності та обґрунтованості тестів творчого мислення [31].

Адаптацію тесту П.Торренса здійснив О. М. Воронін у лабораторії діагностики здібностей Інституту психології РАН (на вибірці менеджерів у віці від 23 до 35 років). Ми використали скорочений варіант тесту креативності, який містить другий субтест «Закінчи малюнок» (Complete Figures) фігурної батареї тестів креативності. Це набір із шести картинок з деяким набором елементів (ліній), використовуючи які випробуваним необхідно домалювати картинку до цілісного зображення [13, с. 281-309].

Для оцінки комунікативних якостей ми застосували методику *«Комунікативні та організаторські схильності»* (В.В. Синявський, В.А. Федорошин (КОС)). Існує ряд професій, де комунікативні та організаторські здібності пов'язані з активною взаємодією людини з іншими людьми. Без розвитку таких якостей успіх в роботі неможливий. Змістом таких професій є постійне спілкування, керівництво, встановлення договірних відносин, переконання та виконання доручень. До таких професій відносять, безпосередньо керівництво колективами, а також навчання, виховання, побутове обслуговування людей. За результатами відповідей досліджуваного ми можемо встановити рівень розвитку комунікативних та організаторських здібностей, їх співвідношення.

Як узагальнення проведених методів та методик й порівняння індивідуальних особливостей керівників ми застосували *«Самоактуалізаційний тест»* (Е. Шострома, варіант адаптації САМОАЛ, створений Н. Каліною та А. Лазукіним). Тест призначений для обстеження дорослих осіб з вищою освітою. Розроблений на основі опитувальника особистісних орієнтації Е. Шострома (1963), який вимірює



самоактуалізацію як багатовимірну величину [7].

Методика САМОАЛ є четвертою і сучасною спробою російськомовної адаптації методики, опублікованою у 1998 році Н. Ф. Каліною за участю А. В. Лазукіна. Тест містить базові шкалам: Автономність, Орієнтація в часі, Цінності, Креативність, Погляд на природу людини, Потреба в пізнанні, Контактність, Аутосимпатія, Саморозуміння, Гнучкість у спілкуванні, Спонтанність.

При аналізі результатів ми розраховували та інтерпретували описові статистики у виборці, а також проводили порівняльний аналіз показників чоловіків та жінок. Структуру взаємозв'язків між вимірними якостями, особливостями успішних підприємців ми з'ясували за допомогою кореляційного аналізу за Пірсаном.

## **2.2. Аналіз результатів емпіричного дослідження особливостей особистості успішного підприємця**

За структурою нашого дослідження на першому етапі емпіричного дослідження ми застосували ряд опитувальників, які спрямовані на вивчення мотиваційної сфери особистості. Саме ця сфера, за теоретичними поглядами науковців, є найбільш значущою у становленні успішного підприємця. Почнемо розгляд з результатів за *методикою діагностики ступеню готовності до ризику» (Г. Шуберта).*

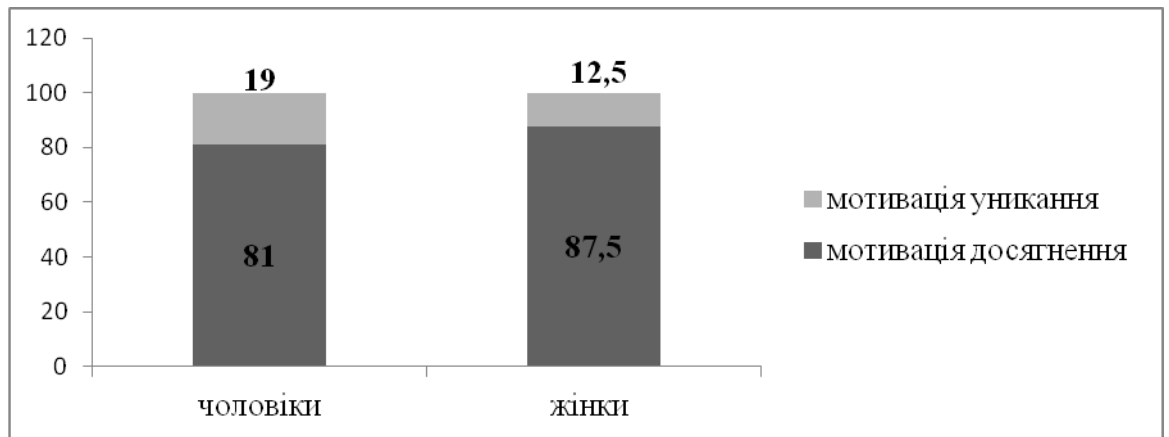
*Таблиця 2.1*

### **Ступінь готовності до ризику успішних підприємців за методикою Г. Шуберта (у %)**

<b>Рівні готовності до ризику</b>	<b>Підприємці (чоловіки)</b>	<b>Підприємці (жінки)</b>
Велика схильність до ризику	4 (19%)	5 (31,5%)
Схильність до ризику	11 (52,5 %)	9 (56%)
Середня обережність	6 (28,5%)	2 (12,5%)
Занадто велика обережність	--	--

Згідно результатів здатності до ризику успішних підприємців (див. табл. 2.1.), то результати розподілилися між чоловіками та жінками майже рівномірно. Найбільший відсоток ми фіксуємо у респондентів групи з середнім рівнем сформованості здатності до ризику, тобто схильність до ризику домінує як риса особистості у 52,5% чоловіків та 56 % жінок. У другу групу увійшли респонденти з високим ступенем готовності до ризику, чоловіків 19% та жінок 31,5 %. Середній ступень готовності до ризику зафіксовано у незначній кількості осіб (28,5% - чоловіки та 12,5% - жінки). Рівень занадто великої обережності не було виявлено у нашому дослідженні. Інтерпретуючи результати, ми спиралися на дослідженнями Л.М. Карамушки та О.В. Креденцер [31], у монографії авторів зазначено, що для майбутніх менеджерів, успішних підприємців, здатність йти на зважений ризик – це є необхідна риса особистості, це є дуже важливим у становленні успішності й професійності, у досягання поставлених цілей, і робити це необхідно самостійно. Таким чином, на основі отриманих нами даних можна зробити висновок про те, що більшість успішних підприємців, не зважаючи на стать, мають середній та високий рівень здатності до ризику. Такий результат вказує, на адекватність оцінки у прийнятті ризикованих дій, на те, що підприємці оцінюють всі нюанси справи, приймають рішення спираючись на досвід, але, іноді, оцінюючи власні можливості, можуть діяти в умовах неповної інформації, визначати складні завдання тощо.

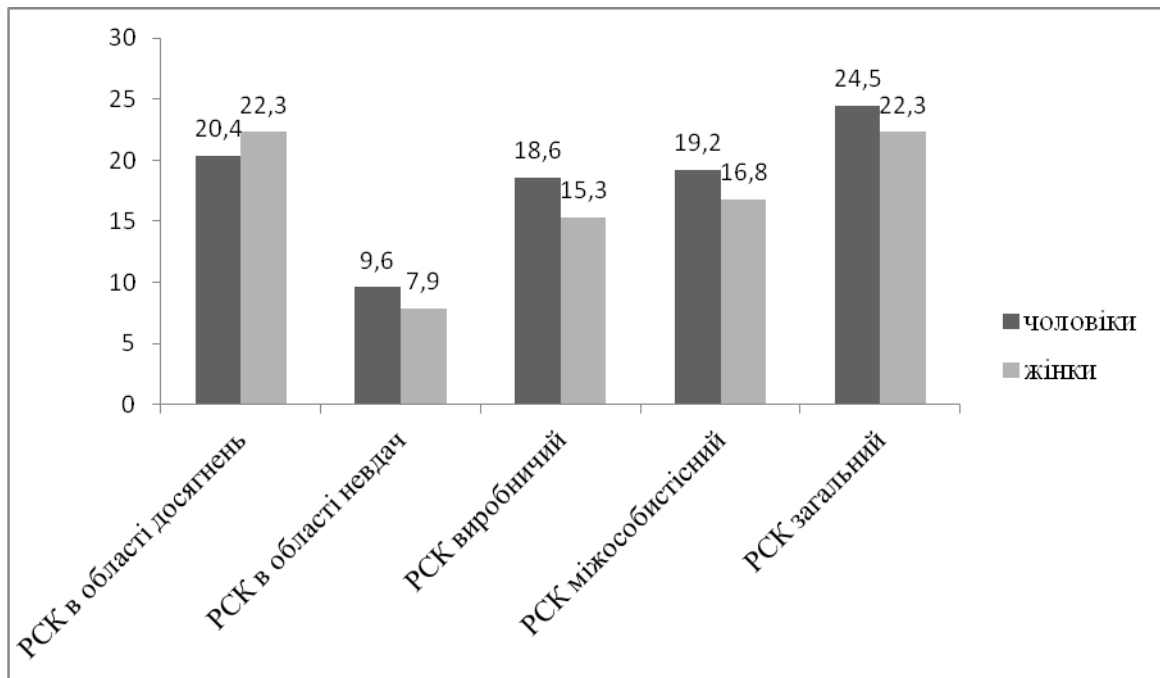
Діагностика мотивації досягнення успіху підприємців здійснювалась за допомогою методики «Діагностики мотивації досягнення» (А. Мехрабіана, модифікація М. Ш. Магамед-Емінова). Кількісні показники вияву мотивації досягнення успіху у досліджуваних представлені на рис. 2.1.



**Рис. 2.1. Результати розподілу діагностики мотивації досягнення (у %)**

Аналізуючи отримані результати ми можемо говорити про те, що як успішні чоловіки так і успішні жінки демонструють мотивацію досягнення успіху, прагнення до успіху. Такий результат не викликає здивування, адже саме ці респонденти потрапили у групу успішних за результатами своєї організаційної діяльності на першому етапі нашого дослідження. Чоловіки – 81% та жінки – 87,5% змотивовані на успіх, інша кількість респондентів обирають стратегію уникання невдач. Ми не можемо констатувати, що така поведінка є не ефективною, так як обережність, поступовість у діях, розважливність і навіть поведінка, яка може сприйматися як уникання кризових ситуацій, може свідчити про високий рівень власного економічно-організаційного досвіду. Особливо така поведінка може бути ефективною у підприємців малого бізнесу, так як вони є найбільш не захищеними у політичному, економічному та соціальному ракурсі.

Остання методика групи мотиваційної спрямованості «Діагностика рівня суб'єктивного контролю» Дж. Роттера (В.Ф. Бажин, О.А. Голинкіна, О.М. Еткінд). За рівнем виразності рівня суб'єктивного контролю були виявлені високі індекси інтернальності як для жінок так і для чоловіків підприємців див. рис 2.2).



