

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА**

**КОНОВЧУК ІННА СЕРГІЇВНА**

Допускається до захисту:

В.о. завідувача кафедри психології,  
д-р екон. наук, к.психол.н, професор

\_\_\_\_\_ В.А. Оверчук  
«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2022р.

**ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ МАЛОГО  
БІЗНЕСУ**

Спеціальність 053 Психологія  
Кваліфікаційна (магістерська) робота

Науковий керівник:  
К.М. Васюк,  
доцент кафедри психології  
к. психол.н., доцент

Оцінка: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
(бали/за шкалою ЄКТС/за національною  
шкалою)

Голова ЕК: \_\_\_\_\_  
(підпис)

Вінниця 2022

## АНОТАЦІЯ

**Коновчук І.С.** Психологічні особливості конкурентоспроможності підприємців малого бізнесу. Спеціальність 053 «Психологія», освітня програма «Психологічна реабілітація». Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, 2022.

У магістерській роботі розглянуто психологічні особливості конкурентоспроможності підприємців малого бізнесу, виділені критерії оцінки та психологічні компоненти конкурентоспроможності, дослідженні відмінності між конкурентоспроможними та неконкурентоспроможними підприємцями, надані рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності підприємців відповідно до отриманих результатів.

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

135 с., 9 табл., 12 рисунків, 7 дод.

Бібліограф.: 53 найм.

**Konovchuk I.S.** Psychological features of competitive capacity of small business entrepreneurs. Specialty 053 «Psychology», educational program «Psychological Rehabilitation». Vasyl Stus Donetsk National University, Vinnytsia, 2022.

In the master's thesis, the psychological features of the competitive capacity of small business entrepreneurs are considered, the criteria for assessment and psychological components of competitive capacity are defined, the difference between small business entrepreneurs with high and low competitive capacity is studied, and recommendations concerning increasing the competitive capacity of small business entrepreneurs in accordance with the obtained results are given.

Keywords: competitive ability, competitive capacity, small business entrepreneur, entrepreneurial activity, competition.

135 pp., 9 tables, 12 figures, 7 appendices.

Bibliography.: 53 names.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ.....	10
1.1 Сутність та зміст поняття конкурентоспроможності підприємств в наукових дослідженнях .....	10
1.2 Критерії оцінки конкурентоспроможності підприємств.....	18
1.3 Психологічні особливості підприємств з високим рівнем конкурентоспроможності .....	26
Висновки до розділу 1.....	36
РОЗДІЛ 2 МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ	
2.1 Опис методів та методик дослідження.....	37
2.2 Опис вибірки та етапів дослідження.....	55
Висновки до розділу 2.....	58
РОЗДІЛ 3 РЕЗУЛЬТАТИ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОНКУРЕНТО- СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ	59
3.1 Результати оцінки об'єктивних показників конкурентоспроможності підприємств малого бізнесу.....	59
3.2 Аналіз особистісних якостей підприємств з різним рівнем конкурентоспроможності.....	62
3.3 Факторна модель особистісних рис конкурентоспроможних підприємств.....	82
Висновки до розділу 3.....	87
ВИСНОВКИ.....	88
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ПОСИЛАНЬ.....	92
ДОДАТКИ.....	97



## ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

КСП	конкурентоспроможний підприємець
КС	конкурентоспроможність
НКСП	неконкурентоспроможний підприємець
ФОП	фізична особа-підприємець



## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** Успішний розвиток та процвітання будь-якої країни найбільшою мірою залежить від успішної діяльності її підприємств, з яких близько 95% складають малі підприємства [16], успіх яких в свою чергу залежить від конкурентоспроможності їх засновників. Підприємці — це люди, які здійснюють інноваційну діяльність, створюють нові робочі місця, розбудовують країну, і від їх успіху залежить процвітання всієї країни, тому вивчення конкурентоспроможних підприємців, їх психологічних особливостей, характеру, поведінки, дасть змогу застосувати ці знання для створення тренінгових програм, які допоможуть сформувати конкурентоспроможність менш успішних підприємців, що позитивно вплине на загальний економічний добробут на локальному та національному рівнях.

Поняття конкурентоспроможності в основному досліджується в економічній науці стосовно товарів, організацій, регіонів, країн та їх економік, проте в психології воно відносно нове та мало досліджене. На сьогоднішній день вивчається переважно конкурентоспроможність особистості загалом, конкурентоспроможність студентів як майбутніх фахівців, якості підприємців, що відрізняють їх від найманих працівників, якості успішних та неуспішних підприємців, проте конкурентоспроможність підприємців як цілісне явище практично не досліджується через його складність та малодоступність підприємців як групи для дослідження.

В той же час вивчення конкурентоспроможності є важливим не тільки для сприяння економічному розвитку на різних рівнях через підвищення конкурентоспроможності підприємців, а й для застосування отриманих даних для підвищення конкурентоспроможності студентів, фахівців різних галузей, адже конкуренція присутня у всіх сферах особистого і професійного життя людини.

Істотне значення в контексті проблеми мають роботи вітчизняних і зарубіжних фахівців, що представляють антропологічний, системний,

суб'єктні підходи до вивчення конкурентоспроможності в вітчизняній (Л.М. Карамушка, Т.Ю. Андріяко, А.Й. Ваврик, І.В. Лантух, С.Г. Яновська, Н.М. Кульбіда,) та зарубіжній (Р. Пфайслеттер, А. Стюарт, Д. Гурсель, Е. Ліма) психології.

Відповідно до Т.Ю. Андріяко конкурентоспроможність слід розглядати як інтегральну, динамічну, багаторівневу комплексну характеристику особистості, яка дає змогу їй реалізовувати себе в умовах суперництва у вирішенні професійних і життєвих завдань і яка проектується на всі сфери життєдіяльності людини [2, с. 65].

Конкурентоспроможна особистість, зазначає М.Й. Варій, – це така особистість, яка здатна швидко й безболісно адаптуватися до постійних змін суспільних умов, науково-технічного прогресу й нових видів діяльності та форм спілкування за умови збереження позитивного внутрішнього психоенергетичного потенціалу й гармонії [4].

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

**Завдання:**

1. Здійснити теоретичний аналіз наукової літератури щодо проблеми конкурентоспроможності підприємців;
2. Визначити критерії оцінки конкурентоспроможності підприємців;
3. Дослідити інтелектуальні, комунікативні, вольові, лідерські якості, схильність до ризику, стресостійкість, мотивацію на досягнення успіху конкурентоспроможних та неконкурентоспроможних підприємців;
4. Надати рекомендації щодо можливих шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємців відповідно до отриманих результатів.

**Об'єкт дослідження:** конкурентоспроможність.

**Предмет дослідження:** психологічні особливості конкурентоспроможних підприємців малого бізнесу.



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

Для проведення дослідження були використані такі психодіагностичні методики:

«Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху» Т. Елерса, методика;

«Діагностика лідерських здібностей» Є. Жарікова, Є. Крушельницького,

Методика «16-факторний особистісний опитувальник Кеттелла», методика;

«Дослідження вольового самоконтролю» А.В. Зверькова, Є.В. Ейдмана, опитувальник;

«Схильність до ризику» А.Г. Шмельова; методика;

«Тест самооцінки стресостійкості» С. Коухена та Г. Вілліансона.

Методи математичної статистики: математико-статистичний аналіз результатів проводився за допомогою методів математичної статистики U-критерія Манна-Уїтні, коефіцієнта кореляції Спірмена, для обчислення яких використовувався програмний пакет SPSS 29.0.

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

конкурентоспроможності підприємців і завдяки цьому сприяти розвитку локальної та національної економіки.

**Гіпотеза:** в структурі особистості підприємця малого бізнесу існують специфічні комплекти особистісних рис, які обумовлюють рівень його конкурентоспроможності лише у системному поєднанні цих рис.

**Наукова новизна дослідження** полягає в уточненні психологічних особливостей конкурентоспроможності підприємців малого бізнесу, а також створенні моделі особистісних рис, які лежать в основі конкурентоспроможності.

**Апробація результатів дослідження** здійснювалась шляхом публікацій основних положень магістерської роботи у вигляді друкованих тез на III Міжнародній студентській науковій конференції «Теоретичне та практичне застосування результатів сучасної науки», 7 жовтня 2022 року, м. Біла Церква, з темою «Аналіз підходів до вивчення конкурентоспроможності підприємців у психологічних дослідженнях різних країн»; II Всеукраїнській студентській науковій конференції «Експериментальні та теоретичні дослідження в контексті сучасної науки», 14 жовтня 2022 року, м. Івано-Франківськ, за темою «Проблеми визначення критеріїв оцінки конкурентоспроможності підприємців», II Міжнародній науково-практичній конференції «Актуальні проблеми реалізації адаптаційного потенціалу особистості в сучасних умовах життєдіяльності», 18-19 листопада 2022 р., м. Вінниця, за темою «Психологічні особливості конкурентоспроможності підприємців малого бізнесу».

**Вибірка та база емпіричного дослідження.** Дослідження проводилось серед членів та клієнтів Вінницької торгово-промислової палати. Вибірку склали 39 підприємців, серед них 26 чоловіків (67%) та 13 жінок (33%), 54% мають стаж підприємництва 5-10 років, 70% віком 35-45 років, 90% підприємців мають одну або кілька вищих освіт, сфери підприємницької діяльності: виробництво продуктів харчування, одягу, взуття, побутових та



промислових товарів, туристичні, будівельні, ресторанні, перекладацькі послуги, виставкова діяльність, продажі.

**Структура магістерської роботи:** робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до кожного розділу та загальних висновків, списку використаної літератури із 53 найменувань. Загальний обсяг магістерської роботи становить 91 сторінка. Містить 9 табл., 12 рисунків, 7 дод.



## **РОЗДІЛ 1**

### **ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ**

### **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ**

#### **1.1 Сутність та зміст поняття конкурентоспроможності підприємців в наукових дослідженнях**

Проблема конкурентоспроможності особистості загалом та конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності зокрема, була, є і буде актуальною, адже конкуренція у тій чи іншій формі та в тому чи іншому ступені проявляється у всіх сферах життєдіяльності людини: у всіх видах її професійної діяльності, у більшості періодів її свідомого активного життя, в своїх конструктивних проявах сприяє покращенню добробуту як окремої людини, регіону, країни так і людства в цілому.

У сфері підприємницької діяльності вона набуває особливого значення, адже саме конкуренція між підприємцями дозволяє споживачеві отримувати все нові кращі та якісніші товари та послуги за вигіднішою ціною у зручний для нього спосіб. На сьогоднішній день практично не існує цілком новаторських сфер підприємницької діяльності з ринковою монополією, підприємцям часто доводиться заходити на ринки, де вже присутні десятки або сотні схожих товарів та послуг, і, відповідно, вони мають докладати значних зусиль, щоб досягнути переваг над конкурентами і зайняти бажане місце на ринку.

Конкурентоспроможність організації залежить від двох факторів, що мають взаємний вплив: характеристик зовнішнього та внутрішнього середовища комерційної організації та особистості її керівника. При відносно співставних характеристиках зовнішнього і внутрішнього середовища конкурентоспроможність комерційної організації визначається, насамперед, психологічним чинником, тобто особистістю підприємця.

Явище конкурентоспроможності тривалий час вивчалось переважно в межах економічних наук стосовно конкурентоспроможності товарів, підприємств та економік, оскільки їх властивості та показники можна об'єктивно оцінити, зіставивши конкретні вимірювані параметри відповідних об'єктів і застосувавши математичні формули. В таких дослідженнях зацікавлені всі суб'єкти економічної діяльності, оскільки на їхніх результатах ґрунтується розуміння як функціонує економічна система на кожному з її рівнів. Як науковий термін «конкурентоспроможність» з'явився у психолого-педагогічних науках лише наприкінці ХХ століття, науковці пояснюють це розмитістю й невизначеністю змістового наповнення терміну, яке є доволі новим для психології і потребує детальнішого вивчення. В психологічному плані конкурентоспроможність є складним об'єктом для дослідження в силу того, що вона залежить від діалектичної взаємодії широкого переліку вроджених властивостей та набутих якостей, що формуються протягом всього життя особистості, а самі підприємці через специфіку своєї діяльності та зайнятості не є тими суб'єктами, що з готовністю виступають в ролі досліджуваних. Відповідно, психологічні дослідження, у яких безпосередньо розроблялися проблеми конкурентоспроможності підприємців як цілісного об'єкта, проводилися обмежено. У той самий час було проведено психологічні дослідження проявів конкурентоспроможності підприємців, її складових. Вивчався особистісний потенціал підприємницької діяльності (О.А. Булавіна) [3], психологічні особливості підприємницької діяльності (І.Б. Абдулаєва) [1], лідерські якості підприємців (Т. Гура) [9], ставлення до ризику (Р. Брокхауз) [31], комунікативні якості (Б.М. Госсел) [37], особистісна надійність підприємців (І.В. Лантух) [13], психологічна структура підприємницької активності (С.Г. Яновська) [23], мотивація підприємницької діяльності (Л.М. Карамушка) [14], підприємницький потенціал (Н. Крюгер) [40] та ін.



Ці дослідження є надзвичайно важливими, проте не достатніми для того, щоб встановити взаємозв'язки між явищами, що вивчаються, їх взаємозалежність та взаємовплив.

Дослідження конкурентоспроможності ускладняється тим, що в українській мові використовуються два терміни: «конкурентоздатність» та «конкурентоспроможність», в той час як в російській мові використовується єдиний термін «конкурентоспособность», який перекладається дослідниками як «конкурентоздатний» або «конкурентоспроможний» залежно від позиції, яку вони займають щодо тлумачення цих термінів. Це стосується досліджень як конкурентоспроможності об'єктів, так і суб'єктів підприємницької діяльності. І, зважаючи на те, що дослідники при визначенні конкурентоспроможності як психологічного явища часто посилаються на визначення економічної конкурентоспроможності об'єктів, оскільки конкурентоспроможність як економічна категорія розроблена повніше, вважаємо за доцільне розглянути використання термінів «конкурентоздатність» та «конкурентоспроможність» як стосовно об'єктів, так і стосовно суб'єктів.

Перша позиція – це використання термінів «конкурентоздатний» і «конкурентоспроможний» як синонімів. О.Г. Янковий по відношенню до підприємства розглядає їх як здатність (спроможність) підприємства вести суперництво у базовій галузі, на міжгалузовому та світових ринках. При цьому конкурентоспроможність об'єкту будь-якого рівня не є сталою характеристикою, вона нерозривно пов'язана з мінливістю конкуренції [25, с.6].

Друга позиція – це надання термінам відмінних значень. Л.М. Сергеева та Т.І. Стойчик у монографії «Конкурентоздатність як умова професійного становлення фахівців» хоча і розглядають по відношенню до фахівця конкурентоспроможність як наявність у фахівця можливостей конкурувати на ринку праці, а конкурентоздатність – як здатність фахівця конкурувати, тобто наявність у нього відповідних компетентностей та особистісних

переваг, які дозволяють виграти конкурентну боротьбу [26, с. 24], проте загалом по тексту монографії використовують обидва терміни як синоніми, зокрема при посиланні на праці інших дослідників.

О.В. Дейнега дає наступні визначення «конкурентоздатності» та «конкурентоспроможності» стосовно об'єктів:

- конкурентоздатність – це здатність певного об'єкта (товару, підприємства, регіону, країни) витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами на даному ринку;
- конкурентоспроможність – це комплекс характеристик об'єкта (товару, підприємства, регіону, країни), який визначає його потенційний результат на ринку.

Отже, конкурентоздатність визначається відносно об'єктів, які вже діють на ринку, а конкурентоспроможність – новостворених, тобто до тих, які тільки мають виходити на ринок[11].

При формулюванні визначення дослідник посилається на визначення понять «здатність» та «спроможність» у тлумачному словнику, зокрема:

«здатний – який може, уміє здійснювати, виконувати, робити що-небудь, поводити себе певним чином» [6, с. 360];

«спроможний – який має здатність виконувати, здійснювати, робити і т. ін. що-небудь; який має здібності до чого-небудь, уміє здійснювати, виконувати щось; який може, має можливості здійснити що-небудь» [6, с.1182].

Зазначимо, що визначення терміну «спроможний» наведене дослідником повністю, в той час як визначення терміну «здатний» наведене тільки частково, зокрема, термін «здатний» має наступні визначення: «здатний – який може, уміє здійснювати, виконувати, робити що-небудь, поводити себе певним чином; придатний для кого-, чого-небудь, на щось, годящий. Який має здібності; обдарований.» [6, с. 360].



Тобто, якщо порівнювати всі значення вказаних термінів відповідно до словника, то вони обидва можуть вживатися в однаковому значенні, зокрема обидва мають значення: «уміє здійснювати», «може здійснювати», «має здібності».

М.В. Невмержицька займає протилежну позицію щодо понять «конкурентоздатність» та «конкурентоспроможність» по відношенню до особистості. Вона зазначає, що за допомогою конкурентоздатності особистість у сьогоденні отримує унікальні можливості для реалізації своїх сутнісних сил, оскільки останні плідно виявляються, насамперед, через суперництво суб'єктів діяльності. А через конкурентоспроможність особистості вимірюється конкурентоздатність людини. Водночас конкурентоспроможність завдяки діяльній природі людини є реалізацією сутнісних сил людини, а також пошуком та створенням умов їх реалізації. Конкурентоздатність і конкурентоспроможність існують у діалектичному взаємозв'язку, взаємодії. Якщо конкурентоздатність репрезентується категорією «можливість» (на рівні особистості це може характеризуватись як природне обдарування, задаток, здібність), то конкурентоспроможність – категорією «дійсність», тобто, втіленням, реалізацією можливого (на рівні особистості це пошук і створення тих оптимальних умов, які сприяють реалізації бажаного). Тобто – бажане стає дійсним [19].

Додаткова складність у дослідженні цих двох понять полягає в тому, що коли дослідники надають їм різних значень, або використовують один термін, вказуючи на різницю між ними, на ці дослідження можна спиратися, щоб сформулювати власну позицію, оскільки зрозуміло, яке саме значення дослідник вкладає в ці терміни, проте частина дослідників використовують той чи інший термін не зазначаючи своєї позиції щодо їх взаємовідношення.

Так, А.Й. Ваврик [4] та Л.М. Карамушка [15] використовують стосовно студентів термін «конкурентоздатність». І.В. Лантух [18] та В.Ю. Жовнер [13] використовують у своїх дослідженнях термін «конкурентоспроможність».



Фактично, те, що один дослідник називає конкурентоздатністю, інший може називати конкурентоспроможністю і навпаки.

Праці російських вчених у сфері «конкурентоспроможності» / «конкурентоздатності» Л.М. Мітіної та А.В. Посохової, на які часто містяться посилання у працях українських дослідників, перекладаються з використанням і того і іншого терміну, залежно від позиції, яку займає дослідник. Проте, хоча Л.М. Мітіна досліджувала формування «конкурентоспроможної» / «конкурентоздатної» особистості студентів – майбутніх фахівців, а А.В. Посохова досліджувала уже сформованих «конкурентоспроможних» / «конкурентоздатних» підприємців, вони послуговувалися одним терміном «конкурентоспособность». Тобто, і при дослідженні осіб, які ще не вступали в конкурентну боротьбу на ринку, і при дослідженні осіб, які ведуть конкурентну боротьбу і перемагають у ній, дослідниками використовується один термін «конкурентоспособность». Це означає, що, хоча в першому випадку йдеться про потенційні можливості, а в другому – про реалізовані, по суті це одне і те ж явище. Конкурентоспроможність будь-якого економічного об'єкту проявляється в ході економічного суперництва і результати такого суперництва є не реальна конкурентоспроможність, а фактичний прояв, відображення його відповідних потенційних можливостей.

На нашу думку, намагання надати відмінності цим двом термінам в українській мові привносить плутанину у дослідження. Відповідно, для цілей цієї роботи терміни «конкурентоздатність» та «конкурентоспроможність» будуть використовуватися як синоніми.

Вище вже були наведені деякі визначення «конкурентоспроможності» стосовно об'єктів, підприємств та фахівців для того, щоб окреслити проблемні моменти дослідження. Далі необхідно визначити, що представляє собою конкурентоспроможність підприємця.

Як засвідчив аналіз теоретичних джерел, у науковому обігу переважає думка про те, що конкурентоспроможність є порівняльною характеристикою

людини і визначає її переваги (у порівнянні з іншими) у певних галузях життєдіяльності за ознаками результативності, успішності в реалізації індивідуальних можливостей, які користуються попитом у тій чи іншій сфері. Разом з тим трактування дослідниками відповідного поняття наповнюються специфічним змістом залежно від предмету такого попиту.

Зрозуміло, що конкурентоспроможність проявляється тільки в умовах конкуренції і через конкуренцію.

Як і будь-який інший суб'єкт професійної діяльності, підприємець в першу чергу є особистістю і тільки потім суб'єктом підприємницької діяльності. Його конкурентоспроможність як підприємця великою мірою залежить від його конкурентоспроможності як особистості.

Конкурентоспроможна особистість, зазначає М.Й. Варій, – це така особистість, яка здатна швидко й безболісно адаптуватися до постійних змін суспільних умов, науково-технічного прогресу й нових видів діяльності та форм спілкування за умови збереження позитивного внутрішнього психоенергетичного потенціалу й гармонії [5].

Відповідно, тоді конкурентоспроможність – це здатність швидко й безболісно адаптуватися до постійних змін суспільних умов, науково-технічного прогресу й нових видів діяльності та форм спілкування за умови збереження позитивного внутрішнього психоенергетичного потенціалу й гармонії.

Це визначення не можна цілком застосувати до підприємців, оскільки вони не стільки адаптуються до змін суспільних умов, науково-технічного прогресу й нових видів діяльності, скільки створюють їх, часто вони є новаторами. І великою мірою новаторство відбувається саме завдяки необхідності конкурувати.

Відповідно до Т.Ю. Андріяко конкурентоспроможність слід розглядати як складну, багаторівневу інтегральну властивість, що допомагає особистості відповідно до її здібностей, інтересів і потреб брати участь та отримувати



переваги в конкурентних взаєминах у вибраній нею для себе сфері професійної діяльності [2].

Це визначення відображає складність конкурентоспроможності як явища, проте, як і попереднє, потребує уточнення стосовно сфери підприємництва. Як випливає з аналізу наведених вище визначень, конкурентоспроможність особистості є основою професійної конкурентоспроможності, проте не ідентична їй. В залежності від сфери діяльності вона набуватиме відмінної форми. Очевидно, що в сфері найманої праці конкурентна боротьба має місце, проте вона не є перманентною і настільки гострою та динамічною, як в сфері підприємництва.

Найповніше цей компонент відображений у визначенні з позиції конкурентології, яка визначає, що конкурентоспроможна особистість — це особистість, для якої характерне прагнення та здатність до високої якості та ефективності своєї діяльності, а також до лідерства в умовах змагальності, суперництва та напруженої боротьби зі своїми конкурентами. Це визначення щодо конкурентоспроможної особистості можна екстраполювати на конкурентоспроможного підприємця, оскільки особистість невіддільна від сфери діяльності. Говорячи про конкурентоспроможну особистість ми завжди будемо говорити про її конкурентоспроможність у певній сфері: конкурентоспроможний фахівець, спортсмен, медик, підприємець.

Підприємницька діяльність серед іншого є формою реалізації мети, волі та мотивів підприємливого суб'єкта, способом задоволення його різноманітних економічних та неекономічних потреб та інтересів, сферою реалізації його особистості та внутрішнього потенціалу., тому під конкурентоспроможністю підприємця у найзагальнішому сенсі можна розуміти сукупність особистісних потенціалів підприємця, які забезпечують успіх у бізнесі і перевагу над конкурентами.

Конкурентоспроможний підприємець - це людина, здатна пристосуватися до наявних умов, привносячи в них абсолютно нові елементи, коли бажання створення радикально нового врівноважується



протилежними мотивами - потягом до стійкості та стабільності, проходження за заданими раніше зразками.

Конкурентоспроможність є складним явищем і надати визначення, охопивши всі його важливі аспекти видається таким самим складним завданням, тому кожне з наведених визначень висвітлює ті аспекти, які дослідник вважає домінуючими. Зважаючи на те, що особистісна та професійна сфери нерозривно пов'язані та взаємно впливають одна на одну, а конкурентоспроможність як властивість проявляється не тільки в безпосередній підприємницькій діяльності, а й в повсякденній поведінці, у відносинах з людьми, і те, як буде здійснюватися ця діяльність, як буде підприємець поводитись та взаємодіяти з іншими, залежить не тільки від цілей його діяльності, а й цінностей та моральних норм, можна сформулювати наступне визначення конкурентоспроможності підприємця - це складна, багаторівнева інтегральна особистісна та професійна властивість підприємців, що виявляється в діяльності, поведінці та відносинах суб'єкта, які здійснюються в умовах змагальності та зумовлюють його переваги, регулюються цілями діяльності, особистісними смислами та моральними нормами.

## **1.2 Критерії оцінки конкурентоспроможності підприємців**

Конкурентоспроможність підприємців як комплексне психологічне явище вивчалася дуже обмежено. Дослідниками переважно вивчається конкурентоспроможність особистості, конкурентоспроможність студентів як майбутніх фахівців в плані психологічних властивостей, знань, умінь, які можуть допомогти їм досягнути успіху в обраній сфері діяльності, проте в проаналізованих наукових дослідженнях переважно відсутні чіткі критерії оцінки конкурентоспроможності, зокрема і підприємців.

Явище конкурентоспроможності добре вивчене в межах економічних наук стосовно конкурентоспроможності товарів, послуг, підприємств. Оскільки саме підприємець створює товар, організовує підприємство, можна зробити припущення, що конкурентоспроможність підприємця проявляється через конкурентоспроможність його товару, послуги чи створеного ним підприємства, оскільки це продукт його діяльності. Якщо при оцінці конкурентоспроможності товару або підприємства ми можемо порівняти його характеристики з такими ж у аналогічного товару чи підприємства, і визначити, який з них є більш конкурентоспроможним, то з психологічними властивостями такий аналіз провести не можна. Потрібно йти від зовнішнього до внутрішнього: спочатку визначити, який результат діяльності підприємця можна вважати конкурентоспроможним, а потім визначати психологічні властивості, які дозволили забезпечити цей результат. Тобто, очевидно, що для оцінки конкурентоспроможності підприємця необхідно в першу чергу оцінити конкурентоспроможність продуктів його діяльності, тобто товарів, послуг чи самого підприємства.

В.М. Фомін вважає, що конкурентоспроможність продукції визначають такі фактори: ціна, витрати на експлуатацію або споживання, сервіс, що надається, реклама, імідж та авторитет фірми, співвідношення між попитом та пропозицією. Однак підсумковим критерієм оцінки конкурентоспроможності продукції він вважає частку ринку, яку займає дана продукція [28].

Одним з варіантів оцінки конкурентоспроможності послуг торгівлі є оцінка на основі якості продукції, що реалізується, раціональності асортименту продукції, культури обслуговування, умов обслуговування, доступність послуги.

Таким чином, для оцінки конкурентоспроможності товару/послуги потрібно дослідити велику кількість фінансових та нефінансових факторів, але ця оцінка буде актуальною дуже короткий проміжок часу. Конкурентоспроможність товару чи послуги визначається у конкретний

відрізок часу на конкретному ринку стосовно конкретних товарів/послуг. Товар/послуга, які є конкурентоспроможними сьогодні, можуть не бути конкурентоспроможними завтра, коли з'явиться дешевший чи кращий аналог, або новинка. Проте важливою є не конкурентоспроможність підприємця у конкретній ситуації чи умовах, а його здатність витримувати конкуренцію протягом тривалого часу, оскільки тільки так можна переконатися, що вона є властивістю підприємця, а не обумовлена ситуативно. Тому оцінювати конкурентоспроможність підприємця за конкурентоспроможністю товару, який він виготовляє, чи послуги, яку він надає, недоцільно.

Іншим можливим способом оцінки конкурентоспроможності підприємця є оцінка конкурентоспроможності його підприємства, яка також включає конкурентоспроможність товару, оскільки вони співвідносяться як ціле та частина. При цьому підприємство є більш стабільним об'єктом.

Узагальнення найбільш поширених методів оцінки засвідчило використання типового переліку груп і показників, що характеризують окремі сторони діяльності підприємства. Так, в основі методу ефективної конкуренції лежить оцінка чотирьох групових показників конкурентоспроможності, що характеризують ефективність виробничої діяльності (управління виробничим процесом, економічність виробничих витрат, раціональність експлуатації основних засобів, досконалість технології виготовлення продукції, організацію праці на підприємстві); фінансовий стан підприємства (коефіцієнти автономії, платоспроможності, абсолютної ліквідності, оборотності оборотних коштів); ефективність управління збутом і просування товару на ринку засобами реклами і стимулювання; конкурентоспроможність товару [12].

За методикою В.Ф. Оберемчука В.Ф показники об'єднані у вісім груп [27]:

- конкурентоспроможність продукції;



- фінансовий стан підприємства;
- ефективність просування і збуту;
- ефективність виробництва;
- конкурентний потенціал підприємства;
- екологічність виробництва;
- соціальна ефективність;
- імідж підприємства.

Д.В. Яцковий пропонує шість груп показників [29]:

- ефективність виробництва;
- ділова активність;
- показники фінансового стану (стійкості);
- ефективність організації збуту і просування продукції;
- ефективність інвестиційно-інноваційної діяльності;
- стан підприємства на ринку цінних паперів.

У кожній із зазначених методик присутні такі показники: продуктивність праці, фондівдача, витрати на одиницю продукції, рентабельність продукції, коефіцієнт завантаженості готовою продукцією, коефіцієнти покриття, автономії, абсолютної ліквідності. Виділення додаткових груп пов'язане або з врахуванням ще одного напрямку діяльності, або з конкретизацією вже існуючого блоку показників.

Якщо досліджувати конкурентоспроможність підприємця малого бізнесу через дослідження конкурентоспроможності його підприємства, можна зіткнутися з двома проблемами.

По-перше, відповідно до закону України «Про підприємництво» Розділ 1 Загальні положення, Стаття 1 «Підприємництво - це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як

суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством.» [7]

Відповідно до цього визначення «підприємець – це фізична та юридична особа, зареєстрована як суб'єкт підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством, яка здійснює безпосередню самостійну, систематичну, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку».

Тобто, підприємцем може бути фізична або юридична особа, зареєстрована як суб'єкт підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством. Відповідно, частина підприємців надають послуги як фізичні особи-підприємці (ФОП) з метою зменшення оподаткування, частину своєї діяльності вони можуть проводити через інших ФОПів, не відображати дійсну кількість працюючих та величину прибутків. При цьому їх не можна назвати менш конкурентоспроможними, ніж ті, що працюють офіційно, оскільки перевага у ціні товару досягається в тому числі таким способом.

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

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

Деякі дослідники виділяють два блоки критеріїв оцінки успішності підприємницької діяльності:

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

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

На думку Д. Дека, успішний підприємець як суб'єкт наукового вивчення є «складним явищем, для опису якого можуть бути використані різні критерії фінансового та нематеріального характеру» [32]. Спочатку успішність підприємця вимірювалася майже виключно економічними (фінансовими) індикаторами [53]. Деякі приклади включають таке: ефективність, зростання, прибуток, ліквідність, частка ринку [41], дохід, стійкий розмір, ймовірність виживання [36] та зростання чисельності персоналу [48]. Однак найпростіше розуміння успішності підприємця може зводитись до простого факту продовження керування бізнесом та наявності існуючого бізнесу на ринку (як зареєстрований бізнес) [35].

Розгляд успішності як ключового прояву конкурентоспроможності дозволяє проводити порівняння результативності підприємців [34]. Тому підприємець, який постійно діє на ринку, може вважатися успішним, хоча успішність видається значущою, коли на ринку багато інших конкуруючих компаній, які зазнають невдачі [38]. В економічних умовах останніх років, зокрема під час карантину у зв'язку з COVID-19 та війною з Росією, коли тисячі підприємств закриваються, збереження бізнесу саме по собі може вважатися доказом конкурентоспроможності та успіху.

Проте деякі дослідники вважають, що зведення критеріїв оцінки успішності до лише економічних показників не відображає повноту результативності підприємця [49], і таким чином його визначення не повинно бути обмежене таким способом [43].

С. Мітчелмор та Дж. Роулі визначили фінансові та економічні критерії для оцінки бізнес-успішності (рентабельність активів, продажу, частка на



ринку, прибуток, кількість співробітників та період виживання тощо), а також нефінансові критерії (якість продукції, впровадження нових продуктів та послуг, задоволеність клієнтів, гарний імідж, особистісний розвиток, почуття особистого успіху тощо) [39]. Таким чином, успішність можна оцінювати як кількісно (наприклад, окупність інвестицій, прибуток, продаж, продуктивність), так і якісно (наприклад, набуті знання та досвід, здатність пропонувати унікальну цінність через продукти та послуги, які цінують клієнти, здатність працювати в групах, продуктивність праці, корпоративна соціальна відповідальність) [44].

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

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

Під час дослідження конкурентоспроможності підприємців, при виборі конкурентоспроможних підприємців частина дослідників

використовує експертний метод, оскільки бізнес-експерти та самі підприємці, які діють на ринку, можуть надати достатньо професійну оцінку підприємницької діяльності різних суб'єктів, не розкриваючи при цьому конфіденційної інформації.

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

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

- 1) Тривалість діяльності підприємця на ринку не менше 5 років. Цей період є достатнім для того, щоб переконатися, що успішна діяльність обумовлена не випадковими обставинами чи зовнішніми факторами, а є результатом особистої конкурентоспроможності підприємця;
- 2) Зростання об'ємів продажу, та/або частки на ринку, та/або кількості напрямів діяльності, та/або збільшення кількості персоналу щонайменше на 100%. Це є підтвердженням того, що підприємець



може не тільки витримувати конкуренцію, зберігаючи початкову позицію на ринку, але й перемагати у конкурентній боротьбі, що потребує вищого рівня розвитку відповідних властивостей.

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

### **1.3 Психологічні особливості підприємців з високим рівнем конкурентоспроможності**

На відміну від складових економічної конкурентоспроможності об'єкта чи суб'єкта підприємницької діяльності, якої добре вивчені та піддаються математичним обрахункам, складові психологічної конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності та результат їх взаємодії передбачити надзвичайно важко. Так, наприклад, конкурентоспроможність товару містить три основні складові: одна з них пов'язана безпосередньо з виробом і фактично зводиться до його якості; друга містить економічні витрати на створення, збут і сервіс товару, а також економічні можливості та обмеження споживача; третя відображає все те, що може бути приємно чи неприємно споживачеві як покупцю, як людині, як члену тієї чи іншої соціальної групи тощо. Порівнявши ці характеристики свого товару з відповідними характеристиками товару конкурента можна зробити приблизний прогноз щодо його конкурентоспроможності. Що стосується складових психологічної конкурентоспроможності, яка є складною багаторівневою інтегральною особистісною та професійною властивістю підприємця, яка проявляється в діяльності, поведінці та відносинах, що у свою чергу здійснюються в певних історичних, економічних та політичних обставинах, то їх надзвичайно важко виявити, структурувати та проаналізувати, зважаючи на величезну кількість змінних, що будуть наявні в цьому аналізі. Так, аналізуючи підприємницьку



поведінку, сучасні соціологи відзначають складність цього явища та різноманіття умов успіху підприємництва. Західні, а особливо американські теорії мотивації визнають як головне прагнення людини прагнення успіху. Успіх – це успіх у досягненні будь-якої мети, суспільне визнання, хороші результати у роботі. Підприємницький успіх досягається внаслідок дії одного чи кількох факторів.

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

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

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

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

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

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

Згідно І. Шумпетеру, головне в особистості підприємця – це помічати та робити те, чого не помічають та не роблять інші люди. Підприємець ламає старий традиційний кругообіг задля становлення нового, що забезпечує

динамізм економічної системи, щоб бути здатним до виконання підприємницьких функцій, треба мати такі риси, як гострота бачення, вміння йти вперед самотужки неповтореною дорогою. Найкраще до цього пристосований той, хто має обмежений, вибірковий інтелект у поєднанні з розвиненою інтуїцією, яка заповнює брак інформації.

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

Інші дослідники виділяють структури у конкурентоспроможності.

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

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

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

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



А.В. Посохова, провівши власні дослідження та об'єднавши їх з отриманими результатами інших дослідників та структурувавши з урахуванням функціонально-динамічної концепції особистості К.К. Платонова, розробила наступний системний опис.

Нагадаємо, що відповідно до даної концепції особистість представляється як система, що включає п'ять підсистем:

1. Біологічно обумовлена підсистема суб'єкта підприємницької діяльності: сила особистості, активність, складні особисті здібності (інтелектуальні, організаторські, загальна здатність до управлінської діяльності, підприємницькі, комунікативні, лідерські), сангвінічний тип темпераменту, екстравертованість, гнучкість, пластичність, креативність, особистісні потенціали.

2. Підсистема психічних властивостей: розвинені функції уваги, пам'яті, мислення, системність мислення, глибина розуму, практична спрямованість розуму, розвинена інтуїція, здатність до антиципації.

3. Підсистема характеру: сильна воля, психічна стійкість (зокрема, з допомогою довільної саморегуляції), завзятість, цілеспрямованість, наполегливість, схильність до «розважливого ризику», ініціативність, впевненість в собі, «Бійцівські» якості, здатність ефективно діяти за умов гострого протистояння (уміння «тримати удар»), відповідальність.