**Рис. 2.2. Результати розподілу за методикою рівня суб'єктивного контролю Дж. Роттера (В.Ф. Бажин, О.А. Голинкіна, О.М. Еткінд), середнє значення**

Згідно отриманих результатів можемо стверджувати, що у чоловіків та жінок групи «успішних підприємців» практично однаково високий рівень суб'єктивного контролю. Це стосується області успіхів і невдач, а також у діловій сфері та сфері міжособистісних стосунків. Тобто у респондентів сформовано почуття відповідальності за події, що відбуваються в їхньому житті. Загальний рівень РСК досягає майже високих позицій і це ми пояснюємо тим, що для підприємця високий рівень суб'єктивного контролю пов'язаний з повною відповідальністю за всіх його працівників, за всю компанію в цілому.

Наступна методика вимірює стресостійкість. С. Хобфолл у 1994 р. запропонував шкалу SACS на основі моделі «поведінки подолання». Саме в цій методиці подолання розглядається як стратегії (тенденції) поведінки, але не як її окремі типи. Згідно моделі автора подолання має дві основні осі: просоціальна стратегія – асоціальна стратегія, активна стратегія – пасивна стратегія. Кожна з стратегій має прояв у певних моделях поведінки, які діагностує шкала SACS.

Так як ми не встановили статевих розбіжностей за цією методикою, то представимо результати спільно.

Таблиця 2.2

**Поведінкові стратегії подолання стресу (копінг-поведінка)**

№	Модель поведінки (дії)	Середні значення
1	Асертивні дії	19,3
2	Встановлення соціального контакту	23,4
3	Пошук соціальної підтримки	25,9
4	Обережні дії	15,3
5	Імпульсивні дії	18,4
6	Уникнення	17,8
7	Маніпулятивні дії	14,3
8	Асоціальні дії	13,1
9	Агресивні дії	16,7

Згідно представлених результатів та моделі С. Хобфолл ступінь конструктивності стратегії моделі поведінки може сприяти або перешкоджати успішності подолання професійних стресів. У цілому, у досліджуваних успішних підприємців, домінують такі моделі подолання, як «встановлення соціального контакту» 23,4 і «пошук соціальної підтримки» 25,9. Найменший прояв мають асоціальні дії 13,1 та маніпулятивні дії 14,3. На підставі цих результатів можна зробити висновок, що досліджувані підприємці віддають перевагу конструктивним моделям подолання складних (стресогенних) ситуацій у професійній діяльності: активним і просоціальним. І якщо про соціальні та активні стратегії є конструктивними моделями професійної поведінки підприємців, то такі пасивні стратегії подолання, як уникнення, обережні дії відносяться до професійно-нейтрального способу вирішення проблемних професійних ситуацій, що не є ефективним у самореалізації себе у підприємництві.

Результати виявили, що незважаючи на високі стресогенні ситуації, з якими стикається підприємець, виробничі питання, часто непрогнозовані дії у бізнесі, більшість підприємців успішно долають стреси професійної діяльності, застосовуючи конструктивні стратегії подолання. У той же час ними використовуються не всі резерви подолання.

Для оцінки ціннісної сфери підприємців застосували опитувальник «Якоря кар'єри» (Е. Шейна).

За результатами діагностики ми встановили, що у підприємців пріоритетною є декілька компетенцій. Провідне місце серед них займають *незалежність* (представлена на найвищому рівні у 76,9 % чоловіків та 14,3 % жінок) і *служіння* (має прояв у 50 % опитаних незалежно від статі). Цю тенденцію ми пояснюємо виходячи з характеристик вибірки – адже це керівники підприємств. Їх професійний успіх визначається користю, яку вони приносять власній організації.

Середні тенденції кар'єрних орієнтацій у виборці представлені в табл. 2.3. Максимально можлива оцінка за всіма шкалами складає 50 балів (окрім шкали «Стабільність», де максимум – 60 балів).

Таблиця 2.3

**Середні показники за методикою «Якорі кар'єри»**

шкали	Загалом у виборці	чоловіки (21 особа)	жінки (16 осіб)
Загальний бал виразності кар'єрних позицій	260	270	242
Професійна компетентність	38	38,8	36,4
Менеджмент	30,5	32,2	27,3
Автономія (незалежність)	38,9	39,8	37
Стабільність роботи та місця проживання	36,9	38,4	34
Слугування добру	28,1	28,6	27
Виклик	26,8	28,7	23,1
Інтеграція стилів життя	23,8	24	23,3
Підприємництво	42,3	38,4	40,9

Можемо зробити висновки про те, що у структурі професійної «Я-концепції» успішних підприємців існує певна професійна ієрархія:

На першому місці знаходиться цінність автономії (незалежність) - виражена потреба у звільненні від норм і стандартів, обмежень організаційних правил. Яскраво виражена потреба все робити по-своєму:

самому вирішувати, коли, над чим і скільки працювати. Друге місце за виразністю займає служіння. Основними цінностями при даній орієнтації є «робота з людьми», «допомога людям», «бажання зробити світ кращим» і т. ін. На третьому місці серед кар'єрних орієнтацій є потреба в безпеці і стабільності для того, щоб майбутні життєві події були передбачувані. Розрізняють два типи стабільності - стабільність місця роботи і стабільність місця проживання. Стабільність місця роботи має на увазі пошук роботи в такій організації, яка забезпечує певний термін служби, має хорошу репутацію, піклується про своїх працівників після звільнення. Цей показник ми пояснюємо прагненням підприємців до стабільності свого бізнесу, особливо, якщо він віднесений до категорії малих підприємств. З цим пов'язана цінність, що опинилася на четвертому місці – інтеграція, бажання збалансованого об'єднання різних сторін свого життя. Опитані підприємці (як чоловіки, так і жінки) не хочуть, щоб у їх житті домінувала тільки сім'я або тільки кар'єра, або тільки саморозвиток. Вони прагнуть до того, щоб все це було збалансовано і більше цінують своє життя в цілому, ніж конкретну роботу, кар'єру чи організацію.

Такі кар'єрні цінності як менеджмент (орієнтація особистості на інтеграцію зусиль інших людей, повнота відповідальності за кінцевий результат і з'єднання різних функцій організації), професійна компетентність (наявність здібностей і талантів у визначеній сфері), підприємництво (бажання створити свою справу, а не працювати на інших) та виклик (конкуренція, перемога над іншими) відіграють значну ролі в кар'єрних орієнтаціях опитаних підприємців, вони виражені на високому рівні та значно поступаються описаним вище. Отже, успішні підприємці схильні до ризику і намагаються активно конкурувати з іншими людьми, розвивати своєї компетенції.

Далі, для оцінки інтелектуальних особливостей підприємців ми застосували опитувальник «Креативний потенціал» та скорочений варіант тесту П. Торренса для дорослих. Розглянемо їх результати.

Розглянемо результати опитувальника креативності Н. Вишнякової (максимально можлива кількість балів за кожною шкалою – 10).



**Рис. 2.3 Середньоарифметичні показники за опитувальником креативності**

Згідно рисунку, ми бачимо, що найбільша перевага у групі успішних підприємців належить показникам творчого ставлення до професії, оригінальності, допитливості, інтуїції. Отже, можемо вважати ці якості такими, що сприяють професійному розвитку підприємців.

Проаналізуємо шкалу опитувальника «Творче ставлення до професії», адже саме цей показник за результатами теоретичного аналізу є одним з головних у роботі успішних підприємців. Загалом підприємці надали такі відповіді:

- 73 % не прагнуть змінювати свою кар'єру підприємця, адже вона пов'язана зі творчістю;
- 82 % зазначили, що вони постійно винаходять щось нове, оригінальне у своїй роботі (новий підхід, реклама, постановка питання тощо);
- 69% нові, складні ситуації, які є не передбачуваними їх не втомлюють. Такі ситуації потребують нових рішень і їх це до вподоби;
- 68% відчують, що результати їх діяльності впливають на оточуючий світ, змінює поведінку людства;



- 93 % готові йти на ризик у своїй роботі, навіть якщо шанси на успіх не гарантовані, бо інакше не досягнеш успіху й результату;

- 85% творчий процес – це невід’ємна характеристика їх повсякденної роботи;

Результати дослідження рівня креативності успішних підприємців наведені у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

**Рівень розвитку креативності (за скороченим тестом Торренса)**

Рівень оригінальності та відповідний кількісний показник за тестом	Низький (нижче середнього)	Середній	Вище середнього	Високий
	0-0,48	0,49-0,66	0,67-0,77	0,76-1
У всій виборці (37 осіб)	6 особи 16 %	8 осіб 20 %	16 осіб 44 %	7 осіб 20 %
Серед жінок (16 осіб)	2 особи 14,3 %	4 особи 21,4 %	7 осіб 42,9 %	3 особи 21,4 %
Серед чоловіків (21 особа)	4 особи 18,2 %	7 особи 18,2 %	7 осіб 45,5 %	3 особи 16,2 %

За аналізом таблиці, ми бачимо, що більша частина підприємців демонструють наявність оригінальних та унікальних відповідей при домальовуванні вихідних стимулів. Для всієї групи загалом характерний рівень творчих здібностей, вищий за середній (у 44 % вибірки). При цьому виразність творчих здібностей не залежить від статі особи – між чоловіками та жінками виразних відмінностей у розподілі рівнів креативності не спостерігається. У групі успішних підприємців 90 % мають рівень творчих здібностей, вищий за середній, водночас жодна особа не продемонструвала низької виразності якості. За усіма шкалами тесту отримані вищі показники, що характеризують високий рівень невербальної креативності, високу здатність до створення унікальних ідей, а також уміння втілити її в конкретному продукті (деталізація образів, розробленість, здатність до винахідництва, конструктивної діяльності.

Таким чином, проведені тести креативності дозволяють зробити

висновок, що успішні підприємці мають порівняно більш високий рівень оригінальності, винахідливості, здатні йти на ризик, завдяки чому у професійній діяльності вони швидше приймають рішення, якісно та креативно реагують на завдання, які обмежені у часі, а їхня продуктивність праці вища.

Для оцінки комунікативних якостей ми застосували методіку «Комунікативні та організаторські схильності» (В.В. Синявський, В.А. Федорошин).

Представимо середні значення показників комунікативних та організаторських схильностей підприємців. У табл. 2.5 представлені загальні результати за методикою, визначені середнє арифметичне та стандартне відхилення.