4. Підсистема досвіду: поліпрофесійна компетентність із рухом до поліпрофесіоналізму, розвинена система поліпрофесійних умінь та навичок, схильність до професійної творчості, продуктивна рефлексія власної діяльності та діяльності інших у сфері підприємництва, вміння впливати на інших людей, об'єднувати їх, гарна самопрезентація, самоефективність, ділова хватка.

5. Підсистема спрямованості: спрямованість отримання прибутків і самореалізацію в підприємницької діяльності, інноваційна спрямованість, продуктивна «Я-концепція», спрямованість на професійні здобутки, позитивна мотиваційно-смилова система, моральна нормативність

діяльності, поведінки та відносин, високі особистісні та професійні стандарти, спрямованість на лідерство.

З наведених вище переліків стає очевидним, що конкурентоспроможність представляє собою складне багаторівневе утворення з біологічно та соціально обумовлених характеристик і досить складно визначити, які з них, чи які їх поєднання, чи який рівень їх розвитку є запорукою конкурентоспроможності підприємця. Для цього потрібно провести численні дослідження, яких на сьогодні вкрай мало.

Більше того, рівень розвитку якостей, які забезпечуватимуть конкурентоспроможність, також залежить від сфери, в якій працює підприємець, рівня конкуренції у цій сфері, політичних та економічних обставин, та багатьох інших факторів. Таким чином, вона має відносний (порівняльний) характер та часовий характер (динамічність). В цьому світлі для визначення рис конкурентоспроможного підприємця видається доцільним виходити з самого визначення поняття «підприємець» та принципів підприємницької діяльності, оскільки вони є загальними для всіх сфер.

Визначення підприємця наведене в Законі «Про підприємництво» Розділ 1 Загальні положення Стаття 1 «Підприємництво - це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством.» [7]. Відповідно до цього визначення «підприємець – це фізична та юридична особа, зареєстрована як суб'єкт підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством, яка здійснює безпосередню самостійну, систематичну, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку».

Якщо опустити правову частину цього визначення, то можна отримати загальне визначення «підприємець – це особа, яка здійснює безпосередню самостійну, систематичну, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку», що достатньо точно відображає суть підприємництва.

Відповідно до Закону «Про підприємництво Розділу 1 Загальні положення Стаття 5 Підприємництво здійснюється на основі таких принципів:

- вільний вибір видів діяльності;
- залучення на добровільних засадах до здійснення підприємницької діяльності майна та коштів юридичних осіб і громадян;
- самостійне формування програми діяльності та вибір постачальників і споживачів вироблюваної продукції, встановлення цін відповідно до законодавства;
- вільний найм працівників;
- залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не заборонено або не обмежено законодавством;
- вільне розпорядження прибутком, що залишається після внесення платежів, установлених законодавством;
- самостійне здійснення підприємцем – юридичною особою зовнішньоекономічної діяльності, використання будь-яким підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.» [7].

Ці принципи цілком повно та точно відображають суть підприємницької діяльності.

Виходячи з визначення конкурентоспроможності, підприємницької діяльності та її принципів, можна визначити наступні складові, поєднання чи високий рівень розвитку яких необхідний для високої конкурентоспроможності підприємця:



Інтелектуальні здібності. Підприємець самостійно обирає сферу діяльності, способи та засоби реалізації мети. Він має бути обізнаний з ситуацією на ринку, діяльністю конкурентів, можливостями для зростання. Це потребує значного інтелектуального ресурсу.

Вольові якості. У психології волею називають здатність людини свідомо контролювати свою діяльність та активно керувати нею, долаючи перешкоди та підпорядковуючи її свідомо поставленій меті. Різні перепони та перешкоди дуже характерні для конкурентного середовища, тому розвиток вольових якостей підвищує конкурентоспроможність.

Комунікативні якості. Підприємцю постійно треба спілкуватися зі своїми співробітниками, замовниками, клієнтами, постачальниками, органами влади, від його майстерності і переконливості буде залежати, чи отримає він бажаний результат.

Лідерські якості. Лідерські якості - беззаперечна якість, необхідна підприємцю. Лідер - найбільш авторитетна особистість у певному соціальному співтоваристві). Він відіграє центральну роль в організації всієї діяльності групи, регулює взаємини у ній. У цьому контексті підприємець - безумовний лідер, він має згуртувати людей навколо бізнес-ідеї, створити команду, надихнути команду для досягнення мети, налагодження роботи підприємства, отримання прибутку, випуск товарів або надання послуг у відповідності із попитом на ринку.

Готовність до ризику. Готовність до ризику є невід'ємною частиною підприємницької діяльності, оскільки підприємець дуже часто діє у ситуаціях невизначеності, непередбачуваності та браку інформації. Параметр ризику як невід'ємний атрибут особистості підприємця аналізується в численних дослідженнях і публікаціях. Підприємницька функція, на думку багатьох дослідників, спочатку містить вимірювання ризику й прийняття ризику. Важливі моменти в прийнятті рішення стати підприємцем включають у себе розуміння ступеня ризику й розуміння можливості невдачі. Стаючи підприємцем, індивід ризикує своїм фінансовим благополуччям,

можливостями кар'єри, сімейними стосунками тощо. Більше того, невдача в організації підприємства стає згодом невдачею індивідуальною і, таким чином, може мати серйозні емоційні наслідки руйнівного характеру. Підприємницький ризик має, зазвичай, три складові: 1) загальна схильність до ризику підприємця; 2) розуміння ним можливості невдачі специфічного підприємства; 3) розуміння наслідків невдач. К.Е. Вернерід підкреслював, що коректніше говорити про сприйняття ризику підприємцем, а не про ризик, ступінь якого оцінюється об'єктивно зовнішнім спостерігачем [50, с. 426]. Підприємці активно діють лише в ситуаціях суб'єктивно низького ризику, коли вони сприймають себе як таких, що володіють ситуацією, є впевненими в тому, що мають достатнє вміння, щоб упоратися з проблемами, тобто певну «ілюзію контролю». Обґрунтованість такої «ілюзії контролю» визначається характером суб'єктивного сприйняття оточуючих умов і особистих здібностей підприємця.

Стресостійкість. Як і готовність до ризику стресостійкість є невід'ємною частиною підприємницької діяльності. Стресостійкість – це взаємодія емоційних, вольових, інтелектуальних та мотиваційних компонентів психічної діяльності індивіда, яке забезпечує оптимально успішне досягнення мети діяльності в складній емотивній обставині. Ця особистісна риса обумовлюється зовнішніми факторами – умови життя та його образ, корисні або погані звички. Внутрішніми факторами стресостійкості є попередній досвід та набір індивідуальних психологічних якостей, таких, як темперамент та властивості нервової системи (сила та швидкість нервових реакцій тощо) [22].

Мотивація на досягнення успіху. Мотивація до успіху тісно пов'язана із самооцінкою та рівнем домагань особистості. Як вказують дослідники, успіх у діяльності залежить не тільки від здібностей і знань, а й від мотивації, прагнення самостверджуватись, досягати високих результатів. Мотивація визначає потенційні можливості особистості, активність або

пасивність суб'єкта в професійній діяльності, визначає професійний розвиток спеціаліста [20].





## Висновки до розділу 1

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

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

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

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

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

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

## РОЗДІЛ 2

### МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

#### 1.1 Опис методів та методик дослідження

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

Слід особливо наголосити, що емпіричне вивчення мотивів конкурентоспроможних підприємців відрізняється великою організаційною та методичною складністю. Існуючі методики вивчення мотивів (список особистісних переваг А. Едварса, методика Р. Нігарда і П. Гесьме, методика «ціннісні орієнтації» М. Рокіча, методика визначення ступеня задоволеності основних потреб, методика визначення потреби у досягненнях та уникнення невдач, опитувальник «Мотиваційна спрямованість М. Ю. Колосніцин та ін.) відрізняються тим, що створені для іншої ситуації, а так само пов'язані з

відповідями або виборами, в яких значну роль відіграє рольовий компонент. У вивченні мотивів конкурентоспроможних підприємців важко застосовувати і ефективний, але громіздкий тест гумористичних фраз, до того ж його форма сприймається неоднозначно.

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

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

Дослідження мотивації досягнення були розпочаті в середині ХХ століття Д.С. Мак-Клелланда, який за допомогою загальновідомого тематичного апперцептивного тесту (ТАТ) зміг зафіксувати якісні індивідуальні відмінності прояву мотивації досягнення. Основні алгоритми поведінкового рішення задач по досягненню успіху і уникнення невдачі формуються у віці від трьох до тринадцяти років. Зокрема, роботи Дж. Аткинсона, Х. Хекхаузена та ін. продемонстрували, що існує, як мінімум, три принципових мотиваційних вектора, які у вирішальній мірі визначають характер взаємозалежності діяльнісної активності і мотивації досягнення:



індивідуальні суб'єктивні уявлення про ймовірність особистісного успіху і складності завдання, що стоїть перед індивідом; ступінь значущості для суб'єкта цього завдання і, в зв'язку з цим, сила прагнення підтримати і підвищити самооцінку; схильність даної конкретної особистості до адекватного приписування собі самій, іншим людям і обставинам відповідальності за успіх і невдачу.

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

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

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

Аналіз схильності до ризику як риси характеру має важливе значення для психологічного прогнозування процесів прийняття рішення в ситуації невизначеності, а ситуацій невизначеності в підприємницькій діяльності більше ніж в будь-якій іншій. Популярною для дослідження готовності до ризику є методика Шуберта, проте зважаючи на специфічні питання «14. Могли бы Вы при необходимости проехать без билета от Петербурга до Мурманска. 25. Могли бы Вы, имея билеты, но без денег и продуктов, доехать из Москвы до Хабаровска?» її застосування для дослідження в

Україні недоцільне, тому схильність до ризику вивчалася за допомогою методики А.Г. Шмельова «Дослідження схильності до ризику».

Під час дослідження можливий як індивідуальний, так і груповий варіанти. У будь-якому разі важливо забезпечити незалежність відповідей респондентів. Кожен отримує текст опитувальника, що складається з 50 питань, інструкцією та бланк для відповідей, що складається з номерів питань та розташованої поруч графі для відповідей.

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

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

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

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

Вивчення прояву лідерських здібностей у підприємців малого бізнесу було проведено за методикою «Діагностика лідерських здібностей» Є. Жарікова Є. Крушельницького. Здатність людини бути лідером багато в чому залежить від розвиненості організаторських і комунікативних якостей. Є. Жариков і Є. Крушельницькій зазначають, що дійсний лідер повинен володіти наступними характерологічними рисами особистості: вольовий, здатний долати перешкоди на шляху до мети; наполегливий, уміє розумно



ризикувати; терплячий, готовий довго і добре виконувати одноманітно нецікаву роботу; ініціативний і прагне працювати без дріб'язкової опіки, незалежний; психічно стійкий і не дає захопити себе нереальними пропозиціями; добре пристосовується до нових умов і вимог; самокритичний, тверезо оцінює не тільки свої успіхи але й невдачі; вимогливий до себе й інших, уміє вимагати звіт за доручену роботу; критичний, здатний бачити в привабливих пропозиціях слабкі сторони; надійний, дотримує слова, на нього можна покластися; витривалий, може працювати навіть в умовах перевантажень; сприйнятливий до нового, схильний вирішувати нетрадиційні задачі оригінальними методами; стресостійкий, не втрачає самовладання і працездатності в екстремальних ситуаціях; оптимістичний, ставиться до труднощів як до неминучих і переборних перешкод; рішучий, здатний самотійно і вчасно приймати рішення, у критичних ситуаціях брати відповідальність на себе; здатний змінювати стиль поведінки залежно від умов, може і вимагати, і підбадьорити.

Досліджуваним було запропоновано 50 висловлювань, на які потрібно було дати відповідь «так» або «ні». Оцінювання результатів проводилось відповідно до ключа опитувальника. Якщо сума отриманих балів була меншою від 25 — якості лідерів оцінювались як слабкі, від 26 до 35 балів — середні, від 36 до 40 балів — сильні, понад 40 балів — як прояв схильності до диктату.

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

Варто зазначити, що у найзагальнішому вигляді під рівнем вольового самоконтролю розуміється міра оволодіння власною поведінкою в різних ситуаціях, здатність свідомо керувати своїми діями, станами та спонуканнями. Рівень розвитку вольового самоконтролю може бути



охарактеризований загалом та окремо за такими властивостями характеру як наполегливість та самовладання. Рівні вольового самоконтролю визначаються у зіставленні із середніми значеннями кожної зі шкал. Якщо вони становлять більше половини максимально можливої суми збігів, то даний показник відбиває високий рівень розвитку загального самоконтролю, наполегливості чи самовладання. Для шкали «В» ця величина дорівнює 12, для шкали «Н» - 8, для шкали «С» - 6.

Високий бал за шкалою «В» характерний для осіб емоційно зрілих, активних, незалежних, самостійних. Їх відрізняє спокій, впевненість у собі, стійкість намірів, реалістичність поглядів, розвинене почуття власного обов'язку. Як правило, вони добре рефлексують особисті мотиви, планомірно реалізують виниклі наміри, вміють розподіляти зусилля та здатні контролювати свої вчинки, мають виражену соціально-позитивну спрямованість. У граничних випадках у них можливе наростання внутрішньої напруженості, пов'язаної з прагненням проконтролювати кожен нюанс власної поведінки та тривоги з приводу найменшої її спонтанності.

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

Субшкала «Наполегливість» характеризує силу намірів людини – її прагнення до завершення розпочатої справи. На позитивному полюсі – діяльні, працездатні люди, що активно прагнуть виконання наміченого, їх мобілізують перешкоди на шляху до мети, але відволікають альтернативи та спокуси, головна їхня цінність – розпочата справа. Таким людям властива повага до соціальних норм, прагнення повністю підпорядкувати їм свою поведінку. У крайньому вираженні можлива втрата гнучкості поведінки, поява маніакальних тенденцій. Низькі значення по даній шкалі свідчать про

підвищену лабільність, невпевненість, імпульсивність, які можуть призводити до непослідовності і навіть асоціальної поведінки. Знижений фон активності та працездатності, як правило, компенсується у таких осіб підвищеною чутливістю, гнучкістю, винахідливістю, а також тенденцією до вільного трактування соціальних норм.

Субшкала «Самовладання» відображає рівень довільного контролю емоційних реакцій та станів. Високий бал по субшкалі набирають люди емоційно стійкі, що добре володіють собою у різних ситуаціях. Властивий їм внутрішній спокій, впевненість у собі звільняє від страху перед невідомістю, підвищує готовність до сприйняття нового, несподіваного і, як правило, поєднується зі свободою поглядів, тенденцією до новаторства та радикалізму. Водночас прагнення до постійному самоконтролю, надмірне свідоме обмеження спонтанності може призводити до підвищення внутрішньої напруженості, переважання постійної стурбованості та стомлюваності. На іншому полюсі цієї субшкали – спонтанність і імпульсивність у поєднанні з уразливістю та перевагою традиційних поглядів захищають людину від інтенсивних переживань та внутрішніх конфліктів, сприяють незворушному фону настрою.

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

Для визначення рівня стресостійкості нами було обрано тест самооцінки стресостійкості С. Коухена та Г. Вілліансона. Він складається з 10 простих питань та п'яти варіантів відповідей на кожне запитання. Респондент обирає найбільш підходящу для нього відповідь і відзначає її у



бланку. Стресостійкість визначається за рівнями «відмінно», «добре», «задовільно», «погано», «дуже погано». Чим вищий бал, тим нижчий рівень стресостійкості.

Застосування зазначеного тесту, завдяки лаконічності запропонованих тверджень, які носять загальний, а не професійний характер, дозволило дослідити оцінку досліджуваних власного самопочуття та поведінки у різноманітних стресових ситуаціях. Специфіка інтерпретації отриманих результатів полягає у їх відповідності нормі, що є окремою для кожної вікової групи, оскільки це є доцільним щодо мети нашого дослідження.

16-факторний особистісний опитувальник Р. Б. Кеттелла, дозволив нам з'ясувати особливості характеру та нахилів особистості підприємців. Опитувальник Кеттелла - одна з найбільш відомих багатофакторних методик, створена в рамках об'єктивного експериментального підходу до дослідження особистості. Відповідно до теорії особистісних рис Кеттелла, особистість описується як така, що складається з стабільних, стійких, взаємозалежних елементів (властивостей, рис), що визначають її внутрішню сутність і поведінку. Відмінності у поведінці людей пояснюються відмінностями у виразності особистісних характеристик. Вперше опитувальник був опублікований Р. Кеттеллом у 1950 р. Останнє, перероблене видання вийшло у 1970 р. (Р. Кеттелл із співавторами). Існує кілька пар еквівалентних форм методики, для дослідження різних вікових категорій, з різною кількістю запитань: А і В – 187 запитань, для дорослих обстежуваних з освітою не нижче 8-9 класів; С і D – 105 запитань, скорочені варіанти методики для дорослих; Е і F – 142 запитання, для обстеження підлітків та юнаків. Далі буде розглядатися форма А (16-ФО-187-А). Текст опитувальника містить 3 «буферних» запитання і по 20-26 запитань до кожного з вимірюваних факторів. Інструкція пропонує обстежуваному занести в реєстраційний бланк один з варіантів відповіді на запитання: «так», «ні», «не знаю», при цьому його попереджають, щоб відповідей «не знаю» було якомога менше. Підраховані сирі бали за допомогою таблиці стандартизації переводяться в



стандартні бали (стени) десятибальної шкали з мінімальним значенням 0, максимальним – 10 і середнім – 5,5 стенив. Стандартна шкала відображає нормальний розподіл сирих оцінок у популяції: стени 5 і 6 охоплюють по половині середньоквадратичного відхилення вгору і вниз від середнього, тобто основну частину популяції, а максимальні значення стенив відповідають 2,5 середньоквадратичного відхилення вище і нижче середнього. Отже, стени 5 і 6 слід вважати середньою мірою прояву вимірюваної якості, 4 і 7 – дещо відхиленими від середнього рівня, відповідно нижче та вище, 2, 3 та 8, 9 – значно відхиленими, а 1 та 10 – крайніми випадками. Отримана оцінка визначає позицію даної особистості у виборці стандартизації. Таким чином, кожний фактор має двополюсну структуру; високі («+») і низькі («-») оцінки за фактором характеризують певні особистісні риси, притаманні обстежуваному. Слід підкреслити, що «позитивний» і «негативний» полюси шкали відображають лише кількісну оцінку (високі чи низькі значення стенив) і не несуть моральної або патопсихологічної оцінки. Характеристики «+» і «-» слід сприймати не крізь призму моральних оцінок, а як граничне вираження психологічних тенденцій. Ці характеристики набувають конкретності тільки з урахуванням враження, яке справляє обстежуваний, і відомостей про нього (тобто завжди з корекцією).

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

Фактори першого порядку

1. Фактор А

(A+)	(A-)
Товариськість	Замкнутість

Для високих оцінок за фактором характерні різноманітність та яскравість емоційних проявів, природність та невимушеність поведінки,

готовність до співпраці, чутливе, уважне ставлення до людей, доброта та сердечність. Люди, значення яких знаходяться на полюсі А+ добре уживаються в колективі, активні в налагодженні контактів, їм подобається робота з людьми, участь у громадських заходах.

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

## 2. Фактор В

В+	В–
Високий інтелект	Низький інтелект

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

## 3. Фактор С

С+	С–
Емоційна стійкість	Емоційна нестійкість

Цей фактор характеризує здатність особистості управляти своїми емоціями та настроєм, особливо уміння знайти їм адекватне пояснення та реалістичне вираження. Було доведено, що низька емоційна стабільність є найбільш загальною складовою частиною всіх патологічних відхилень:

неврозів, психопатій, алкоголізму тощо. Високі оцінки притаманні особам емоційно зрілим, які сміливо дивляться в обличчя фактам, спокійні, впевнені у собі, постійні у своїх планах та прихильностях, не піддаються випадковим коливанням настрою. На речі вони дивляться серйозно та реалістично, добре усвідомлюють вимоги дійсності, не приховують від себе власні недоліки, не засмучуються через дрібниці, почувають себе добре пристосованими. Низькі оцінки отримують особи, які не вміють контролювати емоції та імпульсивні потяги, принаймні не можуть виразити їх у соціально-прийнятній формі. Зовні це проявляється як поганий емоційний контроль, коливання настрою, відсутність почуття відповідальності, примхливість, уникання реальності. Внутрішньо вони відчують себе безпорадними, стомленими та неспроможними подолати життєві труднощі.

#### 4. Фактор E

E+	E–
Домінантність	Підпорядкованість

Високі оцінки за фактором свідчать про владність, прагнення до самостійності, незалежності, ігнорування соціальних умовностей та авторитетів. Такі особи діють сміливо, енергійно, активно. Живуть за своїми власними законами та міркуваннями, агресивно відстоюють свої права на самостійність і вимагають прояву самостійності від партнерів. Людина, що має низьку оцінку за фактором, поводить себе як слухняна, конформна, не вміє відстояти свою точку зору, підкоряється сильнішому, добровільно поступається власними інтересами, не вірить у себе і свої здібності, тому часто опиняється у залежності від інших, бере на себе провину, смиренно підкоряється всім обов'язкам.

#### 5. Фактор F

F+	F–
Експресивність	Стриманість



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

#### 6. Фактор G

G+	G–
Висока нормативність поведінки	Низька нормативність поведінки

Фактор G змістовно нагадує фактор С, особливо в тій частині, яка стосується регуляції поведінки. Різниця полягає в тому, що фактор G характеризує наполегливе прагнення дотримуватися моральних вимог, що не характерне для майже флегматичної поведінки осіб з високими оцінками за фактором С. На полюсі високих значень фактора знаходяться такі риси, як відповідальність, дисциплінованість, сумлінність, стійкість моральних принципів. Ці особи глибоко порядні не тому, що поводитись таким чином у певних обставинах вигідно, а тому, що вони не можуть поводитись інакше за своїми переконаннями. Вони точні і ретельні у справах, у всьому люблять порядок, правил не порушують, виконують їх навіть тоді, коли правила здаються пустою формальністю. Висока сумлінність, свідомість звичайно поєднуються з добрим самоконтролем і прагненням до ствердження загальнолюдських цінностей, інколи наперекір власним, егоїстичним цілям.

Людина, яка має низьку оцінку за фактором, схильна до мінливості, легко залишає розпочату справу. Лінива, недобросовісна, егоїстична, вона не прикладає зусиль до виконання суспільних вимог і культурних норм, зневажає моральні цінності, заради власної користі може вдатися до нечесності й обману.. Зниження оцінок за фактором G може також бути пов'язане з особистісною незрілістю, нонконформістською, протестною, епатажною поведінкою.

#### 7. Фактор Н

Н+	Н–
Сміливість	Боязкість

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

#### 8. Фактор І

І+	І–
Чутливість	Жорсткість

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

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

#### 9. Фактор L

L+	L–
Підозріливість	Довірливість

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



щиру турботу про своїх товаришів, не намагаються конкурувати з ними, виділитися, звернути на себе увагу.

#### 10. Фактор М

М+	М–
Мрійливість	Практичність

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

#### 11. Фактор N

N+	N–
Дипломатичність	Прямолінійність

Особи з високими оцінками за фактором характеризуються удаваністю, обачливістю, проникливістю, вмінням вести себе холодно і раціонально, не піддаватися емоційним поривам, бачити за почуттями логіку. Вони тримаються завжди коректно, чемно і відчужено, до всього підходять розумно й несентиментально, перед тим, як зробити щось, з холодною аналітичністю оцінюють можливі шанси, хитро й уміло будують свою поведінку, скептично ставляться до лозунгів і закликів, схильні до інтриг і вишуканої підступності. Низькі оцінки свідчать про прямолінійність, інколи грубість, нетактовність, відсутність вміння ясно мислити, проникливості й соціальної спритності. Це, як правило, наївні, відкриті люди, комунікабельні,

компанійські, які віддають перевагу простим життєвим утіхам. Вони погано розуміють мотиви поведінки інших людей, все приймають на віру, легко загоряються загальними захопленнями, сентиментальні, вразливі, не можуть приборкати логікою емоції, не вміють хитрувати, поведуться природно, просто і грубувато.

## 12. Фактор О

О+	О–
Тривожність	Спокій

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

## 13. Фактор Q1

Q1+	Q1–
Радикалізм	Консерватизм

Особи з високими оцінками за цим фактором мають різноманітні інтелектуальні інтереси, прагнуть бути добре інформованими з приводу наукових, політичних, побутових проблем, але жодної інформації не сприймають на віру, ніякі принципи не є для них абсолютними, до всього вони ставляться скептично, не довіряють авторитетам, все намагаються проаналізувати і зрозуміти самі, люблять, коли експеримент приносить щось

нове і несподіване. Вони легко змінюють свою точку зору, спокійно сприймають нові погляди та ідеї, відрізняються критичністю мислення, толерантністю до суперечностей і незрозумілостей. Низькі оцінки характерні для осіб консервативних, ригідних, які не люблять перемін. Це – люди стійких поглядів. Все нове вони зустрічають насторожено, навіть вороже, воно здається їм абсурдним і безглуздим, іншої точки зору вони не допускають, схильні до повчань, моралізацій і порад, вважають, що усі недоліки будуть подолані, якщо суворо дотримуватись усіх вимог старших і більш досвідчених людей, що власна ініціатива і винахідливість можуть тільки зруйнувати все, що і без того добре влаштовано. Вся шкода, на їх думку, походить від людей, які порушують принципи і традиції і не хочуть прийняти на віру досвід старших поколінь.

#### 14. Фактор Q2

Q2+	Q2–
Нонконформізм	Конформізм

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

#### 15. Фактор Q3

Q3+	Q3–
Високий самоконтроль	Низький самоконтроль



Фактор Q3 вимірює рівень усвідомлення людиною соціальних вимог та рівень розуміння бажаної картини соціальної поведінки. Звичайно, міра виконання соціальних вимог не може цілком бути виміряна за допомогою опитувальника. Фактор вимірює лише міру обізнаності у цих питаннях. Міра виконання соціальних вимог залежить також від факторів С та G, але, на відміну від них, високе значення Q3 свідчить про більш довільну, усвідомлену поведінку у порівнянні з високим С і про більшу чутливість до соціального схвалення й самооцінок, ніж при високих значеннях G. Високі оцінки свідчать про організованість, вміння добре контролювати свої емоції й поведінку. Людина з Q3+ діє планомірно й розмірено, наполегливо долає перешкоди, не береться за кілька справ одночасно, розпочату справу доводить до завершення. Вона добре усвідомлює соціальні вимоги й намагається їх ретельно виконувати, піклується про враження, яке справляє своєю поведінкою, про свою громадську репутацію. Надійні керівники мають високі оцінки за цим фактором. Низькі оцінки за цим фактором вказують на слабку волю і поганий самоконтроль (особливо над бажаннями). Діяльність таких осіб неупорядкована, хаотична. Вони часто розгублюються, діють нерівномірно, безладно, не вміють організувати свій час та порядок виконання справ. Нерідко вони залишають справу незавершеною і без достатніх роздумів беруться за іншу.

#### 16. Фактор Q4

Q4+	Q4–
Напруженість	Розслабленість

Високі оцінки свідчать про напруженість, збудження, активне незадоволення прагнень. Людина з Q4+ занепокоєна, збуджена, не знаходить собі місця, відчуває себе стомленою, розбитою, але не може залишитися без діла навіть в обставинах, сприятливих для відпочинку. Для цього стану також характерні емоційна неврівноваженість із перевагою зниженого настрою, дратівливість та нетерплячість. Вважається, що такий стан пов'язаний із

великою кількістю потреб, які не знайшли задоволення. При низьких оцінках на перший план виступає слабкість або відсутність прагнень і бажань. Особи такого типу байдужі до успіхів і невдач, незворушні, заспокоєні, задоволені будь-яким станом справ, не прагнуть до досягнень і перемін.

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

- 1) інтелектуальні особливості: фактори B, M, N, Q1;
- 2) емоційні особливості: фактори C, F, H, I, O, Q4;
- 3) комунікативні властивості й особливості міжособистісної взаємодії: фактори A, H, E, Q2, N, L;
- 4) регулятивні особливості: фактори Q2, G;

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

## **2.2 Опис вибірки та етапів дослідження**

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

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

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



*Рис. 2.1 Розподіл респондентів за віком*

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



*Рис. 2.2 Розподіл респондентів за досвідом підприємницької діяльності*

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

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



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

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

Дослідження ми проводили в декілька етапів:

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

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

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

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

5 етап: дослідження вольового самоконтролю за допомогою методики «Дослідження вольового самоконтролю» А.В. Звєрькова, Є.В. Ейдмана та інтерпретація отриманих даних (Додаток Д).

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

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

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

## Висновки до 2 розділу

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

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

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

### РОЗДІЛ 3

## РЕЗУЛЬТАТИ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

### 3.1 Результати оцінки об'єктивних показників конкурентоспроможності підприємств малого бізнесу

З метою кращого розуміння зовнішніх та внутрішніх факторів, які можуть впливати на конкурентоспроможність підприємств, в анкеті для оцінки конкурентоспроможності підприємств та їх думки щодо факторів конкурентоспроможності підприємствам було запропоновано ряд запитань.

На запитання на скільки балів підприємці оцінюють свою конкурентоспроможність у своїй галузі порівняно з іншими підприємцями від 0 до 10, де 0 – найменш конкурентоспроможний, 10 – найбільш конкурентоспроможний, були отримані результати, представлені на рис. 3.1.



*Рис.3.1 Розподіл респондентів за суб'єктивною оцінкою рівня конкурентоспроможності*



На запитання на скільки % підприємці досягли бажаної мети у своїй діяльності, були отримані результати, представлені на рис. 3.2.



*Рис. 3.2 Розподіл респондентів за рівнем досягнення бажаної мети у діяльності.*

Результати показали, що фінансові показники не впливають на оцінку підприємцями свого рівня досягнення бажаної мети у діяльності. Серед підприємців, які подвоїли об'єми бізнесу, були такі, що зазначали, що зовсім не досягли мети або досягли на 50%, а серед підприємців, які збільшили бізнес менше ніж на 30%, були такі, що зазначали, що досягли мети повністю. Таким чином, прослідковується зв'язок оцінки досягнення бажаної мети не з об'єктивними досягненнями, а з рівнем домагань.

На питання щодо наявності в родині інших підприємців 23 підприємці (59%) відповіли, що в родині інших підприємців немає, 16 підприємців (41%) підтвердили наявність родичів-підприємців. На питання чи вплинула наявність підприємців серед родичів на їх діяльність 6 відповіли – зовсім не вплинула, 5 – вплинула в незначній мірі, 5 – вплинула в значній мірі. Зв'язку між наявністю в родині інших підприємців та конкурентоспроможністю підприємця не встановлено, проте статистично відповіді співпадають з зарубіжними дослідженнями, проведеними раніше. Дослідження щодо

виявлення впливу зовнішніх факторів, обставин життя на прийняття рішення стати підприємцем, виявили, що близько 40 % власників-керівників малого бізнесу мали самозайнятих батьків, у порівнянні з приблизно 15 % інших професійних груп. В опитуванні понад 600 респондентів у Великій Британії від 30% до 47% осіб, які збираються розпочати чи займаються бізнесом, мають батька, який також займався бізнесом. Це можна порівняти з приблизно 20% працівників загалом [4]. Тема впливу наявності в родині підприємців на конкурентоспроможність є перспективною для подальшого дослідження.

Також анкета містила питання стосовно співвідношення впливу вроджених якостей, набутих якостей та факторів зовнішнього середовища на конкурентоспроможність. За оцінкою підприємців це співвідношення становить для кожного фактору від 30 до 40%. Відповіді не відрізнялися між групами конкурентоспроможних та неконкурентоспроможних підприємців. В кожному окремому випадку це співвідношення може змінюватися, проте кожен з вказаних факторів має великий вплив на конкурентоспроможність. Так, наприклад, при вивченні біологічних факторів було підтверджено, що генетика до 45% впливає на визначення можливостей [46] і 42% на підприємницькі наміри [42]. При дослідженні гормонів встановлено, що тестостерон впливає на схильність людей займатися самозайнятістю [51]. Вважається, що тестостерон впливає на схильність до ризику, що, у свою чергу, впливає на схильність до самозайнятості [30]. Інші дослідження показують значний взаємодіючий вплив гормону стресу «кортизолу» та адреналіну на схильність стати підприємцем. Люди з підвищеним рівнем адреналіну частіше братимуть участь у прийнятті ризикованих рішень, коли рівень кортизолу низький [52].

Зовнішні фактори: такі зовнішні фактори, як економічні кризи, епідемії, війни без сумніву мають значний, а іноді вирішальний вплив на конкурентоспроможність підприємців. Можливо, якби дослідження проводилося в інший проміжок часу з відносно стабільною економічною та

політичною ситуацією, показник впливу зовнішніх факторів на конкурентоспроможність міг би бути меншим.

На питання, які якості найбільше допомагають досягати успіху у діяльності переважна більшість досліджуваних відповіли: впевненість, рішучість, цілеспрямованість, комунікативні якості, лідерські якості, креативність.

На питання, високого рівня розвитку яких якостей не вистачає для досягнення успіху/ще більшого успіху у діяльності переважна більшість досліджуваних відповіли: креативність, стресостійкість, рішучість, комунікативність.

Як видно з результатів опитування, такі якості як креативність, стресостійкість та комунікативні якості потрапили до обох переліків.

Серед якостей, як допомагають бути конкурентоспроможним вміння ризикувати було згадане найменше разів, при цьому частими були такі якості як працьовитість, відповідальність, цілеспрямованість. З цього можна зробити висновок, що для підприємців більш характерна цілеспрямована і наполеглива праця, ніж схильність до ризику.

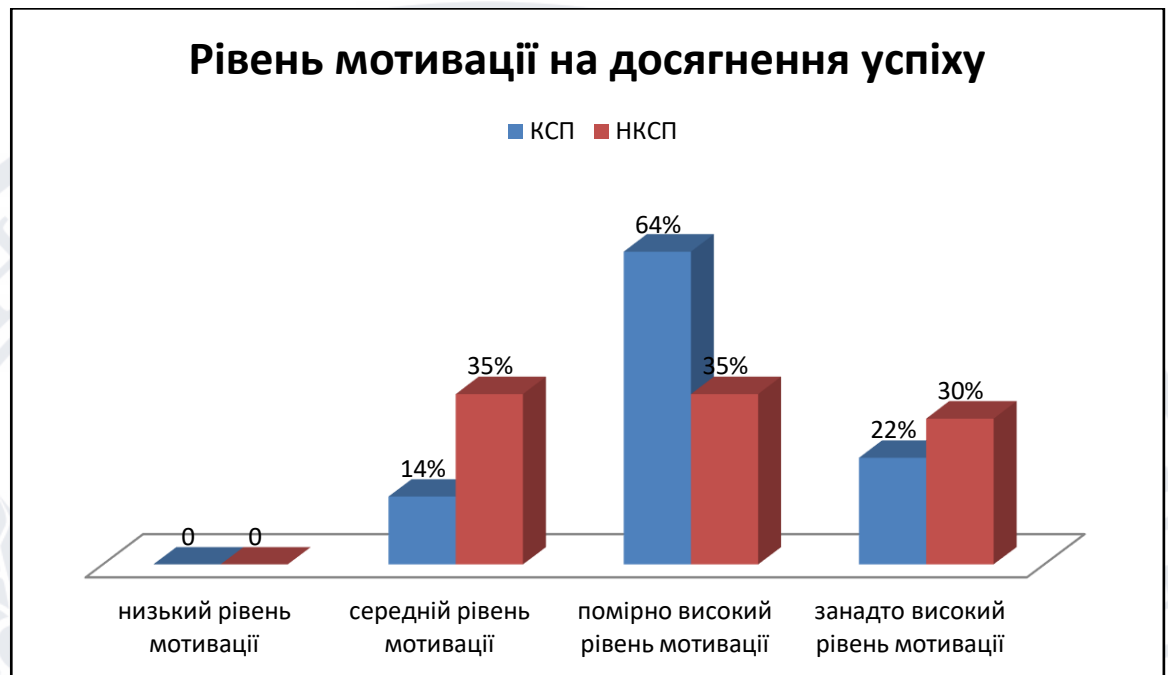
### **3.2 Аналіз особистісних якостей підприємців з різним рівнем конкурентоспроможності**

Як вказують дослідники, успіх у діяльності залежить не тільки від здібностей і знань, а й від мотивації, прагнення самостверджуватись, досягати високих результатів. Мотивація визначає потенційні можливості особистості, активність або пасивність суб'єкта в професійній діяльності, визначає професійний розвиток спеціаліста [20].