Таблиця 2.5

**Показники рівня розвитку комунікативних та організаторських схильностей**

шкала	Середнє	Ст. відх.
Рівень розвитку комунікативних схильностей	0,75	0,276
Рівень розвитку організаторських схильностей	0,70	0,228

Представлені результати свідчать про діапазон середнього та вище середнього рівня відповідно. Тобто такі результати свідчать про незначне відхилення від середнього рівня показника «Організаторські схильності». Згідно теоретичних підходів, організаційні здібності та схильності часто пов'язують з лідерськими якостями особистості, зі здатностями до управління колективом, з прагненням та можливостями розпочати нову справу, організувати групу однодумців. Наші результати свідчать, що підприємці проявляють такі схильності і прагнуть до виконання функцій організатора.

У таблиці 2.6 представлені результати на комунікативними та організаційним схильностями за рівнями їх розвитку. Представимо результати за усією вибіркою, адже за статтю результати майже не

різняться.

Таблиця 2.6

**Розподіл результатів за рівнем розвитку комунікативних та  
організаторських схильностей у %**

<b>Рівень</b>	<b>Низький</b>	<b>Нижче від середнього</b>	<b>Середній</b>	<b>Високий</b>	<b>Дуже високий</b>
Комунікативні схильності	0	5/13,5	14/38	14/38	4/10,5
Організаційні схильності	0	0	15/40,5	12/32,5	10/27

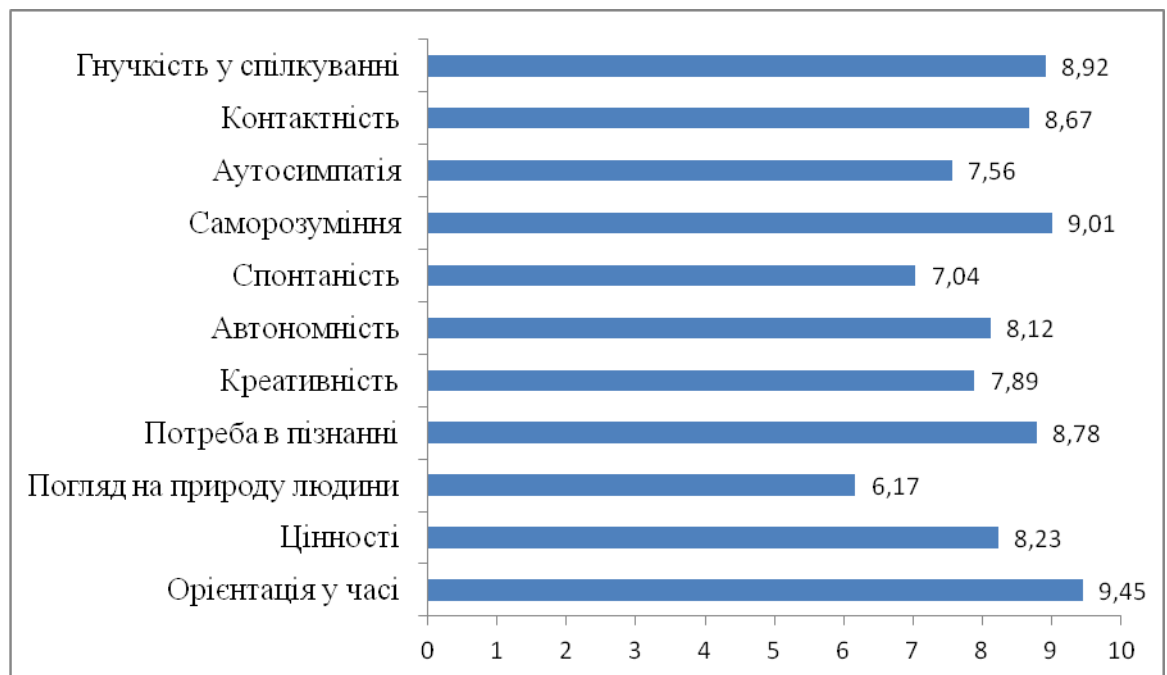
Показник «Комунікативні схильності» у підприємців має такий розподіл: 0% низький рівень, дуже високий – 10,5% та високий – 38 %. Для таких осіб притаманна невимушена поведінка в новому колективі, швидка орієнтація у складних ситуаціях, відстоювання власної думки, позиції, аргументація та доказовість у спілкуванні. Середній рівень продемонстрували – 38 %. Такі особистості прагнуть розширювати коло своїх знайомих, прагнуть до спілкування, нових контактів, відстоюють свою думку, однак їх потенціал комунікативних схильностей не відрізняється високою стійкістю, тобто такі люди у складних, не визначених ситуаціях можуть не проявляти комунікативні здібності, і навіть будуть обмежувати зустрічі.

Показник «Організаційні схильності» розподілився наступним чином: низький рівень та нижче від середнього – 0% у групі підприємців. Дуже високий – 27 % та високий – 32,5 %. Такі люди люблять і вміють організовувати різноманітні ігри, колективні справи, вміють не тільки залучити до колективу, команди а й утримати, мотивувати до подальших дій. Разом з високим рівнем комунікаційних здібностей такі особистості стають лідерами, керівниками. Середній рівень виявили 40,5%, підприємців. Це свідчить про готовність до започаткувань, є нахил до створення нової справи, є достатній рівень організаційних здібностей, але

такі індивіди оцінюють себе не ініціативними у громадській діяльності, в багатьох справах уникають прийняття самостійних рішень, шукають підтримки у більш досвідчених колег. Такий високий показник серед підприємців нашої групи свідчить про вплив зовнішніх факторів на розвиток їх організаційних здібностей і потребує спеціальної програми розвитку, що може стати перспективою нашого дослідження.

Останню методику нашого дослідження ми застосували для виявлення індивідуальних рис особистості у підприємців. Розглянемо результати за «Самоактуалізаційним тестом» (варіант адаптації САМОАЛ, Н. Каліни та А. Лазукіна).

За загальним балом тесту САМОАЛ у 50 % підприємців високі та дуже високі результати. Усереднені показники за окремими шкалами наведені на рис. 2.4 (максимально можливий показник за кожною шкалою – 15 балів).



**Рис. 2.4 Середні показники у виборці за методикою САМОАЛ**

Згідно рис. 2.4 ми констатуємо, що опитані підприємці демонструють достатньо високий рівень за «Шкалою орієнтації в часі» (36 % респондентів отримали найвищий рівень, і лише у 21 % середній). Отже, для підприємців комерційних підприємств (малого бізнесу) характерно

жити сьогоднішнім, не відкладаючи своє життя «на потім» і не намагаючись знайти притулок у минулому. Вони добре розуміють та цінують цінність життя «тут і тепер», здатні насолоджуватися актуальним моментом, не порівнюючи його з минулими радощами і не знецінюючи передчуттям прийдешніх успіхів.

Більшість респондентів демонструють розвинені навички гнучкості у спілкуванні (у 78 % опитаних на високому рівні) та контактності (у 62 % на високому рівні). Це є закономірним з огляду на природу управлінської діяльності. Можемо зробити висновок про те, що підприємцям властива загальна схильність до взаємно корисних і приємних контактів з іншими людьми, здатність до встановлення міцних і доброзичливих відносин з оточуючими, товариськість. Відмічена висока здатність до адекватного самовираження і саморозкриття. Ці якості можуть бути типологічними властивостями людини, завдяки чому вона досягає успіху в підприємстві, а можуть формуватися поступово, в ході професійного розвитку, власної справи.

Характерним для особистості, яка самоактуалізується і завжди відкрита новим враженням – є потреба у пізнанні. У нашому дослідженні таких 63 %. Ця шкала описує здатність до буттєвого пізнання: безкорисливу спрагу нового, інтерес до об'єктів, не пов'язаний прямо із задоволенням будь-яких потреб.

Відмічаємо розвиток якості «саморозуміння» (31 % респондентів демонструють найвищий рівень). Можемо сказати, що високий показник за цією шкалою свідчить про чутливість, сензитивність людини до своїх бажань і потреб. Такі особистості не схильні підмінити власні смаки та оцінки зовнішніми соціальними стандартами. Цікавим виявився результат, що жодного респондента не виявлено, який орієнтується на думку оточуючих. Такий результат говорить про незалежність у поглядах, поведінці, про впевненість у своїх силах та здатність діяти не зважаючи на стереотипи.

Високий бал за шкалою цінностей (55 % вибірки) свідчить, що підприємці поділяють цінності самоактуалізованої особистості. До числа таких цінностей А. Маслоу відносить життєвість, істину, унікальність, красу, добро, цілісність, відсутність роздвоєності, порядок, простоту, досконалість, звершення, справедливість, та інші. Якщо у людини домінує шкала цінності за цією методикою, то ми відзначаємо, що людина прагне до гармонійного буття і здорових відносин з людьми.

### **2.3. Інтерпретація взаємозв'язків мотиваційної, когнітивної, емоційної, ціннісної та комунікативної сфер успішних підприємців**

Для того, що встановити зв'язок та вплив всіх сфер успішного підприємця, які ми діагностували у попередньому параграфі ми використали коефіцієнт лінійної кореляції Пірсона, який дозволяє визначити існування залежності між двома величинами. Згідно таблиці 2.7 виділені коефіцієнти, що мають статистичну значущість у вибірці. Відповідно до таблиць критичних значень [25, с. 364], для 37 респондентів коефіцієнт кореляції становить 0,33 при  $p \leq 0,05$ ; 0,43 при  $p \leq 0,01$ .

Ми представимо лише значущі коефіцієнти кореляції, не встановлені зв'язки за певними шкалами методик ми не інтерпретуємо, тобто якщо певна шкала опитувальників не встановила зв'язків з жодною зі шкал, ми вилучаємо її з опису. Результати представлені відповідно до загальної схеми нашого емпіричного дослідження, а саме ми встановлювали зв'язки між «Самоактуалізаційним тестом» та опитувальниками за сферами особистості підприємців обраних на основі теоретичного вивчення нашої теми.

*Таблиця 2.7*

#### **Коефіцієнти кореляцій сфер особистості успішного підприємця**

	<i>Самоактуалізація</i>	<i>Цінності</i>	<i>Автономність</i>	<i>Креативність</i>	<i>Саморозуміння</i>	<i>Контактність</i>	<i>Аутосимпатія.</i>	<i>Гнучкість у спілкуванні</i>
Загальний бал виразності кар'єрних позицій	0,58		0,48	0,37	0,72	0,46	0,78	0,36
Професійна компетентність		0,65			0,35	0,41		0,52
Менеджмент	0,65			0,47				0,38
Автономія (незалежність)			0,89		0,44			
Стабільність роботи та місця проживання		0,38		- 0,38				- 0,41
Підприємництво	0,49				0,43	0,55		
Схильність до ризику			0,47					
Мотивація досягнення	0,56		0,49		0,36			
Мотивація уникання		- 0,34				- 0,39		
Комунікативні схильності						0,54		0,61
Організаційні схильності	0,38							0,46
Креативність				0,76		- 0,35		0,36
РСК досягнень	0,43							
РСК виробничий			0,38		0,41			
РСК міжособистісний		0,52						
Асертивні дії (копінг-поведінка)			0,38		0,47			
Встановлення соціального контакту (копінг-поведінка)						0,41		

Згідно отриманих результатів ми інтерпретуємо отримані результати з уточненням: так, можна відзначити, що не всі представлені якості однозначно прямо чи зворотно пов'язані з успішністю підприємця. У таблиці відсутній загальний показник успішності підприємця, так як поки що не розроблено надійного діагностичного інструментарію який би визначав інтегрально цей показник. Ми спирались на теоретичні розробки вчених і сформулювали базове припущення про те, що поняття «успішне підприємництво» пов'язане з діяльністю в цілому як способом існування суб'єкта життєдіяльності, а також зі специфікою предметної форми, тобто діяльністю (у нашому випадку – з підприємницькою діяльністю). З цього ми можемо зробити висновок, що у структурі особистісних особливостей успішних підприємців можуть бути як універсальні, безпосередньо

пов'язані підприємницькою діяльністю якості, так і ті, що опосередковують, уточнюють значення якостей.

Зіставляючи емпіричні результати вчених [5; 18; 19; 21; 25; 38] і результати власного емпіричного дослідження (дивись табл. 2.7), можна визначити особистісні особливості успішних підприємців: готовність до ризику, гнучкість мислення, креативність, нервово-психічна стійкість, мотивація досягнення, асертивна копінг-поведінка, професійна компетентність.

Отримані результати кореляційного аналізу дозволяють припустити, що існує певна залежність між особистісними особливостями підприємця (визначали за методикою САМОАЛ) і такими «професійними» характеристиками, як організаційні а комунікативні схильності, рівень креативності та гнучкості мислення, рівень суб'єктивного контролю (виробничий та досягнень), професійна компетентність, менеджмент, автономія. Слід зазначити, що отримані дані підтверджують інтегральний характер успішного підприємництва, що має прояв в тому, що структурні її компоненти відносяться до різних сфер особистості підприємця (мотиваційної, когнітивної, емоційно-вольової, поведінкової, комунікаційної). Зазначені структурні компоненти не є специфічними (що відносяться суто до підприємницької діяльності), а є універсальними, тобто стосуються усіх сфер життєдіяльності суб'єктів (підприємців).

Зазначимо, що ми не порівнюємо отримані результати з вибіркою «не успішних підприємців», так як на початку емпіричного дослідження ми здійснили поділ загальної вибірки за критерієм «успіх» застосувавши відповідно методику діагностики успішності діяльності організації . таким чином, ми з'ясували структурні особливості особистості успішного підприємця. Також ми можемо обґрунтувати виявлені якості спираючись на специфіку конкретно-предметної діяльності підприємців: напруженість, спрямованість і діловитість можуть проявлятися як необхідні внутрішні умови практичної спрямованості підприємницької діяльності, пов'язаної з



прийняттям ризикованих рішень в умовах невизначеного результату та не стійкої економічної ситуації в країні. На особливу увагу заслуговує інтерпретація зв'язків між такими комунікативно-лідерськими якостями, як комунікативні схильності, організаторські схильності, лідерські здібності, професійна компетентність, менеджмент та самоактуалізація, автономність. Даний результат можна пояснити специфікою діяльності підприємців. Це вміння управляти персоналом, інновації, творчість та креативність, мотивація до успіху і міжособистісне спілкування.

### **Висновки до другого розділу:**

Здійснивши емпіричне дослідження психологічних особливостей, якостей успішного підприємця малого бізнесу, ми встановили:

- 1) успішність підприємця – це інтегрована категорія, які містить комплекс особистісних сфер: мотиваційної, когнітивної, ціннісної, організаційно-комунікативної, професійної та інших;
- 2) успішність визначається через об'єктивний економічний результат підприємства і через суб'єктивну точку зору власника. За результатами емпіричного дослідження успішний підприємець – це мотивована на успіх, з достатнім рівнем ризику та відповідальності людина, це креативна людина, спрямована на досягнення успіху, використовує адаптивні стратегії копінг-поведінки. Разом з тим, цінує автономність, професійну компетентність та високий рівень виробничих досягнень.

## ВИСНОВКИ

1. Сучасні психологічні дослідження успішного підприємця (малого та середнього бізнесу) ґрунтуються на західних традиціях вивчення особистісного портрету підприємців. Найбільшу увагу приділено таким компонентам як: локус контролю й мотивації, когнітивній сфері, ціннісним орієнтаціям підприємців, особливостям їх нервово-психічної стійкості, самореалізації та задоволення життя. На основі вивчення цих характеристик автори конструюють різні типології підприємців.
2. У переліку професійно-значущих особистісних рис підприємця основними компонентами є когнітивні здібності, емоційно-воловий контроль, комунікативно-організаторські властивості та адаптаційна мобільність.
3. Емпіричне дослідження підприємців виявило, що успішні підприємці мають значущі відмінності за основними компонентами підприємницької активності: мотиваційним, який включає високий півень мотиваційної спрямованості та спрямованість на успіх; когнітивним, який реалізується через гнучкість та креативність мислення та поведінки; комунікативним, який виявляється у високих показниках організаційних та комунікативних здібностях; емоційних, це стійкість до стресу, готовність йти на ризик на проявляти відповідні стратегії копінг-поведінки; та професійним, який формується на основі виразності кар'єрних позицій, автономії, професійній компетентності, менеджменті та є виявом ціннісних орієнтацій успішного підприємця. Виокремленні компоненти ми інтерпретуємо як психологічні умови для реалізації успішної підприємницької активності особистості.
4. Встановлені кореляційні зв'язки вказують на вплив та зв'язок особистісних рис та життєвих сфер успішного підприємця малого бізнесу. Слід зазначити, що виявлені у нашому дослідженні кореляційні зв'язки особистісних особливостей успішних підприємців, можуть бути уточнюючими характеристиками успішного підприємця.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абдуллаєва І. Б. Психологічні особливості підприємницької діяльності сфери торгівлі: зарубіжний досвід досліджень. *Актуальні проблеми психології*. 2010. Т. 1, Вип. 27. С. 13-20.
2. Бажин Е. Ф., Голынкина Е. А., Эткинд А. М. Метод исследования уровня субъективного контроля. *Психологический журнал*. 1984. Т. 5. № 3. С. 152–162.
3. Бандура А. Теория социального научения. СПб.: Евразия, 2000. 320 с.
4. Белова Е.В. Личностные особенности успешных предпринимателей малого и среднего бизнеса. Автореф. дис..... канд. психол. наук, СПб, 2012. 24 с.
5. Беспамятных Е. В. Исследование личностного смысла предпринимательской деятельности человека как субъекта рыночных отношений : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.01 / УГТУ. Ухта, 2004. 24 с.
6. Бондаренко О. В., Зоря О. П. Ментальний вимір підприємницької активності: теоретико-методологічні засади дослідження. *Гілея (науковий вісник)* : зб. наук. пр. Вип. 35. Київ, 2010. С. 328–336.
7. Бурлачук Л. Ф. Словарь-справочник по психодиагностике 3-е изд. СПб. : Питер, 2008. 688 с. (Серия «Мастера психологии»).
8. Вишневський А., Хмельницька О. Застосування моделі та профілів компетентності для управління персоналом в системі державної служби. *Вісник державної служби України*. 2004. № 4. С. 38 – 44.
9. Вишнякова Н. Ф. Диагностика креативного потенциала. Психологические тесты «Креативный потенциал»: особистий сайт. – Режим доступа : [www.nataliavishnyakova.com](http://www.nataliavishnyakova.com)
10. Водопьянова Н.Е. Психодиагностика стресса. СПб.: Питер, 2009. 336 с. (Серия «Практикум»).
11. Гнускіна Г. В. Професійне вигорання у підприємців: зв'язок між рівнем вираженості та чинниками мезорівня. *Актуальні проблеми психології*.

2014. Т. 1, Вип. 41. С. 122–125. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/appsuh\\_2014\\_1\\_41\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/appsuh_2014_1_41_25).
12. Гузела О. І., Босак І. П. Виробниче підприємництво: підруч. Львів: Українська академія друкарства, 2014. 396 с.
  13. Дружинин В. Н. Психология общих способностей. 3-е изд. СПб. : Питер, 2007. 368 с.
  14. Дядін А.С. Дефініція категорії «підприємницька діяльність». *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2017. Вип. 1 (25). С. 62–72. URL: <http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1808/1/%D0%A1%D0%B5%D0%BA.%201.%20%D0%94%D1%8F%D0%B4%D1%96%D0%BD.pdf>.
  15. Ильин Е. П. Психология творчества, креативности, одаренности. СПб. : Питер, 2009. 448 с.
  16. Завьялова Е.К., Посохова С.Т. Психология предпринимательства : учеб. пособ. Санкт-Петербург. Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2004. 296 с.
  17. Кантильон Р. Эссе о природе торговли в общем плане. *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков* / отв. ред. Г. Г. Фетисов. Москва : Мысль, 2004. Т. I. От зари цивилизации до капитализма. С. 260–278.
  18. Климова Е.К. Психологические критерии успешности предпринимательской деятельности: дисс. ... канд. психол. наук : 19.00.13. Калуга, 2004. 185 с.
  19. Красилова Ю.В. Психологічні чинники підприємницької активності особистості : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.01 / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Київ, 2004. 16 с.
  20. Лагодзінська В.І. Рівень розвитку когнітивного компонента психологічної готовності підприємців до ведення ділових переговорів. *Актуальні проблеми психології. Т. 1: Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія*: зб. наукових праць

- Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН / за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. – К. : Вид-во «А.С.К.», 2010. – Ч. 26. – С. 329–338.
21. Лугова В. М., Єрмоленко О. А. Соціально-психологічні аспекти мотивації підприємницької діяльності. *Проблеми економіки* № 4, 2017. С.296-301.
  22. Модель И.М., Модель Б.С. Профессиональная культура предпринимателя. *СОЦИС*. 1997. № 10. С. 10–15.
  23. Москаленко В.В. Підприємництво як предмет дослідження економічної психології *Актуальні проблеми психології*. Том 1: Економічна психологія. Організаційна психологія. Соціальна психологія : зб. наукових праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. К. : Міленіум, 2003. Вип. 11. С. 17–20.
  24. Мочерний С. В., Устенко О. А., Чеботар С. І. Основи підприємницької діяльності: посіб. Київ: Академія, 2001. 280 с.
  25. Наследов А. Д. Математические методы психологического исследования : анализ и интерпретация . СПб. : Речь, 2007. 392 с.
  26. Омаров Е.З. Особенности личностной зрелости успешных и неуспешных предпринимателей: автореф. дис. ... канд. психол. наук. Тюмень, 2011. 26 с.
  27. Пен Цзюнь Развитие личностных качеств руководителя учреждений: магистерская работа. ЛНУ им. Тараса Шевченко. 2009. 135с.
  28. Пилипенко В., Шевель І. Соціологія підприємництва. Київ : Стилос, 1997. 104 с.
  29. Пономарев О. Б. Системная теория предпринимательства : монография. Калининград, 2014. С. 181.
  30. Психология менеджмента : практикум / под науч. ред. проф. Г. С. Никифорова. СПб. : Речь, 2010. 534 с. (Психологический практикум). (Снетков В. М. Комплексная оценка успешности деятельности организации. С. 222-233).