Діагностика мотивації на досягнення успіху проводилася за допомогою методики «Мотивація на досягнення успіху» Т. Елерса. Аналіз відповідей респондентів за кількістю балів свідчить про переважання помірно високого рівня мотивації до успіху серед конкурентоспроможних підприємців та приблизно рівний розподіл середнього, помірно високого та занадто



високого рівня мотивації серед неконкурентоспроможних підприємців. Результати представлені на рис. 3.1



*Рис. 3.3 Порівняння рівня мотивації на досягнення успіху КСП та НКСП*

Тобто, у конкурентоспроможних підприємців мотивація є більш однорідною та оптимальною. Як відомо, мотивацію, що визначає успішність діяльності, відрізняє не надмірно висока її сила, а оптимальна (згідно із законом Йоркса-Додсона). Підприємці з помірно високим рівнем мотивації активні, ініціативні, якщо трапляються перешкоди, шукають способи їх подолання. Продуктивність засвоєння та активність у таких людей меншою мірою залежить від зовнішнього контролю. Вони відрізняються великою вірою в себе, наполегливістю у досягненні поставленої мети. Орієнтовані на успіх люди схильні планувати своє майбутнє на віддалений час і визначати перспективи свого розвитку. Доведено, що люди, налаштовані на успіх, вибирають середні за складністю або трохи завищені, але досяжні цілі. Нереалістичні завдання ними відхиляються, бо вони вважають за краще ризикувати обачливо. Зазвичай така розважливість веде до сумарного успіху, оскільки пов'язана ні з незначними успіхами при занижених цілях, ні з

неймовірними, випадковими успіхами при завищених цілях. При невдачах у виконанні будь-якого завдання у людей, мотивованих успіху, привабливість завдання найчастіше зростає.

З метою перевірки припущення про те, що підприємці з вищим рівнем конкурентоспроможності мають вищу мотивацію на досягнення успіху, отримані результати були оброблені методом математичної статистики з використанням критерію U-Манна-Уїтні. Результати представлені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 *Результати статистичного порівняння показників мотивації до успіху у підприємців з різним рівнем конкурентоспроможності*

Найменування показника	Середній ранг		Критерій U-Манна-Уїтні	Рівень значимості
	КСП підприємці	НКС підприємці		
Мотивація до успіху	20,98	18,74	,547	,050

Розрахунок не виявив статистично значущих відмінностей між рівнем мотивації до успіху у конкурентоспроможних та неконкурентоспроможних підприємців (значення U-критерію ,547 при критичному значенні -,513).

Отримані результати свідчать про те, що рівень мотивації на досягнення успіху не впливає на результативність діяльності підприємців малого бізнесу.

Мотивація на досягнення успіху тісно пов'язана з готовністю до ризику, який є невід'ємною частиною діяльності підприємців.

Діагностика схильності до ризику проводилася за допомогою опитувальника «Схильність до ризику» А. Г. Шмельова.

Відповідно до аналізу отриманих балів у всієї вибірки підприємців схильність до ризику на середньому рівні. Такі результати можуть бути пояснені тим, що переважна більшість підприємців має значний досвід підприємницької діяльності, що становить більше 5 років і численні проведені дослідження демонструють, що з досвідом схильність до ризику

зменшується. Так само на схильність до ризику значний вплив має ситуація, яка в Україні в останні 4 роки є несприятливою для ведення бізнесу і для того, щоб втриматися на ринку, підприємцям необхідно діяти обережно.

З метою перевірки припущення про те, що підприємці з вищим рівнем конкурентоспроможності мають вищу схильність до ризику, отримані результати були оброблені методом математичної статистики з використанням критерію U-Манна-Уїтні. Результати представлені в таблиці 3.2.

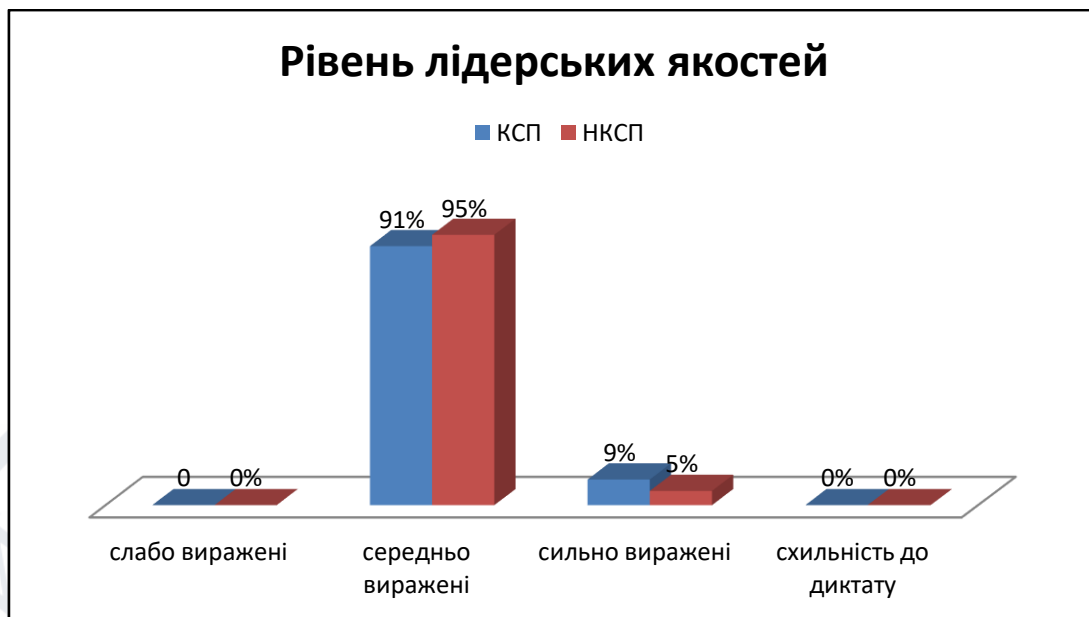
Таблиця 3.2 *Результати статистичного порівняння показників схильності до ризику у підприємців з різним рівнем конкурентоспроможності*

Найменування показника	Середній ранг		Критерій U-Манна-Уїтні	Рівень значимості
	КСП	НКС		
Схильність до ризику	22,68	18,56	,98	,050

Розрахунок не виявив статистично значущих відмінностей між рівнем схильності до ризику у конкурентоспроможних та неконкурентоспроможних підприємців (значення U-критерію ,98 при критичному значенні -1,670).

На наступному етапі була проведена діагностика лідерських здібностей. Підприємець – це передусім керівник, лідер для своєї організації і без розвинених лідерських якостей йому складно було б масштабувати бізнес, оскільки бізнес – це передусім люди. Ми визначаємо, що лідерство – це розумне й осмислене використання влади для досягнення стратегічних цілей. Діагностика лідерських якостей здійснювалася за допомогою методики «Діагностика лідерських здібностей» Є. Жарікова, Є. Крушельницького. За кількістю отриманих балів у всієї вибірки лідерські якості знаходяться на середньому рівні. Результати представлені на рис. 3.4.





*Рис. 3.4 Порівняння рівня вираженості лідерських якостей у підприємців з різним рівнем конкурентоспроможності*

З метою перевірки припущення про те, що підприємці з вищим рівнем конкурентоспроможності мають більшу вираженість лідерських якостей, отримані результати були оброблені методом математичної статистики з використанням критерію U-Манна-Уїтні. Результати представлені в таблиці 3.3.

*Таблиця 3.3 Результати статистичного порівняння показників лідерських якостей у підприємців з різним рівнем конкурентоспроможності*

Найменування показника	Середній ранг		Критерій U-Манна-Уїтні	Рівень значимості
	КСП	НКС	U	P
Лідерські якості	21,23	18,41	,457	,050

Розрахунок не виявив статистично значущих відмінностей між рівнем лідерських якостей у конкурентоспроможних та неконкурентоспроможних підприємців (значення U-критерію ,457 при критичному значенні ,771).

Отримані результати можуть свідчити не про рівень розвитку лідерських якостей, а про потребу бути лідером. Своє підприємство і свою команду вони можуть сприймати як сім'ю, а себе – як її члена, і одночасно бути керівником і членом команди.

Лідер не лише спрямовує діяльність інших, а і є прикладом самодисципліни та самовладання. Для організації власного бізнесу, долаття перешкод, діяльності в умовах невизначеності і непередбаченості підприємцю потрібно володіти розвиненими вольовими якостями. Дослідження вольового самоконтролю було проведене за допомогою методики «Дослідження вольового самоконтролю» А.В. Зверькова, Є.В. Ейдмана, яка включає шкали загального вольового самоконтролю, наполегливості та самовладання. Відповідно до отриманих балів у всіх випробуваних рівень вольового самоконтролю, наполегливості та самовладання вище середнього. Проте в межах від середніх до високих значень у конкурентоспроможних підприємців переважають вищі бали. Результати представлені в таблицях 3.4 та 3.5.

*Таблиця 3.4 Результати статистичного порівняння показників вольового самоконтролю за різними шкалами у підприємців з високим рівнем конкурентоспроможності*

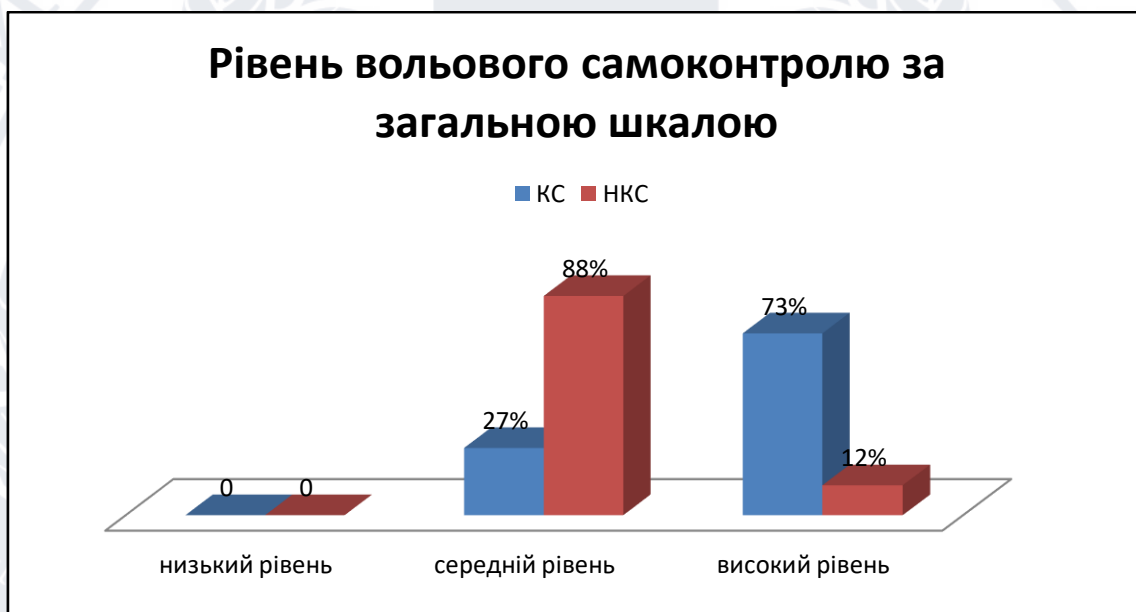
	Загальна шкала вольового самоконтролю %	Наполегливість %	Самовладання %
Низький рівень	0	0	0
Середній рівень	27	14	23
Високий рівень	73	86	77

*Таблиця 3.5 Результати статистичного порівняння показників вольового самоконтролю за різними шкалами у підприємців з низьким рівнем конкурентоспроможності*

	Загальна шкала вольового самоконтролю %	Наполегливість %	Самовладання %
Низький рівень	0	0	0
Середній рівень	65	88	65

Високий рівень	35	12	35
----------------	----	----	----

Рівень розвитку саморегуляції ми характеризуємо в цілому та окремо за такими рисами характеру як наполегливість і самовладання. За загальною шкалою рівня вольового самоконтролю у більшості опитуваних його рівень вище середнього незалежно від того, до якої групи відноситься підприємець: КС- 73%, НКС – 65%. Але в межах від середнього до максимального, вищий вольовий самоконтроль в конкурентоспроможних підприємців. Результати представлені на рис. 3.5.

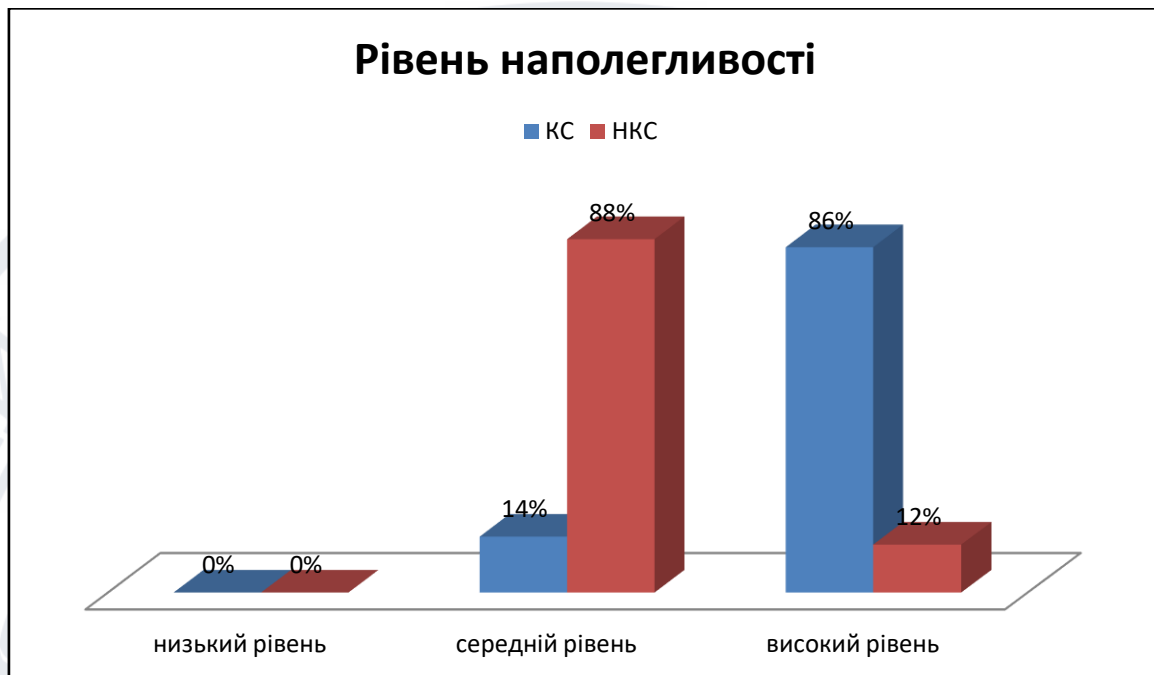


*Рис. 3.5 Порівняння вольового самоконтролю за «Загальною» шкалою у підприємців з різним рівнем конкурентоспроможності*

Високі результати притаманні респондентам емоційно зрілим, активним, самостійним, незалежним. Характерними для них є впевненість собі, власному виборі, реалістичність поглядів, впевненість в собі, розвинене почуття власного обов'язку. Варто зазначити, що такі люди на високому рівні рефлексують особисті мотиви, цілеспрямовано та планомірно реалізують свої задуми та цілі, вони контролюють свої вчинки, мають активну громадянську позицію. Інколи виникає незначна тривога та напруга з приводу бажання все контролювати, але такі люди долають внутрішню напругу та проявляють ще більше прагнення до успіху.



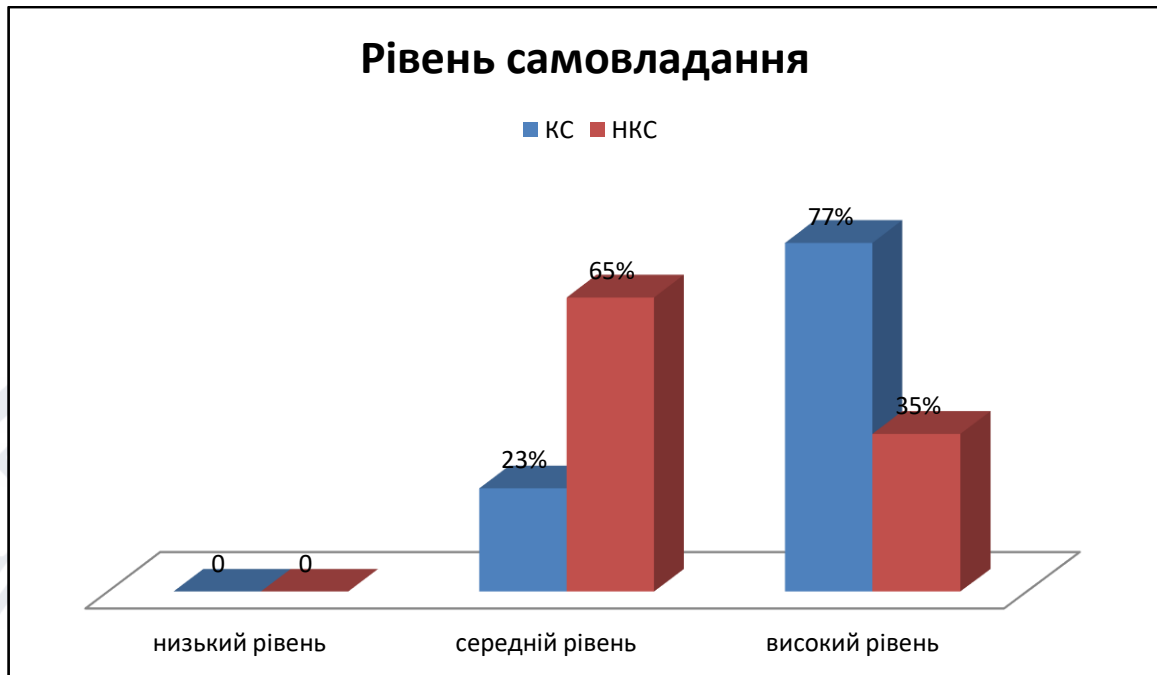
За субшкалою «Наполегливість», яка характеризує наполегливість людини, прагнення закінчити розпочату справу, ми отримали високі показники в КС-86%, НКС-12%. Результати представлені на рис. 3.6.



*Рис. 3.6 Порівняння вольового самоконтролю за шкалою «Наполегливість» у підприємців з різним рівнем конкурентоспроможності*

Результати двох груп суттєво різняться. Відтак, конкурентоспроможні підприємці (88% респондентів) - це працездатні, цілеспрямовані люди, що мобілізують максимум сил на досягнення мети.

Субшкала «Самовладання» відображає рівень вільного контролю емоціями та станами. За даною субшкалою ми отримали високі показники в КС - 77%, НКС - 35% (Рис.3.3) Це достатньо високий показник, що свідчить про емоційну стійкість респондентів. В той же час прагнення до самовладання та надмірне свідоме обмеження може призвести до підвищення внутрішньої напруги, тривожності та втоми. Результати представлені на рис. 3.7.



*Рис. 3.7 Порівняння вольового самоконтролю за шкалою «Самовладання» у підприємців з різним рівнем конкурентоспроможності*

З метою перевірки припущення про те, що підприємці з вищим рівнем конкурентоспроможності мають вищий рівень вольового самоконтролю, наполегливості та самовладання, отримані результати були оброблені методом математичної статистики з використанням критерію U-Манна-Уїтні. Результати представлені в таблиці 3.6.