31. Психологічні технології підготовки освітнього персоналу до розвитку організаційної культури в умовах соціальної напруженості : монографія Л. М. Карамушка, О. В. Креденцер, К. В. Терещенко [та ін.] ; за ред. Л. М. Карамушки. К. : Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України, 2018. 240 с. Режим доступу : <http://lib.iitta.gov.ua/712691/>
32. Райх С. Психодіагностика креативності (обзорная стаття). К. : НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2011 6 с.
33. Сметанова Ю.В. Когнитивные стратегии «традиционных» и «инновационных» предпринимателей: постановка проблемы исследования. *Сибирский психологический журнал*. 2014. № 51. С. 156–162.
34. Смит А. Исследование о природе и причине богатства народов. М.: Изд-во соц.-полит. лит., 1962. 677с.
35. Собчик Т.Н. Психология индивидуальности. Теория и практика психодиагностики. Санкт-Петербург : Изд. «Речь». 2005. 624 с.
36. Степанова А.И. Особенности российского предпринимательства на современном этапе. *Успехи современного естествознания*. 2008. № 11. С. 44–49.
37. Тельманова Е. Д. Ценностные ориентации ремесленника-предпринимателя как педагогическая проблема. *Образование и наука*. 2011. № 8. С. 45–56.
38. Фетискин Н.П., В.В.Козлов, Г.М.Мануйлов. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М. Изд-во Института Психотерапии. 2002. С.
39. Худякова Н. Ю. Психологічні особливості мотивації підприємницької діяльності // IV Наук.-практ. конф. з організаційної та економічної психології (Київ, 23–24 листопад 2006 р.): тези /за наук. ред. Л. М. Карамушки. Київ: Наук. світ, 2006. С. 14–15.

40. Чернявская Т.П., Висковатова Т.П. Коммуникация в бизнесе: психологическая теория и практика : учеб.-метод. пособ. Одесса : ОНУ, 2013. 258 с.
41. Чернявская Т.П. Личностные особенности собственников и несобственников бизнеса: гендерный аспект. *Наука і освіта. Південний науковий центр НАПН України*. Одеса. № 4/СХІV. червень, 2013. С. 29–33.
42. Чернявская Т.П. Личность в бизнесе : учеб.-метод. пособ. Донецк : Донбасс, 2013. 40 с.
43. Чикер В.А. Психологическая диагностика организации и персонала. СПб.: Речь, 2006.
44. Шайхутдинова Г. Ф. Формирование личностных, экономических и организационных компонентов предпринимательства в координатах инновационной экономики: науч. изд. Уфа: Уфим. гос. ун-т экономики и сервиса, 2013. 80 с.
45. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Москва : Директмедиа Паблишинг, 2008. 400 с.
46. Экономическая психология / ред. И.В. Андреевой. Санкт-Петербург : Питер, 2000. 512 с
47. Яновська С.Г. Соціально-економічні та психологічні ознаки підприємництва. *Проблеми сучасної психології*. Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології імені Г.С.Костюка НАПН України. 2013. Випуск 21. С.799-809
48. León, Juan Antonio Moriano. Psychology of Entrepreneurship Research and Education / Juan Antonio Moriano León, Marjan Gorgievski. – Madrid, 2007. – 160 p.
49. McClelland D.C., Boyaattzic R.E. Leadership Motiv pattern and Long-term Success in Managment. *Journal of Applied Psychology*. 1982. V.67. P. 737–743.

50. McClelland D.C., Burnham D.H. Power Is the Great Motivation. *Harvard Business Review*. 1976. V. 54. P. 100–111.
51. Panday J., Tewary N.B. Locus of Control and Achievement Values of Entrepreneurs. *Journal of Occupational Psychology*. 1979. V. 52. P. 107–111.
52. Van Praag, C.M., & Versloot, P.H. (2008). The economic benefits and costs of entrepreneurship: A review of the research. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 4(2). P. 65–154.



## ДОДАТКИ

## Додаток А

**КОДЕКС АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ  
ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ ХЕРСОНЬСЬКОГО  
ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Я, Валерія Дельдекіна, учасник(ця) освітнього процесу Херсонського державного університету, **УСВІДОМЛЮЮ**, що академічна доброчесність – це фундаментальна етична цінність усієї академічної спільноти світу.

**ЗАЯВЛЯЮ**, що у своїй освітній і науковій діяльності **ЗОБОВ'ЯЗУЮСЯ**:

- дотримуватися:
  - вимог законодавства України та внутрішніх нормативних документів університету, зокрема Статуту Університету;
  - принципів та правил академічної доброчесності;
  - нульової толерантності до академічного плагіату;
  - моральних норм та правил етичної поведінки;
  - толерантного ставлення до інших;
  - дотримуватися високого рівня культури спілкування;
- надавати згоду на:
  - безпосередню перевірку курсових, кваліфікаційних робіт тощо на ознаки наявності академічного плагіату за допомогою спеціалізованих програмних продуктів;
  - оброблення, збереження й розміщення кваліфікаційних робіт у відкритому доступі в інституційному репозитарії;
  - використання робіт для перевірки на ознаки наявності академічного плагіату в інших роботах виключно з метою виявлення можливих ознак академічного плагіату;
- самостійно виконувати навчальні завдання, завдання поточного й підсумкового контролю результатів навчання;
  - надавати достовірну інформацію щодо результатів власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використаних методик досліджень та джерел інформації;
  - не використовувати результати досліджень інших авторів без використання покликань на їхню роботу;
  - своєю діяльністю сприяти збереженню та примноженню традицій університету, формуванню його позитивного іміджу;
  - не чинити правопорушень і не сприяти їхньому скоєнню іншими особами;
  - підтримувати атмосферу довіри, взаємної відповідальності та співпраці в освітньому середовищі;
  - поважати честь, гідність та особисту недоторканність особи, незважаючи на її стать, вік, матеріальний стан, соціальне становище, расову належність, релігійні й політичні переконання;
  - не дискримінувати людей на підставі академічного статусу, а також за національною, расовою, статевою чи іншою належністю;
  - відповідально ставитися до своїх обов'язків, вчасно та сумлінно виконувати необхідні навчальні та науково-дослідницькі завдання;
  - запобігати виникненню у своїй діяльності конфлікту інтересів, зокрема не використовувати службових і родинних зв'язків з метою отримання нечесної переваги в навчальній, науковій і трудовій діяльності;
  - не брати участі в будь-якій діяльності, пов'язаній із обманом, нечесністю, списуванням, фабрикацією;
  - не підроблювати документи;
  - не поширювати неправдиву та компрометуючу інформацію про інших здобувачів вищої освіти, викладачів і співробітників;
  - не отримувати і не пропонувати винагород за несправедливе отримання будь-яких переваг або здійснення впливу на зміну отриманої академічної оцінки;
  - не залякувати й не проявляти агресії та насильства проти інших, сексуальні домагання;
  - не завдавати шкоди матеріальним цінностям, матеріально-технічній базі університету та особистій власності інших студентів та/або працівників;
  - не використовувати без дозволу ректорату (деканату) символіки університету в заходах, не пов'язаних з діяльністю університету;
  - не здійснювати і не заохочувати будь-яких спроб, спрямованих на те, щоб за допомогою нечесних і негідних методів досягати власних корисних цілей;
  - не завдавати загрози власному здоров'ю або безпеці іншим студентам та/або працівникам.

**УСВІДОМЛЮЮ**, що відповідно до чинного законодавства у разі недотримання Кодексу академічної доброчесності буду нести академічну та/або інші види відповідальності й до мене можуть бути застосовані заходи дисциплінарного характеру за порушення принципів академічної доброчесності.

\_\_\_\_\_ (дата)

\_\_\_\_\_ (підпис)

Валерія Дельдекіна  
(ім'я, прізвище)

## Діагностичні методики, використані у дослідженні

### Методика «Діагностика міри готовності до ризику» (Г. Шуберта)

Тест показує вашу готовність ризикувати і наскільки ваш ризик є необхідним і цілеспрямованим. Тест Шуберта також виявить причини ваших помилок в повсякденній житті і дозволить підкорректировать стиль поведінки для досягнення більшого успіху з меншими витратами.

Інструкція к опроснику Шуберта: Оцініть ступінь своєї готовності совершити дії, о яких Вас питають. При відповіді на кожен з 25 питань поставте відповідний бал за наступною схемою:

2 бала - повністю згоден, повне "да";

1 бал - більше "да", ніж "ні";

0 балів - ні "да", ні "ні", щось середнє;

- 1 бал - більше "ні", ніж "да";

- 2 бала - повне "ні".