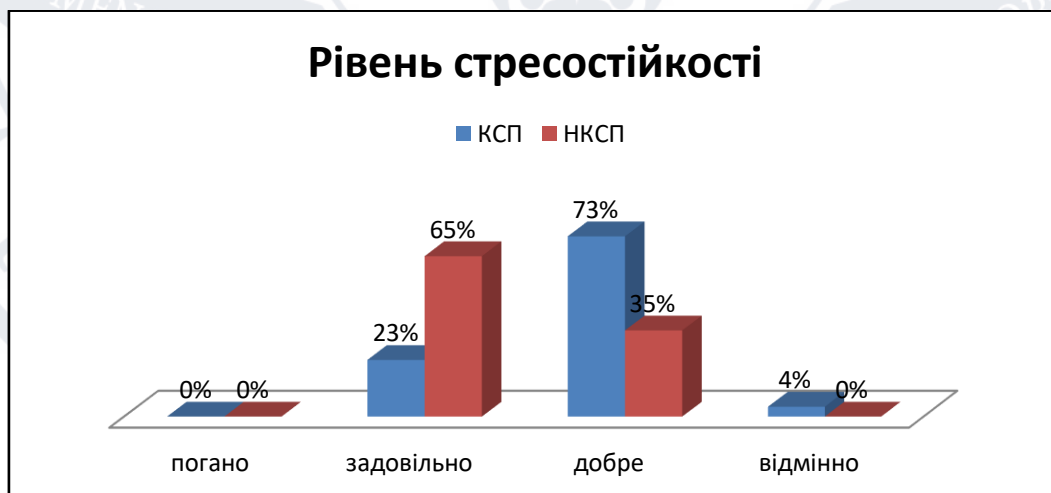
*Таблиця 3.6 Результати статистичного порівняння показників вольового самоконтролю, наполегливості та самовладання у підприємців з різним рівнем конкурентоспроможності*

Найменування показника	Середній ранг		Критерій U-Манна-Уїтні	Рівень значимості
	КСП	НКС		
Вольовий самоконтроль	26,59	11,47	<0,01	,050
Наполегливість	27,23	10,85	<0,01	,050
Самовладання	23,98	14,85	,12	,050

Розрахунок виявив статистично значущі відмінності між рівнем вольового самоконтролю (значення U-критерію <0,01 при критичному

значенні -4,153), рівнем наполегливості (значення U-критерію  $<0,01$  при критичному значенні -4,671) та рівнем самовладання (значення U-критерію ,12 при критичному значенні -2,512) у конкурентоспроможних та неконкурентоспроможних підприємців. Отже вольовий самоконтроль в опитаних респондентів на достатньо високому рівні в обох групах, але все ж в групі конкурентоспроможних підприємців він має більш високі показники, що свідчить: вольові якості особистості, самоконтроль та наполегливість є важливими якостями у формуванні конкурентоспроможності та успішності у веденні бізнесу.

Стрес є невід'ємною частиною життя будь-якої людини, проте є професійні сфери, в яких стрес вищий ніж в інших. Підприємницька діяльність відноситься до таких сфер і для подолання перешкод, невизначеності та ситуацій програшу, підприємцю необхідно мати високий рівень стресостійкості. Дослідження стресостійкості проводилося за методикою «Тест самооцінки стресостійкості» С. Коухена та Г. Вілліансона. За отриманими балами конкурентоспроможні підприємці мають переважно хороший рівень стресостійкості, неконкурентоспроможні – переважно задовільний. Результати представлені на рис. 3.8.



*Рис. 3.8 Порівняння стресостійкості у підприємців з різним рівнем конкурентоспроможності*

Стресостійкість є інтегративною властивістю особистості, яка характеризується такою взаємодією інтелектуальних, вольових,



мотиваційних та емоційних компонентів психічної діяльності, що дозволяє успішно досягти мети у складній емотивній обстановці. Отримані результати свідчать, що конкурентоспроможні підприємці мають більш оптимальну комбінацію вказаних компонентів. У них більше розвинені вольові якості, що позитивним чином впливає на їх стресостійкість.

З метою перевірки припущення про те, що підприємці з вищим рівнем конкурентоспроможності мають вищу стресостійкість, отримані результати були оброблені методом математичної статистики з використанням критерію U-Манна-Уїтні. Результати представлені в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7 *Результати статистичного порівняння показників стресостійкості у підприємців з різним рівнем конкурентоспроможності*

Найменування показника	Середній ранг		Критерій U-Манна-Уїтні	Рівень значимості
	КСП	НКС	U	P
Стресостійкість	16,34	24,74	,21	,050

Розрахунок виявив статистично значущі відмінності між рівнем стресостійкості у конкурентоспроможних та неконкурентоспроможних підприємців (значення U-критерію ,21 при критичному значенні 2,295).

Стресостійкість є одним з найважливіших компонентів конкурентоспроможності. Це підтверджується результатами анкетування серед підприємців, відповідно до якого стресостійкість найчастіше зазначалася і серед факторів, які забезпечують конкурентоспроможність, і серед факторів, яких підприємцям не вистачає для досягнення вищого рівня конкурентоспроможності.

На наступному етапі проводилося дослідження комплексу особистісних рис, зокрема інтелекту та комунікативних якостей за допомогою 16-факторного особистісного опитувальника Кеттелла.

Результати представлені в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8 Результати дослідження за 16-факторним особистісним опитувальником Кеттелла

Шкали	КСП, %			НКСП, %		
	Високий рівень	Середній рівень	Низький рівень	Високий рівень	Середній рівень	Низький рівень
Фактор А «замкнутість-товариськ.»	59	41	0	53	41	6
Фактор В «Низьк. інтелект – висок. інтелект»	54	23	23	53	30	17
Фактор С «Емоц нестаб.-стабільність»	41	41	18	35	41	24
Фактор Е «Підпоряд.-домінантність»	64	36	0	59	29	12
Фактор Ф «Стриманість - експресивн.»	0	36	64	0	41	59
Фактор Г «Низька нормат. повед./висока нормат.повед»	36	50	14	17	53	30
Фактор Н «Сорм'язлив. – сміливість»	73	27	0	47	41	12
Фактор І «Жорстокість - чутливість»	13	13	74	53	35	12
Фактор Л «Довірливість - підозрілість»	27	23	50	35	30	35
Фактор М «Практичність -мрійливість»	46	16	36	47	47	6
Фактор N «Прямолінійн.-дипломатичн.»	0	18	82	0	35	65
Фактор О «Спокій - тривожність»	9	0	91	0	24	76
Фактор Q1 «Консерватизм-радикалізм»	46	50	4	41	47	12
Фактор Q2 «Конформізм - нонконформізм»	36	55	9	35	47	18
Фактор Q3 «Низьк.самокон.-висок.самокон.»	50	36	14	17	59	24
Фактор Q4 «Розслабл.-напруженість»	0	32	68	12	65	23

За фактором А «замкнутість – товариськість» в обох групах від 5 до 10 стенів, з переважною більшістю середніх та високих стенів: КСП - 59% високі показники, 41% середні, НКСП – 53% високі показники, 41% середні, 6% низькі, що свідчить про переважання якості «товариськість» в

досліджуваних обох групах. Для підприємців обох груп характерні різноманітність та яскравість емоційних проявів, природність та невимушеність поведінки, готовність до співпраці, чутливе, уважне ставлення до людей, доброта та сердечність, вони добре уживаються в колективі, активні в налагодженні контактів, їм подобається робота з людьми, участь у громадських заходах.

За фактором В «Низький інтелект – високий інтелект» в обох групах від 5 до 10 стенів з переважною більшістю середніх та високих стенів: КСП - 54% високі показники, 23% середні, 23% – низькі, НКСП – 53% високі показники, 30% середні, 17% низькі, що свідчить про хороші інтелектуальні здібності переважної більшості досліджуваних обох груп, вони швидко схоплюють нове, швидко навчаються.

За фактором С «емоційна нестабільність – емоційна стабільність» в обох групах від 4 до 10 стенів з переважною більшістю середніх та високих стенів: КСП - 41% високі показники, 41% середні, 18% – низькі, НКСП – 35% високі показники, 41% середні, 24% низькі, що свідчить про емоційну стабільність переважної більшості досліджуваних обох груп, вони емоційно зрілі, сміливо дивляться в обличчя фактам, спокійні, впевнені у собі, постійні у своїх планах та прихильностях, не піддаються випадковим коливанням настрою. На речі вони дивляться серйозно та реалістично, добре усвідомлюють вимоги дійсності, не приховують від себе власні недоліки, не засмучуються через дрібниці, почувають себе добре пристосованими.

За фактором Е «підпорядкованість – домінантність» в обох групах від 4 до 10 стенів з переважною більшістю високих стенів: КСП - 64% високі показники, 36% середні, НКСП – 59% високі показники, 29% середні, 12% низькі, що свідчить про домінантність переважної більшості досліджуваних обох груп, для них характерне прагнення до самостійності, незалежності, ігнорування соціальних умовностей та авторитетів. Такі особи діють сміливо, енергійно, активно. Живуть за своїми власними законами та міркуваннями,



агресивно відстоюють свої права на самостійність і вимагають прояву самостійності від партнерів.

За фактором F «стриманість – експресивність» в обох групах від 2 до 7 стенів, з переважанням низьких значень: КСП - 64% низькі показники, 36% середні, НКСП – 59% низькі показники, 41% середні, що свідчить про стриманість переважної більшості досліджуваних обох груп. Дослідження показують, що міра прояву цієї риси відповідає мірі інгібіції (тиску) при вихованні. Тиск може залежати як від умов життя і культурних норм, так і від родинних традицій. Низькі оцінки свідчать про стриманість, стурбованість, схильність все ускладнювати, до всього підходити занадто серйозно і обережно. Такі особи живуть у постійній турботі про своє майбутнє, занепокоєні наслідками своїх вчинків, постійно очікують на можливі невдачі та нещастя. Для захисту від невдач приймають запобіжні міри, старанно планують свої вчинки.

За фактором G «низька нормативність поведінки – висока нормативність поведінки» в обох групах від 5 до 9 стенів, з переважанням середніх значень: КСП - 36% високі показники, 50% середні, 14% – низькі, НКСП – 17% високі показники, 53% середні, 30% низькі, що свідчить про середню нормативність поведінки переважної більшості досліджуваних обох груп. Їм притаманні такі риси, як відповідальність, дисциплінованість, сумлінність, стійкість моральних принципів.

За фактором H «боязкість – сміливість» в групі конкурентоспроможних підприємців переважають високі стени 73%, та є середні 27%, в групі неконкурентоспроможних, приблизно рівна кількість високих – 47% та середніх стенів – 41%, та незначна кількість низьких – 12%, що може свідчити про більшу сміливість конкурентоспроможних підприємців, проте ця якість достатньо розвинена в обох групах. Високі оцінки свідчать про несприйнятливості до загрози, сміливість, потяг до ризику та гострих почуттів. Обстеження осіб з H+ показують, що вони вільно встановлюють контакти, не відчують труднощів у спілкуванні, охоче і багато говорять, не

розгублюються при зіткненні з непередбаченими обставинами, про невдачі швидко забувають, не роблять належних висновків із пережитих покарань.

За фактором І «жорсткість – чутливість» в групі конкурентоспроможних підприємців переважають низькі стени 74%, та присутні незначна кількість середніх 13% та високих 13% стени, в групі неконкурентоспроможних переважають високі стени – 53%, середніх 35% та низьких 12%, що може свідчити про більшу жорсткість конкурентоспроможних підприємців. Їм притаманні такі риси як мужність, суворість, практичність та реалістичність. До життя вони підходять з логічною міркою, більше довіряють розуму, ніж почуттям, не довіряють враженням і відчуттям, інтуїцію заміняють розрахунком.

За фактором L «довірливість – підозрілість» в групі конкурентоспроможних підприємців переважають низькі стени 50%, та присутні приблизно однакова кількість середніх 23% та високих 27% стени, в групі неконкурентоспроможних приблизно однакова кількість високих – 35%, середніх 30% та низьких 35% стени, що може свідчити про більшу підозрілість конкурентоспроможних підприємців. Довірливість чи підозрілість може обумовлюватися як особистісними якостями, так і отриманим досвідом, оскільки бізнес – це сфера діяльності з високою конкуренцією та змагальністю.

За фактором М «практичність – мрійливість» в групі конкурентоспроможних підприємців переважають високі 46% та низькі 36% стени з невеликою кількістю середніх – 18%, в групі неконкурентоспроможних, приблизно рівна кількість високих – 47% та середніх 47% стени, та незначна кількість низьких – 6%, що може свідчити про вищий рівень мрійливості НКСП. Розподіл за цим фактором серед конкурентоспроможних підприємців полюсний, середні значення незначні. Це може співвідноситися зі сферою діяльності, оскільки серед респондентів є представники як професій, що потребують творчого підходу, так і представники технічних напрямків.



За фактором N «прямолинійність – дипломатичність» в групі конкурентоспроможних підприємців переважають низькі 82% стени з невеликою кількістю середніх – 12%, в групі неконкурентоспроможних теж переважають низькі стени - 65%, проте досить велика кількість середніх стенив – 35%, що свідчить про прямолинійність переважної більшості досліджуваних обох груп з переважанням цієї риси у конкурентоспроможних підприємців. Вони характеризуються обачливістю, проникливістю, вмінням вести себе холодно і раціонально, не піддаватися емоційним поривам, бачити за почуттями логіку. Вони тримаються завжди коректно, чемно і відчужено, до всього підходять розумно й несентиментально, перед тим, як зробити щось, з холодною аналітичністю оцінюють можливі шанси, хитро й уміло будують свою поведінку, скептично ставляться до лозунгів і закликів, схильні до інтриг і вишуканої підступності.

За фактором O «спокій – тривожність» в обох групах від 1 до 8 стенив, з переважанням низьких значень: КСП - 91% низькі показники, 9% середні, НКСП – 76% низькі показники, 24% середні, що свідчить про високий рівень спокою переважної більшості досліджуваних обох груп. Таких осіб можна описати як веселих, життєрадісних, задоволених життям, впевнених у своїх успіхах і можливостях. Вони жваво відгукуються на всі події, що відбуваються, знаходять цікаве і нове для себе у повсякденних справах.

За фактором Q1 «консерватизм – радикалізм» в обох групах від 5 до 10 стенив, з переважанням високих та середніх значень: КСП - 46% високі показники, 50% середні, 4% – низькі, НКСП – 41% високі показники, 47% середні, 12% низькі, що свідчить про направленість на зміни та розвиток переважної більшості досліджуваних обох груп, вони мають різноманітні інтелектуальні інтереси, прагнуть бути добре інформованими з приводу наукових, політичних, побутових проблем, до всього вони ставляться скептично, не довіряють авторитетам, все намагаються проаналізувати і зрозуміти самі, люблять, коли експеримент приносить щось нове і несподіване. Вони легко змінюють свою точку зору, спокійно сприймають



нові погляди та ідеї, відрізняються критичністю мислення, толерантністю до суперечностей і незрозумілостей.

За фактором Q2 «конформізм – нонконформізм» в групі конкурентоспроможних підприємців від 5 до 9 стенів, в групі неконкурентоспроможних підприємців від 4 до 10 стенів, з переважанням середніх та високих значень: КСП - 36% високі показники, 55% середні, 9% низькі, НКСП – 35% високі показники, 47% середні, 18% низькі, що свідчить про нонконформізм переважної більшості досліджуваних. Вони поведуться незалежно, за власною ініціативою не шукають контактів з оточенням, прагнуть усе робити самостійно: самі приймають рішення, самі несуть відповідальність, готові пожертвувати будь-якими зручностями, аби зберегти свою незалежність.

За фактором Q3 «низький самоконтроль – високий самоконтроль» в групі конкурентоспроможних підприємців від 5 до 10 стенів, з більшою кількістю високих значень, в групі неконкурентоспроможних підприємців від 5 до 9 стенів, з більшою кількістю середніх значень: КСП - 50% високі показники, 36% середні, 14% низькі, НКСП – 17% високі показники, 59% середні, 24% низькі, що може свідчити про дещо вищий рівень самоконтролю в групі конкурентоспроможних підприємців, який свідчить про організованість, вміння добре контролювати свої емоції й поведінку.

За фактором Q4 «розслабленість – напруженість» в групі конкурентоспроможних підприємців від 3 до 7 стенів з переважною більшістю низьких значень та відсутністю високих, в групі неконкурентоспроможних підприємців від 4 до 8 стенів, з більшою кількістю середніх значень: КСП - 32% середні показники, 68% – низькі, НКСП – 12% високі показники, 65% середні, 23% низькі, що може свідчити про більшу розслабленість досліджуваних в групі конкурентоспроможних підприємців. При низьких оцінках на перший план виступає слабкість або відсутність прагнень і бажань. Особи такого типу байдужі до успіхів і

невдач, незворушні, заспокоєні, задоволені будь-яким станом справ, не прагнуть до досягнень і перемін.

З метою перевірки припущення про те, що підприємці з вищим рівнем конкурентоспроможності мають краще розвинені інтелектуальні особливості, комунікативні якості, емоційні властивості та регулятивні особливості, отримані результати були оброблені методом математичної статистики з використанням U-критерію Манна-Уїтні. Результати представлені в таблиці 3.9.

Таблиця 3.9 *Результати статистичної обробки за 16-факторним особистісним опитувальником Кеттелла*

Фактор	Середній ранг		Критерій U-Манна-Уїтні	Рівень значимості
	КСП	НКС		
Фактор А «замкнутість - товариськість»	20,77	19,00	,644	,050
Фактор В «Низький інтелект – високий інтелект»	19,32	20,88	,685	,050
Фактор С «Емоц. нестабільність – емоц. стабільність»	21,20	18,44	,457	,050
Фактор Е «Підпорядкован. -домінантність»	21,48	18,09	,362	,050
Фактор F «Стриманість -експресивність»	19,02	21,26	,547	,050
Фактор G «Низька нормат. повед. - висока нормат.повед»	22,48	16,79	,124	,050
Фактор Н «Боязкість –сміливість»	23,16	15,91	,048	,050
Фактор І «Жорстокість-чутливість»	14,52	27,09	<0,001	,050
Фактор L «Довірливість-підозрілість»	18,07	22,50	,232	,050
Фактор М «Практичність-мрійливість»	19,18	21,06	,624	,050
Фактор N «Прямолінійність - дипломатичність»	16,80	24,15	,045	,050
Фактор О «Спокій - тривожність»	15,98	25,21	,011	,050
Фактор Q1 «Консерватизм -радикалізм»	20,48	19,38	,769	,050
Фактор Q2 «Конформізм -нонконформізм»	20,18	19,76	,922	,050
Фактор Q3 «Низьк.самокон.- висок.самокон.»	23,52	15,44	,027	,050
Фактор Q4 «Розслабленість - напруженість»	15,24	26,03	,03	,050



Розрахунок не виявив статистично значущих відмінностей у конкурентоспроможних та неконкурентоспроможних підприємств за факторами: А «замкнутість – товариськість» (значення U-критерію ,644 при критичному значенні ,491); В «низький (практичний) інтелект – високий (абстрактний) інтелект» (значення U-критерію ,685 при критичному значенні -,432); С «емоційна нестабільність – емоційна стабільність» (значення U-критерію ,457 при критичному значенні ,763); «Е» «підпорядкованість – домінантність» (значення U-критерію ,362 при критичному значенні ,939); «F» «стриманість – експресивність» (значення U-критерію ,547 при критичному значенні -,621); «G» «низька нормативність поведінки – висока нормативність поведінки» (значення U-критерію ,124 при критичному значенні 1,583); «L» «довірливість – підозрілість» (значення U-критерію ,232 при критичному значенні -1,227); «M» «практичність – мрійливість» (значення U-критерію ,624 при критичному значенні -,517); «Q1» «консерватизм – радикалізм» (значення U-критерію ,769 при критичному значенні ,305); «Q2» «конформізм – нонконформізм» (значення U-критерію ,922 при критичному значенні ,116).

Розрахунок виявив статистично значущі відмінності у конкурентоспроможних та неконкурентоспроможних підприємств за факторами: «Н» «боязкість – сміливість» (значення U-критерію ,048 при критичному значенні 2,004); «І» «жорсткість – чутливість» (значення U-критерію <0,001 при критичному значенні -3,449); «N» «прямолінійність – дипломатичність» (значення U-критерію ,045 при критичному значенні -2,055); «О» «спокій – тривожність» (значення U-критерію ,011 при критичному значенні -2,545); «Q3» «низький самоконтроль – високий самоконтроль» (значення U-критерію ,027 при критичному значенні 2,234); «Q4» «розслабленість – напруженість» (значення U-критерію ,03 при критичному значенні -2,965).

Проведені розрахунки свідчать про те, що конкурентоспроможні підприємці не відрізняються від неконкурентоспроможних рівнем інтелекту,



комунікативних якостей, лідерських якостей, схильності до ризику, мотивації до успіху. В обох групах переважають такі якості як товариськість, емоційна стабільність, домінантність, стриманість, висока нормативність поведінки, нонконформізм. При цьому статистично підтверджена різниця у рівні вольового самоконтролю, стресостійкості - в конкурентоспроможних підприємств вони статистично вищі. Також конкурентоспроможні підприємці демонструють такі якості як сміливість, жорсткість, прямолінійність, спокій, високий самоконтроль, розслабленість, в той час як неконкурентоспроможні більш чутливі, дипломатичні, тривожні, напружені та з нижчим рівнем самоконтролю.

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

Симптомокомплекс інтелектуальних особливостей утворюють фактори В «низький інтелект – високий інтелект» / «конкретне мислення – абстрактне мислення», М «практичність – мрійливість», Н «прямолінійність – дипломатичність», Q1 «консерватизм – радикалізм». Відповідно до отриманих статистичних даних з усіх факторів, що входять до цього комплексу КСП відрізняють від НКСП більшою прямолінійністю, тобто в цілому комплекс інтелектуальних особливостей КСП та НКСП не має значних відмінностей.

Симптомокомплекс емоційних особливостей утворюють фактори С «емоційна нестабільність – емоційна стабільність», F «стриманість – експресивність», Н «боязкість – сміливість», І «жорсткість – чутливість», О «спокій – тривожність» та Q4 «розслабленість – напруженість». За результатами статистичної обробки КСП відрізняються від НКСП вищими показниками за 4 з 6 вказаних факторів, а саме за факторами Н, О, І, Q4, що свідчить про значну відмінність між групами симптомокомплексом

емоційних особливостей. КСП більш сміливі, жорсткі, спокійні та розслаблені, ніж НКСП.

Симптомокомплекс комунікативних властивостей й особливостей міжособистісної взаємодії включає фактори А «замкнутість – товариськість», Н «боязкість – сміливість», Е «підпорядкованість – домінантність», Q2 «конформізм – нонконформізм», N «прямолінійність – дипломатичність» та L «довірливість – підозрілість». Відповідно до отриманих статистичних даних з 6 факторів, що входять до цього комплексу КСП відрізняють від НКСП за 2 - більшою сміливістю та прямолінійністю в контактах, тобто в цілому комплекс комунікативних властивостей й особливостей міжособистісної взаємодії КСП та НКСП не має значних відмінностей.

Симптомокомплекс регулятивних особливостей включає фактори Q2 «конформізм – нонконформізм» та G «низька нормативність поведінки – висока нормативність поведінки». Відповідно до отриманих статистичних даних відмінностей за цими факторами між КСП та НКСП немає.

### **3.3. Факторна модель особистісних рис конкурентоспроможних підприємців**

Для виявлення взаємозв'язків між компонентами конкурентоспроможності та створення портрету конкурентоспроможного підприємця малого бізнесу було проведено кореляційний аналіз з використанням коефіцієнта кореляції рангу Спірмена. За результатами кореляційного аналізу виявлено 3 блоки факторів: емоційно-вольовий, блок стресостійкості та творчий блок. Взаємозв'язки представлені на рис 3.9.

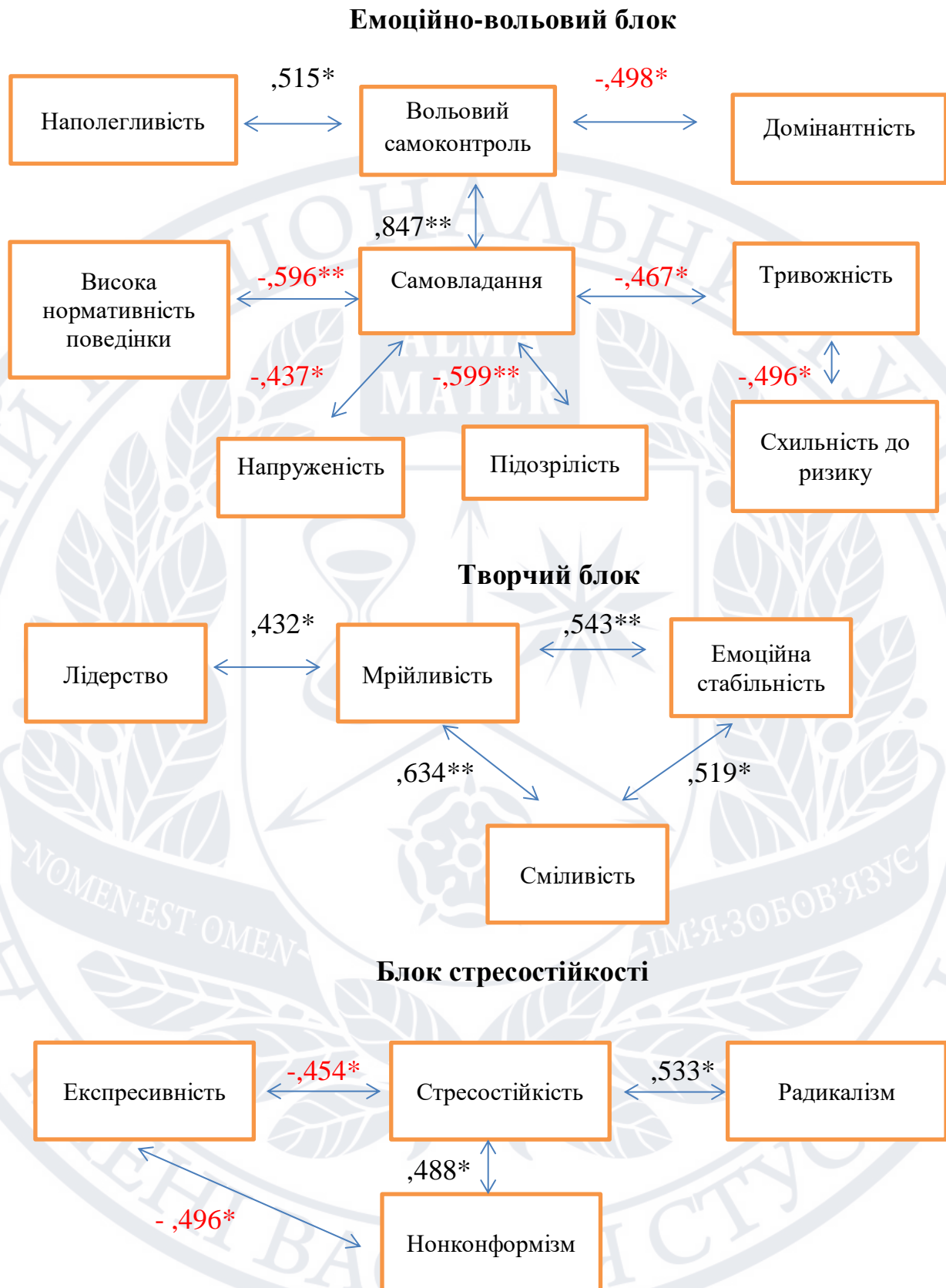


Рис. 3.9 Схема кореляцій рис конкурентоспроможних підприємців

\*Кореляція значима лише на рівні 0,05 (двостороння).

\*\*Кореляція значима лише на рівні 0,01 (двостороння).



Результати проведеного дослідження разом з кореляційним аналізом дозволили сформуванати портрет конкурентоспроможного підприємця. Ним є підприємець з помірно високим рівнем мотивації до успіху, середнім рівнем схильності до ризику, середньо вираженими лідерським якостями, високо розвиненим вольовим самоконтролем, наполегливістю та самовладанням та високою стресостійкістю. Йому притаманний середній або високий розвиток таких якостей як товариськість, емоційна стабільність, домінантність, стриманість, нормативність поведінки, довірливість, нонконформізм, самоконтроль та розслабленість; високий рівень розвитку таких якостей як сміливість, жорсткість, прямолінійність та спокій; в рівній мірі практичний та абстрактний інтелект, мрійливість та практичність.

Кореляційний аналіз виявив, що чим вищий вольовий самоконтроль, тим нижча домінантність, що разом з середніми показниками лідерства може свідчити про демократичний стиль управління. Зі зростанням рівня самовладання зменшується тривожність, підозрілість, напруженість та суворе дотримання норм поведінки. В свою чергу зі зменшенням тривожності проявляється більша схильність до ризику. Позитивними кореляціями пов'язані між собою такі якості як мрійливість, лідерство, емоційна стабільність та сміливість. Мрійливість може свідчити про більший творчий потенціал та потребу в досягненні вищих цілей та в лідерстві, і в поєднанні з емоційною стабільністю дозволяє підприємцям бути більш сміливими. В свою чергу підвищення рівня стресостійкості підвищує рівень радикалізму та нонконформізму, що дозволяє приймати нестандартні рішення та не плисти за течією. Також зі збільшенням стресостійкості зменшується експресивність.

Стосовно неконкурентоспроможних підприємців важливо відмітити наступні кореляції, що відрізняють їх від конкурентоспроможних:

Вольові якості не мають кореляцій з іншими якостями, ймовірно через те, що вони мають середній рівень вираженості, як і переважна більшість інших якостей неконкурентоспроможних підприємців.

Кореляційний аналіз ризик неконкурентоспроможних підприємств виявив іншу комбінацію зав'язків, що наведена на рис. 3.10

### Інтелектуально-емоційний блок

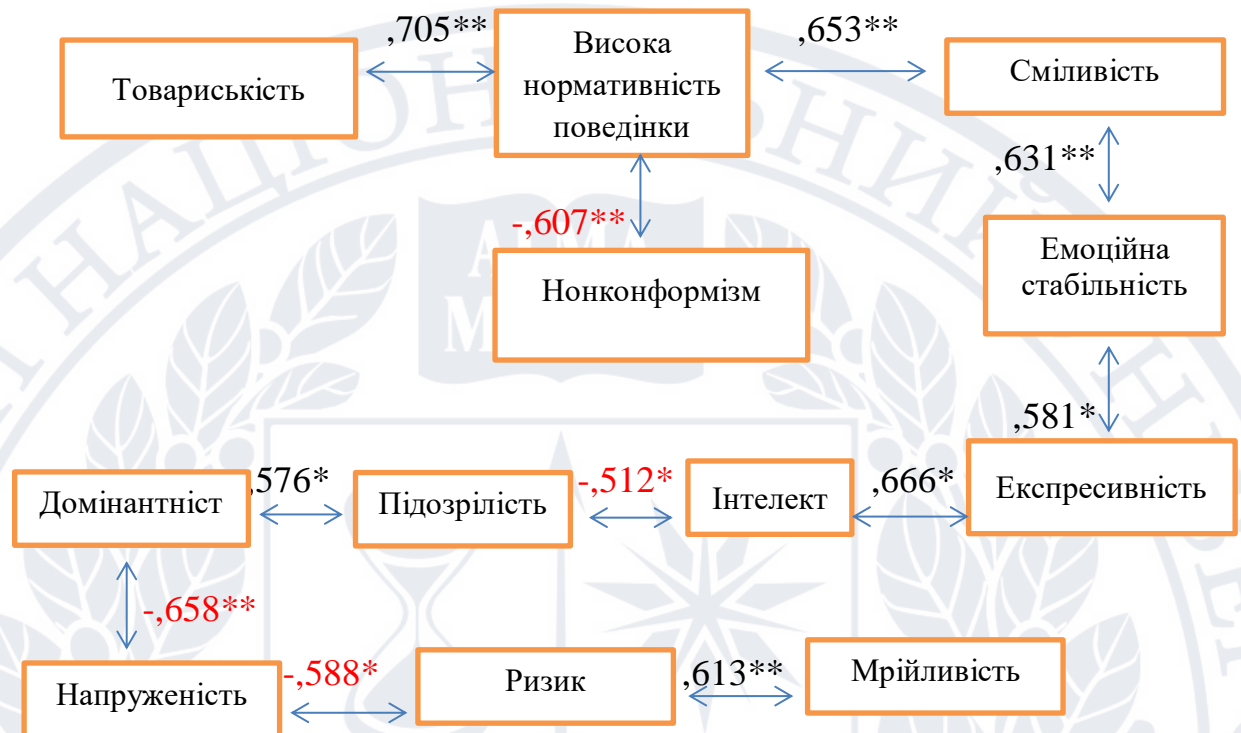


Рис. 3.10 Схема кореляційних зв'язків між інтелектуальними та емоційними властивостями підприємств

Мотивація має позитивну кореляцію зі стресостійкістю (коеф. кореляц.  $,522^{*}$ ).

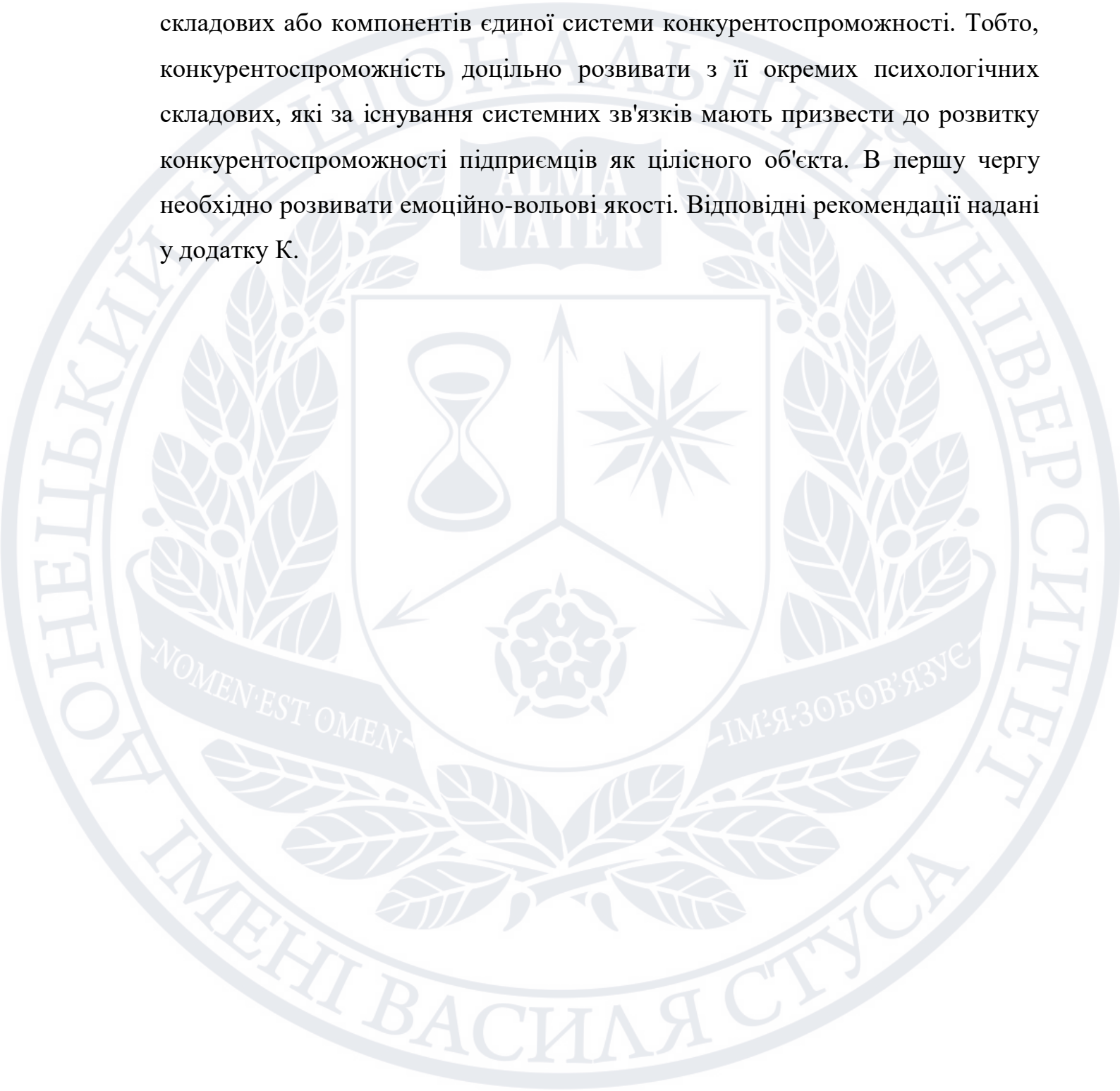
\*Кореляція значима лише на рівні 0,05 (двостороння).

\*\*Кореляція значима лише на рівні 0,01 (двостороння).

Наведена схема відображає зв'язки між інтелектуальними та емоційними властивостями та містить переважно парні кореляції, на відміну від кореляцій між якостями конкурентоспроможних підприємств, що мають більше взаємозв'язків та містять вольовий блок.