Питання к методикі

1. Превысили бы Вы установленную скорость, чтобы быстрее оказать необходимую медицинскую помощь тяжелобольному человеку?
2. Согласились бы Вы ради хорошего заработка участвовать в опасной и длительной экспедиции?
3. Стали бы Вы на пути убегающего опасного взломщика?
4. Могли бы ехать на подножке товарного вагона при скорости более 100 км/час?
5. Можете ли Вы на другой день после бессонной ночи нормально работать?
6. Стали бы Вы первым переходить очень холодную реку?
7. Одолжили бы Вы другу большую сумму денег, будучи не совсем уверенным, что он сможет Вам вернуть эти деньги?
8. Вошли бы Вы вместе с укротителем в клетку со львами при его заверении, что это безопасно?
9. Могли бы Вы под руководством извне залезть на высокую фабричную трубу?
10. Могли бы Вы без тренировки управлять парусной лодкой?
11. Рискнули бы Вы схватить за уздечку бегущую лошадь?
12. Могли бы Вы после 10 стаканов пива ехать на велосипеде?
13. Могли бы Вы совершить прыжок с парашютом?
14. Могли бы Вы при необходимости проехать без билета от Таллина до Москвы?
15. Могли бы Вы совершить автотурне, если бы за рулем сидел Ваш знакомый, который совсем недавно был в тяжелом дорожном происшествии?
16. Могли бы Вы с 10-метровой высоты прыгнуть на тент пожарной команды?
17. Могли бы Вы, чтобы избавиться от затяжной болезни с постельным режимом, пойти на опасную для жизни операцию?
18. Могли бы Вы спрыгнуть с подножки товарного вагона, движущегося со скоростью 50 км/час?
19. Могли бы Вы в виде исключения вместе с семьей другими людьми, подняться в лифте, рассчитанном только на шесть человек?
20. Могли бы Вы за большое денежное вознаграждение перейти с завязанными глазами оживленный уличный перекресток?
21. Взались бы Вы за опасную для жизни работу, если бы за нее хорошо платили?
22. Могли бы Вы после 10 рюмок водки вычислять проценты?
23. Могли бы Вы по указанию Вашего начальника взяться за высоковольтный провод, если бы он заверил Вас, что провод обесточен?
24. Могли бы Вы после некоторых предварительных объяснений управлять вертолетом?

25. Могли бы Вы, имея билеты, но без денег и продуктов, доехать из Москвы до Хабаровска?

*Ключ к тесту Шуберта.*

Подсчет значений методики Шуберта. Подсчитайте сумму набранных Вами баллов в соответствии с инструкцией. Общая оценка теста дается по непрерывной шкале как отклонение от среднего значения.

Положительные ответы, свидетельствуют о склонности к риску. Значения теста: от -50 до +50 баллов. Меньше -30 баллов: слишком осторожны; от -10 до +10 баллов: средние значения; свыше +20 баллов: склонны к риску. Высокая готовность к риску сопровождается низкой мотивацией к избеганию неудач (защитой). Готовность к риску достоверно связана прямо пропорционально с числом допущенных ошибок.

## **ТЕСТ-ОПРОСНИК ИЗМЕРЕНИЯ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ** **Модификация тест-опросника А. Мехрабиана** **(адаптация М.Ш.Магомед-Эминов)**

### **Инструкция**

«Тест состоит из ряда утверждений, касающихся дельных сторон характера, а также мнений и чувств по поводу некоторых жизненных ситуаций. Чтобы оценить степень вашего согласия или несогласия с каждым из утверждений, используйте следующую

+ 3 полностью согласен

+ 2 согласен

+ 1 скорее согласен, чем не согласен

0 нейтрален

-1 скорее не согласен, чем согласен

-2 не согласен

-3 полностью не согласен

Прочтите утверждение теста и оцените степень своего согласия (или несогласия). При этом на бланке для ответов против номера утверждения поставьте цифру, которая соответствует степени Вашего согласия (+3,+2,+1, 0, -1, -2, -3). Давайте тот ответ, который первым приходит Вам в голову. Не тратьте времени на его обдумывание. При обработке результатов производится подсчет баллов по определенной системе, а не анализ содержания отдельных ответов. Результаты теста будут использоваться только для научных целей и дается полная гарантия о неразглашении полученных данных.

### **Текст опросника.**

#### **Форма А (мужская).**

1. Я больше думаю о получении хорошей оценки, чем опасаясь получения плохой.
2. Если бы я должен был выполнить сложное, незнакомое мне задание, то предпочел бы сделать его вместе с кем-нибудь, чем трудиться над ним в одиночку.
3. Я чаще берусь за трудные задачи, даже если не уверен, что смогу их решить, чем за легкие, которые знаю, что решу.
4. Меня больше привлекает дело, которое не требует напряжения и в успехе которого я уверен, чем трудное дело, в котором возможны неожиданности.
5. Если бы у меня что-то не выходило, я скорее приложил бы все силы, чтобы с этим справиться, чем перешел бы к тому, что у меня может хорошо получиться.
6. Я предпочел бы работу, в которой мои функции четко определены и зарплата выше средней, работе со средней зарплатой, в которой я должен, сам определять свою роль.
7. Я трачу больше времени на чтение специальной литературы, чем художественной.
8. Я предпочел бы важное трудное дело, хотя вероятность неудачи в нем равна 50%,

делу достаточно важному, но не трудному.

9. Я скорее выучу развлекательные игры, известные большинству людей, чем редкие игры, которые требуют мастерства и известны немногим.
10. Для меня очень важно делать свою работу как можно лучше, даже если из-за этого у меня возникают трения с товарищами.
11. Если бы я собрался играть в карты, то скорее сыграл бы в развлекательную игру, чем в трудную, требующую размышлений.
12. Я предпочитаю соревнования, где я сильнее других, чем где все участники приблизительно равны по силам.
13. В свободное от работы время я овладею какой-нибудь игрой скорее для развития своих умений, чем для отдыха и развлечений.
14. Я скорее предпочту сделать какое-то дело так, как я считаю нужным, пусть даже с 50% риска ошибиться, чем делать его, как мне советуют другие.
15. Если бы мне пришлось выбирать, то я скорее выбрал бы работу, в которой начальная зарплата будет 100 руб. и может остаться в таком размере неопределенное время, чем работу, в которой начальная зарплата равна 80 руб. и есть гарантия, что не позднее, чем через 5 лет я буду получать более 180 руб.
16. Я скорее стал бы играть в команде, чем соревноваться один на один.
17. Я предпочитаю работать, не щадя сил, пока полностью не удовлетворюсь полученным результатом, чем стремлюсь закончить дело побыстрее и с меньшим напряжением.
18. На экзамене я предпочел бы конкретные вопросы по пройденному материалу, вопросам, требующим для ответа высказывания своего мнения.
19. Я скорее выбрал бы дело, в котором имеется некоторая вероятность неудачи, но есть и возможность достигнуть большего такого, в котором мое положение не ухудшится, но и существенно не улучшится.
20. После успешного ответа на экзамене я скорее с облегчением вздохну («пронесло!»), чем порадуюсь хорошей оценке.
21. Если бы я мог вернуться к одному из двух незавершенных дел, я скорее вернулся бы к трудному, чем к легкому.
22. При выполнении контрольного задания я больше беспокоюсь о том как бы не допустить какую-нибудь ошибку, чем думаю о том, как правильно его решить.
23. ЕСЛИ у меня что-то не выходит, я лучше обращусь к кому-либо помощью, чем стану сам продолжать искать выход.
24. После неудачи я скорее становлюсь еще более собранным и энергичным, чем теряю всякое желание продолжать дело.
25. Если есть сомнение в успехе какого-либо начинания, то я скорее не стану рисковать, чем все-таки приму в нем активное участие.
26. Когда я берусь за трудное дело, я скорее опасаясь, что не справлюсь с ним, чем надеюсь, что оно получится.
27. Я работаю эффективнее под чьим-то руководством, чем когда несу за свою работу личную ответственность.
28. Мне больше нравится выполнять сложное незнакомое задание, чей задание знакомое, в успехе которого я уверен.
29. Я работаю продуктивнее над заданием, когда мне конкретно указывают, что и как выполнять, чем когда передо мной ставят задачу лишь в общих чертах.
30. Если бы я успешно решил какую-то задачу, то с большим удовольствием взялся бы еще раз решить аналогичную задачу, чем перешел бы к задаче другого типа.
31. Когда нужно соревноваться, у меня скорее возникает интерес и азарт, чем тревога и беспокойство.
32. Пожалуй я больше мечтаю о своих планах на будущее, чем пытаюсь их реально осуществить.

### Форма Б (женская)

1. Я больше думаю о получении хорошей оценки, чем опасаясь получения плохой.
2. Я чаще берусь за трудные задачи, даже если не уверена, что смогу их решить, чем за легкие, которые знаю, что решу.
3. Меня больше привлекает дело, которое не требует напряжения и в успехе которого я уверена, чем трудное дело, в котором возможны неожиданности.
4. Если бы у меня что-то не выходило, я скорее приложила бы все силы, чтобы с этим справиться, чем перешла бы к тому, что у меня может хорошо получаться.
5. Я предпочла бы работу, в которой мои функции четко определены и зарплата выше средней, работе со средней зарплатой, в которой я сама должна определять свою роль.
6. Более сильные переживания у меня вызываются страхом неудачи, чем надеждой на успех.
7. Научно-популярную литературу я предпочитаю литературе развлекательного жанра.
8. Я предпочла бы важное трудное дело, где вероятность неудач равна 50%, делу достаточно важному, но не трудному.
9. Я скорее выучу развлекательные игры, известные большинству людей, чем редкие игры, которые требуют мастерства и известны немногим.
10. Для меня очень важно делать свою работу как можно лучше, даже если из-за этого у меня возникают трения с товарищами.
11. После успешного ответа на экзамене я скорее с облегчением вздохну, что «пронесло», чем порадуюсь хорошей оценке.
12. Если бы я собралась играть в карты, то я скорее сыграла бы в развлекательную игру, чем в трудную, требующую размышлений.
13. Я предпочитаю соревнования, где я сильнее других, тем, где все участники приблизительно равны по силам.
14. После неудачи я становлюсь еще более собранной и энергичной, чем теряю всякое желание продолжать дело.
15. Неудачи отравляют мою жизнь больше, чем приносят радость успеха.
16. В новых неизвестных ситуациях у меня скорее возникает волнение и беспокойство, чем интерес и любопытство.
17. Я скорее попытаюсь приготовить новое интересное блюдо, хотя может плохо получиться, чем стану готовить привычное блюдо которое обычно хорошо выходило.
18. Я скорее займусь чем-то приятным и необременительным, чем выполнять что-то, как мне кажется, стоящее, но не очень увлекательное.
19. Я скорее затратю все свое время на осуществление одного дела, чем постараюсь выполнить быстро за это же время два-три дела.
20. Если я заболела и вынуждена остаться дома, то я использую время скорее для того, чтобы расслабиться и отдохнуть, чем почитать поработать.
21. Если бы я жила с несколькими девушками в одной комнате, и мы решили устроить вечеринку, я предпочла бы сама организовать ее, чем чтобы это сделала какая-нибудь другая.
22. Если у меня что-то не выходит, я лучше обращусь к кому-то за помощью, чем стану сама продолжать искать выход.
23. Когда нужно соревноваться, у меня скорее возникает интерес и азарт, чем тревога и беспокойство.
24. Когда я берусь за трудное дело, я скорее опасаясь, что не справлюсь с ним, чем надеюсь, что оно получится.
25. Я работаю эффективнее под чьим-то руководством, чем тогда, когда несу за свою работу личную ответственность.
26. Мне больше нравится выполнять сложное незнакомое задание, чем задание знакомое, в успехе которого я уверена.

27. Если бы я успешно решила какую-то задачу, то с большим удовольствием взялась бы решать еще раз аналогичную, чем перешла бы к задаче другого типа.
28. Я работаю продуктивнее над заданием, когда передо мной ставят задачу лишь в общих чертах, чем когда мне конкретно указывают, что и как выполнять.
29. Если при выполнении важного дела я допускаю ошибку, то чаще я теряюсь и попадаю в отчаяние, чем быстро беру себя в руки и пытаюсь исправить положение.
30. Пожалуй, я больше мечтаю о своих планах на будущее, чем пытаюсь их реально осуществить.

### Обработка

По каждой из шкал подсчитывается суммарный балл. Используется следующая процедура. Ответам испытуемого на прямые (отмечены знаком «+» в ключе) обратные (отмечены знаком «-» в ключе) пункты опросника приписываются баллы на основе следующих соотношений:

	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
+	1	2	3	4	5	6	7
-	7	6	5	4	3	2	1

**Ключ к мужской форме:** + 1, -2,+ 3, -4,+ 5, -6,+ 7,+ 8, -9,+ 10, -11, -12,+ 13,+ 14, -15, -16,+ 17, -18,+ 19, -20,+ 21, -22, -23, + 24, -25, -26, -27,+ 28, -29, -30,+ 31, -32.

**Ключ к женской форме:** + 1,+ 2, -3,+ 4, -5, -6,+ 7,+ 8, -9,+ 10, -11, -12, -13,+ 14, -15, -16,+ 17, -18,+ 19, -20,+ 21, -22,+ 23, -24, -25,+ 26, -27,+ 28, -29, -30.

Далее определяется сумма баллов, набранных испытуемым по всему опроснику. При групповом обследовании Баллы всей выборки испытуемых, участвующих в эксперименте, ранжируют и выделяют две контрастные группы: верхние 27% выборки характеризуются мотив стремления к успеху, а нижние 27% - мотивом избегания неудачи.

### Интерпретация.

На основе подсчета суммарного балла определяют, какая мотивационная тенденция доминирует у испытуемого. Если эта сумма оказалась в интервале от 165 до 210, то делают вывод о том, что в мотивации достижения успехов у данного испытуемого доминирует стремление к успеху. Если сумма баллов оказалась в пределах от 76 до 164, то делают вывод о доминировании стремления избегать неудачи. Если сумма баллов оказалась в пределах от 30 до 75, то никакого определенного вывода о доминировании друг над другом мотивации достижения успехов или избегания неудач сделать нельзя.

### Методика «Якорі кар'єри»

Відповідаючи па запитання, закресліть одну з цифр у бланку праворуч залежно від того, наскільки важливим або узгодженим з Вашими поглядами є кожне з наступних суджень

		Абсолютно					Винятково				
		неважливо					важливо				
1	Будувати свою кар'єру в межах конкретної наукової чи етнічної сфери	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2	Здійснювати спостереження і контроль за людьми, впливати на них на всіх рівнях	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3	Мати можливість робити все по-своєму і не бути обмеженим правилами будь-якої організації	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4	Мати постійне місце роботи з гарантованим окладом і соціальною захищеністю	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

5	Застосовувати своє вміння спілкуватися на користь людям, допомагати іншим	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6	Працювати над проблемами, які майже неможливо вирішити	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7	Вести такий спосіб життя, щоб інтереси сім'ї та кар'єри були рівноважені	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8	Створити і побудувати щось таке, що буде повністю моїм винаходом або ідеєю	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
9	Продовжити роботу за спеціальністю, ніж отримати вищу посаду, не пов'язану з моєю спеціальністю	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10	Бути першим керівником в організації	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11	Мати роботу, не пов'язану з режимом або іншими організаційними обмеженнями	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
12	Працювати в організації, яка забезпечить мені стабільність на тривалий період	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
13	Застосувати свої вміння та здібності на те, щоб зробити світ кращим	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14	Змагатися з іншими і перемагати	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
15	Будувати кар'єру, яка б дозволила мені порушувати свій спосіб життя	1	2	3	A	5	6	7	8	9	10
16	Створити нове комерційне підприємство	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
17	Присвятити все життя обраній професії	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
18	Отримати високу керівну посаду	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
19	Мати роботу, яка дає максимум свободи, автономності у виборі змісту занять, часу виконання тощо	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
20	Залишатися на одному місці проживання, ніж переїхати у зв'язку з підвищенням	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
21	Мати можливість використовувати свої вміння й талант для служіння важливій меті	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
22	Єдина дійсна ціль моєї кар'єри – знаходити і вирішувати важкі проблеми незалежно від сфери їх виникнення	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
23	Я завжди намагаюсь приділяти однакову увагу моїй сім'ї та кар'єрі	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
24	Я завжди знаходжусь в пошуку ідей, які дозволять мені розпочати і побудувати власну справу	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
25	Я погоджусь на керівну посаду тільки в тому випадку, якщо вона знаходиться в сфері моєї професійної компетенції	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
26	Я хотів би досягти такого позиціонування в організації, яке б дозволило мати можливість спостерігати за роботою інших та інтегрувати їх діяльність	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
27	В моїй професійній діяльності я віддаю перевагу своїй свободі та автономії	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
28	Для мене важливіше залишитися проживати в нинішньому місці ніж отримати підвищення чи нову роботу в новій країні	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

29	Я завжди шукав роботу, яка б могла приносити користь іншим	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
30	Змагання та виграш – це найбільш важливі сторони моєї кар'єри	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
31	Кар'єра має зміст тільки в тому випадку, якщо вона дозволяє жити, так як мені подобається	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
32	Підприємницька діяльність складає центральну складову моєї кар'єри	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
33	Я б скоріше залишив організацію, ніж став займатися роботою поза професійною сферою	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
34	Я буду вважати, що досяг успіху в моїй кар'єрі тільки тоді, коли стану керівником вищого рівня в значній компанії	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
35	Я не хочу, щоб мене обмежувала якась організація чи світ бізнесу	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
36	Я віддам перевагу роботі в тій організації, яка забезпечить довгостроковий контракт	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
37	Я хотів би присвятити свою кар'єру досягненню важливої та корисної цілі	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
38	Я вважатиму себе успішним тільки в умовах постійного вирішення важких проблем чи в ситуації змагання	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
39	Вибрати та підтримувати певний спосіб життя важливіше ніж досягти успіху в кар'єрі	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
40	Я завжди хотів заснувати та побудувати власний бізнес	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
41	Я віддаю перевагу роботі, яка не пов'язана з відрядженнями	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

### **«Самоактуалізаційний тест» (варіант адаптації САМОАЛ, Н. Каліні та А. Лазукіна).**

**Інструкція:** Из двух вариантов утверждений выберите тот, который Вам больше нравится или лучше согласуется с Вашими представлениями, точнее отражает Ваши мнения. Здесь нет хороших или плохих, правильных или неправильных ответов, самым лучшим будет тот, который дается по первому побуждению.

1. а) Придет время, когда я заживу по-настоящему, не так, как сейчас.  
б) Я уверен, что живу по-настоящему уже сейчас.
2. а) Я очень увлечен своим профессиональным делом.  
б) Не могу сказать, что мне нравится моя работа и то, чем я занимаюсь.
3. а) Если незнакомый человек окажет мне услугу, я чувствую себя ему обязанным.  
б) Принимая услугу незнакомого человека, я не чувствую себя обязанным ему.
4. а) Мне бывает трудно разобраться в своих чувствах.  
б) Я всегда могу разобраться в собственных чувствах.
5. а) Я часто задумываюсь над тем, правильно ли я вел себя в той или иной ситуации.  
б) Я редко задумываюсь над тем, насколько правильно мое поведение.
6. а) Я внутренне смущаюсь, когда мне говорят комплименты.  
б) Я редко смущаюсь, когда мне говорят комплименты.
7. а) Способность к творчеству – человека природное свойство  
б) Далеко не все люди одарены способностью к творчеству.



8. а) У меня не всегда хватает времени на то, чтобы следить за новостями литературы и искусства.  
б) Я прилагаю силы, стараясь следить за новостями литературы и искусства.
9. а) Я часто принимаю рискованные решения.  
б) Мне трудно принимать рискованные решения.
10. а) Иногда я могу дать собеседнику понять, что он кажется мне глупым и неинтересным.  
б) Я считаю недопустимым дать понять человеку, что он мне кажется глупым и неинтересным.
11. а) Я люблю оставлять приятное «на потом».  
б) Я не оставляю приятное «на потом».
12. а) Я считаю невежливым прерывать разговор, если он интересен только моему собеседнику.  
б) Я могу быстро и непринужденно прервать разговор, интересный только одной стороне.
13. а) Я стремлюсь к достижению внутренней гармонии.  
б) Состояние внутренней гармонии, скорее всего, недостижимо.
14. а) Не могу сказать, что я себе нравлюсь.  
б) Я себе нравлюсь.
15. а) Я думаю, что большинству людей можно доверять.  
б) Думаю, что без крайней необходимости людям доверять не стоит.
16. а) Плохо оплачиваемая работа не может приносить удовлетворения.  
б) Интересное, творческое содержание работы — само по себе награда.
17. а) Довольно часто мне скучно.  
б) Мне никогда не бывает скучно.
18. а) Я не стану отступать от своих принципов даже ради полезных дел, которые могли бы рассчитывать на людскую благодарность.  
б) Я бы предпочел отступить от своих принципов ради дел, за которые люди были бы мне благодарны.
19. а) Иногда мне трудно быть искренним.  
б) Мне всегда удается быть искренним.
20. а) Когда я нравлюсь себе, мне кажется, что я нравлюсь и окружающим.  
б) Даже когда я себе нравлюсь, я понимаю, что есть люди, которым я неприятен.
21. а) Я доверяю своим внезапно возникшим желаниям.  
б) Свои внезапные желания я всегда стараюсь обдумать.
22. а) Я должен добиваться совершенства во всем, что я делаю.  
б) Я не слишком расстраиваюсь, если мне этого не удастся.
23. а) Эгоизм — естественное свойство любого человека.  
б) Большинству людей эгоизм не свойственен.
24. а) Если я не сразу нахожу ответ на вопрос, то могу отложить его на неопределенное время.  
б) Я буду искать ответ на интересующий меня вопрос, не считаясь с затратами времени.
25. а) Я люблю перечитывать понравившиеся мне книги.  
б) Лучше прочесть новую книгу, чем возвращаться к уже прочитанной.
26. а) Я стараюсь поступать так, как ожидают окружающие.  
б) Я не склонен задумываться о том, чего ждут от меня окружающие.
27. а) Прошлое, настоящее и будущее представляются мне единым целым.  
б) Думаю, мое настоящее не очень-то связано с прошлым или будущим.
28. а) Большая часть того, что я делаю, доставляет мне удовольствие.  
б) Лишь немногие из моих занятий по-настоящему меня радуют.
29. а) Стремясь разобраться в характере и чувствах окружающих, люди часто бывают

- бестактны.
- б) Стремление разобраться в окружающих, вполне естественно и оправдывает некоторую бестактность.
30. а) Я хорошо знаю, какие чувства я способен испытывать, а какие нет.  
б) Я еще не понял до конца, какие чувства я способен испытывать.
31. а) Я чувствую угрызения совести, если сержусь на тех, кого люблю.  
б) Я не чувствую угрызений совести, когда сержусь на тех, кого люблю.
32. а) Человек должен спокойно относиться к тому, что он может услышать о себе от других.  
б) Вполне естественно обидеться, услышав неприятное мнение о себе.
33. а) Усилия, которых требует познание истины, стоят того, ибо приносят пользу.  
б) Усилия, которых требует познание истины, стоят того, ибо доставляют удовольствие.
34. а) В сложных ситуациях надо действовать испытанными способами — это гарантирует успех.  
б) В сложных ситуациях надо находить принципиально новые решения.
35. а) Люди редко раздражают меня. б) Люди часто меня раздражают.
36. а) Если бы была возможность вернуть прошлое, я бы там многое изменил.  
б) Я доволен своим прошлым и не хочу в нем ничего менять.
37. а) Главное в жизни — приносить пользу и нравиться людям.  
б) Главное в жизни — делать добро и служить истине.
38. а) Иногда я боюсь показаться слишком нежным.  
б) Я никогда не боюсь показаться слишком нежным
39. а) Я считаю, что выразить свои чувства обычно важнее, чем обдумывать ситуацию.  
б) Не стоит необдуманно выражать свои чувства, не взвесив ситуацию.
40. а) Я верю в себя, когда чувствую, что способен справиться с задачами, стоящими передо мной.  
б) Я верю в себя даже тогда, когда неспособен справиться со своими проблемами.
41. а) Совершая поступки, люди руководствуются взаимными интересами.  
б) По своей природе люди склонны заботиться лишь о собственных интересах.
42. а) Меня интересуют все новшества в моей профессиональной сфере.  
б) Я скептически отношусь к большинству нововведений в своей профессиональной области.
43. а) Я думаю, что творчество должно приносить пользу людям.  
б) Я полагаю, что творчество должно приносить человеку удовольствие.
44. а) У меня всегда есть своя собственная точка зрения по важным вопросам.  
б) Формируя свою точку зрения, я склонен прислушиваться к мнениям уважаемых и авторитетных людей.
45. а) Секс без любви не является ценностью.  
б) Даже без любви секс — очень значимая ценность.
46. а) Я чувствую себя ответственным за настроение собеседника.  
б) Я не чувствую себя ответственным за это.
47. а) Я легко мирюсь со своими слабостями.  
б) Смириться со своими слабостями мне нелегко.
48. а) Успех в общении зависит от того, насколько человек способен раскрыть себя другому.  
б) Успех в общении зависит от умения подчеркнуть свои достоинства и скрыть недостатки.
49. а) Мое чувство самоуважения зависит от того, чего я достиг.  
б) Мое самоуважение не зависит от моих достижений
50. а) Большинство людей привыкли действовать по «линии наименьшего сопротивления».

- б) Думаю, что большинство людей к этому не склонны.
51. а) Узкая специализация необходима для настоящего ученого.  
б) Углубление в узкую специализацию делает человека ограниченным.
52. а) Очень важно, есть ли у человека в жизни радость познания и творчества.  
б) В жизни очень важно приносить пользу людям
53. а) Мне нравится участвовать в жарких спорах. б) Я не люблю споров.
54. а) Я интересуюсь предсказаниями, гороскопами в астрологических прогнозах.  
б) Подобные вещи меня не интересуют.
55. а) Человек должен трудиться ради удовлетворения своих потребностей и блага своей семьи.  
б) Человек должен трудиться, чтобы реализовать свои способности и желания.
56. а) В решении личных проблем я руководствуюсь общепринятыми представлениями.  
б) Свои проблемы я решаю так, как считаю нужным
57. а) Воля нужна для того, чтобы сдерживать желания контролировать чувства.  
б) Главное назначение воли — подхлестывать усилия и увеличивать энергию человека.
58. а) Я не стесняюсь своих слабостей перед другими.  
б) Мне нелегко обнаруживать свои слабости даже перед друзьями.
59. а) Человеку свойственно стремиться к новому.  
б) Люди стремятся к новому лишь по необходимости.
60. а) Я думаю, что неверно выражение «век живи – век учись».  
б) Выражение «век живи — век учись» я считаю правильным.
61. а) Я думаю, что смысл жизни заключается в творчестве.  
б) Вряд ли в творчестве можно найти смысл жизни.
62. а) Мне бывает непросто познакомиться с человеком, который мне симпатичен.  
б) Я не испытываю трудностей, знакомясь с людьми.
63. а) Меня огорчает, что значительная часть жизни проходит впустую.  
б) Не могу сказать, что какая-то часть моей жизни проходит впустую.
64. а) Одаренному человеку непростительно пренебрегать своим долгом.  
б) Талант и способности значат больше, чем долг.
65. а) Мне хорошо удается манипулировать людьми.  
б) Я полагаю, что манипулировать людьми неэтично.
66. а) Я стараюсь избегать огорчений.  
б) Я делаю то, что полагаю нужным, не считаясь с возможными огорчениями.
67. а) В большинстве ситуаций я не могу позволить себе дурачиться.  
б) Существует множество ситуаций, где я могу позволить себе дурачиться.
68. а) Критика в мой адрес снижает мою самооценку.  
б) Критика практически не влияет на мою самооценку.
69. а) Зависть свойственна только неудачникам, которые считают, что их обошли.  
б) Большинство людей завистливы, хотя и пытаются это скрыть.
70. а) Выбирая для себя занятие, человек должен учитывать его общественную значимость.  
б) Человек должен заниматься прежде всего тем, что ему интересно.
71. а) Я думаю, что для творчества необходимы знания в избранной области.  
б) Я думаю, что знания для этого совсем не обязательны.
72. а) Пожалуй, я могу сказать, что живу ощущением счастья.  
б) Я не могу сказать, что живу с ощущением счастья.
73. а) Я думаю, что люди должны анализировать свою жизнь.  
б) Я считаю, что самоанализ приносит больше вреда, чем пользы.
74. а) Я пытаюсь найти основания даже для тех своих поступков, которые совершаю просто потому, что мне этого хочется.  
б) Я не ищу оснований для своих действий и поступков.

75. а) Я уверен, что любой может прожить свою жизнь так, как ему хочется.  
б) Я думаю, что у человека мало шансов прожить свою жизнь, как хотелось бы.
76. а) О человеке никогда нельзя сказать с уверенностью добрый он или злой.  
б) Обычно оценить человека очень легко.
77. а) Для творчества нужно очень много свободного времени.  
б) Мне кажется, что в жизни всегда можно найти время для творчества.
78. а) Обычно мне легко убедить собеседника своей правоте.  
б) В споре я пытаюсь понять точку зрения собеседника, а не переубедить его.
79. а) Если я делаю что-либо исключительно для себя, мне бывает неловко.  
б) Я не испытываю неловкости в такой ситуации
80. а) Я считаю себя творцом своего будущего.  
б) Вряд ли я сильно влияю на собственное будущее.
81. а) Выражение «добро должно быть с кулаками» я считаю правильным.  
б) Вряд ли верно выражение «добро должно быть кулаками».
82. а) По-моему, недостатки людей гораздо заметнее, чем их достоинства.  
б) Достоинства человека увидеть гораздо легче, чем его недостатки.
83. а) Иногда я боюсь быть самим собой.  
б) Я никогда не боюсь быть самим собой.
84. а) Я стараюсь не вспоминать о своих былых неприятностях.  
б) Время от времени я склонен возвращаться к воспоминаниям о прошлых неудачах.
85. а) Я считаю, что целью жизни должно быть нечто значительное.  
б) Я вовсе не считаю, что целью жизни непременно должно быть что-то значительное.
86. а) Люди стремятся к тому, чтобы понимать и доверять друг другу.  
б) Замыкаясь в кругу собственных интересов, люди не понимают окружающих.
87. а) Я стараюсь не быть «белой вороной».  
б) Я позволяю себе быть «белой вороной».
88. а) В доверительной беседе люди обычно искренни.  
б) Даже в доверительной беседе человеку трудно быть искренним.
89. а) Бывает, что я стыжусь проявлять свои чувства.  
б) Я никогда этого не стыжусь.
90. а) Я могу делать что-либо для других, не требуя, чтобы они это оценили.  
б) Я вправе ожидать от людей, что они оценят то, что я для них делаю.
91. а) Я проявляю свое расположение к человеку независимо от того, взаимно ли оно.  
б) Я редко проявляю свое расположение к людям, не будучи уверенным, что оно взаимно.
92. а) Я думаю, что в общении нужно открыто проявлять свое недовольство другими.  
б) Мне кажется, что в общении люди должны скрывать взаимное недовольство.
93. а) Я мирюсь с противоречиями в самом себе.  
б) Внутренние противоречия снижают мою самооценку.
94. а) Я стремлюсь открыто выражать свои чувства.  
б) Думаю, что в открытом выражении чувств есть элемент несдержанности.
95. а) Я уверен в себе.  
б) Не могу сказать, что я уверен в себе.
96. а) Достижение счастья не может быть главной целью человеческих отношений.  
б) Достижение счастья — главная цель человеческих отношений.
97. а) Меня любят, потому что я этого заслуживаю  
б) Меня любят, потому что я сам способен любить.
98. а) Неразделенная любовь способна сделать жизнь человека невыносимой.  
б) Жизнь без любви хуже, чем неразделенная любовь в жизни.
99. а) Если разговор не удался, я пробую выстроить его по-иному.

- б) Обычно в том, что разговор не сложился, виновна невнимательность собеседника.
100. а) Я стараюсь производить на людей хорошее впечатление.  
б) Люди видят меня таким, каков я на самом деле.

**Дякуємо вам за участь у дослідженні!**