Кореляційний аналіз підтвердив відмінність між групами за емоційно-вольовими якостями та необхідність їх розвитку у підприємств з нижчим рівнем конкурентоспроможності.

Взаємозв'язок проаналізованих компонентів конкурентоспроможності дає можливість говорити про те, що розвиток конкурентоспроможності підприємців можливий шляхом розвитку окремих пов'язаних між собою складових або компонентів єдиної системи конкурентоспроможності. Тобто, конкурентоспроможність доцільно розвивати з її окремих психологічних складових, які за існування системних зв'язків мають призвести до розвитку конкурентоспроможності підприємців як цілісного об'єкта. В першу чергу необхідно розвивати емоційно-вольові якості. Відповідні рекомендації надані у додатку К.





### Висновки до розділу 3

За результатами дослідження ми можемо стверджувати, що існує зв'язок між особистісними якостями підприємців малого бізнесу та їх конкурентоспроможністю.

За частиною якостей КСП та НКСП не відрізняються, зокрема це стосується мотивації на досягнення успіху, схильності до ризику, лідерських та комунікативних якостей та інтелектуальних здібностей. В обох групах переважають такі якості як товарищескість, емоційна стабільність, домінантність, стриманість, висока нормативність поведінки та нонконформізм.

Відмінності стосуються переважно емоційно-вольової сфери. Дослідження виявило, що у КСП вольовий самоконтроль, наполегливість і самовладання на високому рівні, у НКСП – на середньому.

За отриманими балами конкурентоспроможні підприємці мають переважно хороший рівень стресостійкості, неконкурентоспроможні – переважно задовільний.

Також конкурентоспроможні підприємці більше демонструють такі якості як сміливість, жорсткість, прямолінійність, спокій, високий самоконтроль, розслабленість, в той час як неконкурентоспроможні більш чутливі, дипломатичні, тривожні, напружені та з нижчим рівнем самоконтролю.

Кореляційний аналіз показав відмінність у взаємозалежності різних якостей КСП та НКСП, зокрема взаємозалежність емоційно-вольових якостей в КСП, в той час як у НКСП в систему емоційних якостей включений інтелект, а не воля.

## ВИСНОВКИ

У висновках проаналізовано основні результати дослідження.

В результаті проведеного теоретичного аналізу зарубіжних та вітчизняних досліджень проблеми конкурентоспроможності підприємців малого бізнесу було сформовано поняття конкурентоспроможності, визначені критерії оцінки конкурентоспроможності та компоненти для дослідження.

Визначено, що конкурентоспроможність - це складна, багаторівнева інтегральна особистісна та професійна властивість підприємців, що виявляється в діяльності, поведінці та відносинах суб'єкта, які здійснюються в умовах змагальності та зумовлюють його переваги, регулюються цілями діяльності, особистісними смислами та моральними нормами.

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

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

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

В результаті емпіричного дослідження вибірки з 39 підприємців малого бізнесу було встановлено, що підприємці з різним рівнем

конкурентоспроможності мають відмінності у прояві певних особистісних рис, що пов'язані системними зв'язками.

Обидві групи мають переважно високий рівень мотивації на досягнення успіху, середній рівень лідерських якостей та схильності до ризику. Результати за 16-факторним опитувальником Кеттела показали, що обидві групи мають схожий симптомокомплекс інтелектуальних, комунікативних та регулятивних особливостей.

Симптомокомплекс інтелектуальних особливостей утворюють фактори В «низький інтелект – високий інтелект» / «конкретне мислення – абстрактне мислення», М «практичність – мрійливість», N «прямолінійність – дипломатичність», Q1 «консерватизм – радикалізм». Відповідно до отриманих статистичних даних з усіх факторів, що входять до цього комплексу КСП відрізняють від НКСП більшою прямолінійністю, тобто в цілому комплекс інтелектуальних особливостей КСП та НКСП не має значних відмінностей.

Симптомокомплекс комунікативних властивостей й особливостей міжособистісної взаємодії включає фактори А «замкнутість – товариськість», Н «боязкість – сміливість», Е «підпорядкованість – домінантність», Q2 «конформізм – нонконформізм», N «прямолінійність – дипломатичність» та L «довірливість – підозрілість». Відповідно до отриманих статистичних даних з 6 факторів, що входять до цього комплексу КСП відрізняють від НКСП за 2 - більшою сміливістю та прямолінійністю в контактах, тобто в цілому комплекс комунікативних властивостей й особливостей міжособистісної взаємодії КСП та НКСП не має значних відмінностей.

Симптомокомплекс регулятивних особливостей включає фактори Q2 «конформізм – нонконформізм» та G «низька нормативність поведінки – висока нормативність поведінки», що не мають відмінностей по вибірці.

Суттєві відмінності між групами складає рівень розвитку вольового самоконтролю, наполегливості та самовладання: у КСП їх рівень високий, у НКСП – середній, а також стресостійкості – у КСП стресостійкість хороша, у



НКСП - задовільна. Крім того, групи відрізняються за емоційними особливостями. Симптомокомплекс емоційних особливостей утворюють фактори С «емоційна нестабільність – емоційна стабільність», F «стриманість – експресивність», Н «боязкість – сміливість», І «жорсткість – чутливість», О «спокій – тривожність» та Q4 «розслабленість – напруженість». За результатами статистичної обробки КСП відрізняються від НКСП вищими показниками за 4 з 6 вказаних факторів, а саме за факторами Н, О, І, Q4, що свідчить про значну відмінність між групами симптомокомплексом емоційних особливостей. КСП більш сміливі, жорсткі, спокійні та розслаблені, ніж НКСП.

Кореляційний аналіз показав відмінність у взаємозалежності різних якостей КСП та НКСП. В КСП кореляційні зв'язки утворюють системи, зокрема існує взаємозалежність емоційно-вольових якостей: самовладання має негативні кореляції з тривожністю, підозрілістю, напруженістю та дотриманням норм поведінки; позитивні кореляції мають мрійливість, лідерство, емоційна стабільність та сміливість; стресостійкість має негативні кореляції з радикалізмом та нонконформізмом. У НКСП кореляційні зв'язки утворюють переважно пари. В систему емоційних якостей включений інтелект, а не воля.

Підтверджена гіпотеза про те, що в структурі особистості підприємця малого бізнесу існують специфічні комплекти особистісних рис, які обумовлюють рівень його конкурентоспроможності лише у системному поєднанні цих рис.

Виходячи з отриманих результатів надані рекомендації з підвищення рівня конкурентоспроможності підприємців.

Конкурентоспроможність – це складне явище, для вивчення якого необхідно проводити подальші системні дослідження з метою вивчення різних груп підприємців та всебічного дослідження їх особистості. Отримані емпіричні дані, узагальнення та висновки можуть використовуватися студентами та викладачами з даної тематики у процесі підготовки,

перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців відповідних напрямків. Одержані результати можна використовувати для створення тренінгових програм для розвитку конкурентоспроможності як діючих так і майбутніх підприємців.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ПОСИЛАНЬ

1. Абдулаєва І.Б. Психологічні особливості підприємницької діяльності сфери торгівлі: зарубіжний досвід досліджень. Актуальні проблеми психології: Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія : зб. наук. праць за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. К. : Вид-во «А.С.К.», 2010. Т. 1. Ч. 27. С. 13–20.
2. Андріяко Т. Конкурентоспроможність як прояв акмеологічної культури особистості. Рідна школа. 2011. № 10. С. 64-67. Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/rsh\\_2011\\_10\\_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/rsh_2011_10_20) (дата звернення: 01.10.2022).
3. Булавіна О. А. Особистісний потенціал підприємницької діяльності: формування економічного мислення та комерційного інтелекту в умовах навчальної дисципліни «Психологія підприємницької діяльності». Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Психологія» : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, червень 2020. № 11. С. 107–114.
4. Ваврик А. Й. Професіоналізм та конкурентоздатність особистості: психолого-соціальні аспекти. Демократичне врядування. 2013. Вип. 12. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr\\_2013\\_12\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2013_12_10).
5. Варій М.Й., Загальна психологія. 2-ге вид., випр. і доп. Київ, Україна: «Центр учбової літ-ри», 2007, 968 с.
6. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. К.: Ірпінь: ВТФ „Перун”, 2003. 1440 с.
7. Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 14, ст.168. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text>.
8. Гайдук В.А. Конкурентоздатність в умовах сучасного ринку. Економіка та держава. 2007. №2. С.16-17.
9. Гура Т., Романовський О., Книш А. Психологія лідерства в бізнесі: навчальний посібник. Харків : «Друкарня Мадрид», 2017. 100 с.



10. Гусєва О.Ю., Легомінова С.В., Воскобоева О.В., Ромащенко О.С., Хлевицька Т.Б. Психологія підприємництва та бізнесу: навчальний посібник. Київ: Державний університет телекомунікацій, 2019. 257с.
11. Дейнега О. В. Методологічні аспекти оцінювання конкурентоздатності підприємств. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2008. № 623: Логістика. С. 66–68.
12. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібник. Київ: ЦУЛ, 2006. 384 с.
13. Жовнер В. Конкурентоспроможність як психологічна складова у професіогенезі особистості. Актуальні проблеми психології. 2016. Вип. 45. Т. 1. С. 29–34.
14. Карамушка Л.М., Філь О.А. Формування конкурентоздатної управлінської команди (на матеріалі діяльності освітніх організацій). Монографія. К.: Фірма «ІНКОС», 2007. 268 с.
15. Карамушка Л.М., Худякова Н.Ю. Мотивація підприємницької діяльності: моногр. Київ — Львів: Сполом, 2011. 208 с.
16. Кількість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2020 році Головне управління статистики у Харківській області: веб-сайт. URL: <http://kh.ukrstat.gov.ua/index.php/kilkist-pidpriemstv-za-ikh-rozmiramy-za-vydamy-ekonomichnoi-diialnosti> (дата звернення: 28.10.2022).
17. Кульбіда Н.М. Особистісні детермінанти успішної професійної підготовки майбутніх підприємців: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.07; Нац пед. ун-т ім. М.П. Драгоманова. Київ, 2005. 20 с.
18. Лантух І.В. Психологічна структура особистісної надійності суб'єктів підприємницької діяльності: дис. доктора психол. наук 19.00.01/ Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Київ, 2020. 574 с.
19. Невмержицька М.В. Формування конкурентоспроможності особистості в умовах масового суспільства : автореф. дис. ... канд. філософ. наук : 09.00.03/ Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. Київ, 2015. 20 с.

20. Прядко Н.О. Мотивація досягнення як детермінанта успіху в професійній діяльності особистості. *Вісник*. 2015. № 127. С. 177–180
21. Психологія професійного вигорання підприємців : монографія / Л. М. Карамушка, Г. В. Гнускіна. Київ : Логос, 2018. 198 с.
22. Чхаїдзе А.О. Особливості психологічної стійкості у юнацькому віці. Науковий журнал Інсайт: психологічні виміри суспільства. 2019. Вип. 1. С. 51-58.
23. Яновська С.Г. Психологічна структура підприємницької активності в малому бізнесі: дис. к. психол. наук 19.00.10 / Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Київ, 2019. 211 с.
24. Яновська С. Г. Соціально-економічні та психологічні ознаки підприємництва. *Проблеми сучасної психології*. 2013. Вип. 21. С. 799-809. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pspl\\_2013\\_21\\_73](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pspl_2013_21_73)
25. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. 470 с.
26. Конкурентоздатність як умова професійного становлення фахівців: монографія. /Л.М. Сергєєва, Т.І. Стойчик. Дніпро: Журфонд, 2020. 181 с.
27. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: Підручник. Тернопіль: Економічна думка, 2006. 390 с
28. Фомін В. Н. Про оцінку конкурентоспроможності товарів і товаровиробників. *Маркетинг*. 2000. № 2. С. 23-26.
29. Яцковий Д.В. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. вип.4 (51). с.183-188.
30. Bönte, W., Procher, V. D., & Urbig, D. Biology and selection into entrepreneurship: The relevance of prenatal testosterone exposure. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2015. Vol. 40, No. 5. 1121–1148.
31. Brockhaus Robert H. Risk Taking Propensity of Entrepreneurs. *The Academy of Management Journal*. Vol. 23, No. 3, Sep., 1980. 509-520



32. Dej D. Defining and measuring entrepreneurial success. In book: *Entrepreneurship: A psychological approach.*, 2010. 89-102
34. Fairlie R. W., Robb A. M. *Race and Entrepreneurial Success: Black-, Asian-, and White-Owned Businesses in the United States.* The MIT PressCambridge. 2008. 256
35. Fisher R., Maritz A., Lobo A. Evaluating entrepreneurs' perception of success: Development of a measurement scale. *European Journal of Marketing.* 2014. No. 5.
36. Fried H., Tauer L. An entrepreneur performance index. *Journal of Productivity Analysis.* 2015. No. 1. 69-77
37. Gossel Britta M. Analogies in Entrepreneurial Communication and Strategic Communication: Definition, Delimitation of Research Programs and Future Research. *International Journal of Strategic Communication*, 16:2, 2022. 134-156
38. Karelaia N., Hogarth R. M. Determinants of linear judgment: A meta-analysis of lens model studies. Correction. *Psychological Bulletin.* 2008. Vol. 134, No. 3. 404–426.
39. Mitchelmore S., Rowley J. Entrepreneurial competencies: a literature review and development agenda. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research.* 2010. № 2. 92-111
40. Krueger, N. F. & Brazeal, D. V. Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice.* 1994, No. 18, 91-104.
41. Murphy G. B., Trailer J. W., Hill R. C. Performance in the Construction Industry. A Conceptual and Theoretical Analysis. *Journal of Business Research.* 1996. 15-23
42. Nicolaou, N., & Shane, S. Entrepreneurship and occupational choice: Genetic and environmental influences. *Journal of Economic Behavior & Organization.* 2010. Vol. 76, No. 1. 3–14
43. Sarasvathy S. D., Menon A. R., Kuechle G. Failing firms and successful entrepreneurs: serial entrepreneurship as a temporal portfolio. *Small Business Economics.* 2013. No. 2. 417-434



44. Sarwoko E., Surachman A., Hadiwidjojo A. D. Entrepreneurial characteristics and competency as determinant of business performance in SMEs. *Journal of Business and Management*. 2013. № 3. 31-38
45. Semmer N.K. Job stress interventions and the organization of work. *Scand J Work Environ Health* 2006; 32: 515—527.
46. Shane, S., & Nicolaou, N. Creative personality, opportunity recognition and the tendency to start businesses: A study of their genetic predispositions. *Journal of Business Venturing*. 2015 b. Vol. 30, No. 3. 407–419
47. Storey, D.J. Understanding the Small Business Sector. London: Routledge. 1994. 280
48. Sullivan D. M., Meek W. R. Gender and entrepreneurship: A review and process model. *Journal of Managerial Psychology*. 2012. No. 5. 428-458
49. Wach D., Stephan U., Gorgievski M. J. More than money: Developing an integrative multi-factorial measure of entrepreneurial success. *International Small Business Journal*. 2016. No. 8. 1098-1121
50. Warneryd K.-E. The Psychology of Innovative Entrepreneurship/ Handbook of Economik Psychology / Eds by W.F.Van Raaij, Van Velldhven G.M., Warneryd K.-E.). Dorderecht, Boston, London, 1988. 404-447.
51. White, R. E., Thornhill, S., & Hampson, E. Entrepreneurs and evolutionary biology: The relationship between testosterone and new venture creation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 2006. Vol. 100, No. 1. 21–34
52. Wolfe, M. T., & Patel, P. C. Two are better than one: Cortisol as a contingency in the association between epinephrine and self-employment. *Journal of Business Venturing Insights*. 2017. No. 8. 78–86
53. Zhou M. J., Zhou Y. X., Zhang J. X., Obschonka M., Silbereisen R. K. Personality fit and entrepreneurial success: An explorative study in China. *International journal of psychology*. 2017. No. 2. 155-163

## ДОДАТОК А

Анкета для оцінки конкурентоспроможності підприємців та їх думки щодо  
факторів конкурентоспроможності

Вітаємо Вас, шановні підприємці! Просимо взяти участь у дослідженні деяких питань з вашої професійної діяльності. Опитування проводиться в рамках наукового дослідження, гарантуємо анонімність.

**Інструкція:** Анкета передбачена для діючих та колишніх підприємців. Уважно прочитайте питання та оберіть одну з запропонованих відповідей, виділивши її кольором або підкресленням, або вкажіть свій варіант, де це необхідно. Вся інформація буде опрацьовуватися в узагальненому вигляді без зазначення будь-яких персональних даних.

1. Чи здійснюєте ви підприємницьку діяльність на момент проведення дослідження?

- А) Так
- Б) Ні

2. Як довго ви займаєтесь/займалися підприємницькою діяльністю?

- А) 1-3 р.
- Б) 3-5 р.
- В) 5-10 р.
- Г) більше 10 р.

3. Сфера Вашої підприємницької діяльності (якщо кілька, перерахуйте):

А) Сфера виробництва.

Зазначте яка (які) саме: \_\_\_\_\_

Б) Сфера обслуговування.

Зазначте яка (які) саме: \_\_\_\_\_

В) Інше. Зазначте яка (які) саме: \_\_\_\_\_

4. За час діяльності ваш бізнес:

- А) Зазнав збитків;
- Б) Залишився на початковому рівні;
- В) Виріс менше ніж на 30 %
- Г) Виріс на 30% - 50%
- Д) Виріс на 50% - 100%

Е) Виріс більше ніж на 100%

5. Вкажіть, на скільки балів ви оцінюєте свою конкурентоспроможність у вашій галузі порівняно з іншими підприємцями від 0 до 10, де 0 – найменш конкурентоспроможний, 10 – найбільш конкурентоспроможний.

Відповідь: \_\_\_\_\_

6. Перелічіть особистісні якості, високий рівень розвитку яких дозволяє вам досягати переваги над конкурентами (напр., рішучість, стресостійкість, комунікативність, креативність, лідерські якості, тощо).

Примітка: *Якщо ви не здійснюєте підприємницьку діяльність, цей пункт залишаєте незаповненим.*

\_\_\_\_\_

7. Перелічіть особистісні якості, високого рівня розвитку яких вам не вистачає/не вистачало, щоб досягати переваги/ ще більшої переваги над конкурентами? (напр., рішучість, стресостійкість, комунікативність, креативність, лідерські якості, тощо).

\_\_\_\_\_

8. Вкажіть навпроти наведених факторів відсотки, наскільки ви вважаєте, вони впливають на конкурентоспроможність підприємця, якщо разом вони складають 100%:

1. Вроджені якості (напр., темперамент, уява, пам'ять, інтелект) - \_\_\_\_\_

2. Набуті якості (напр., знання, уміння, навички) - \_\_\_\_\_

3. Зовнішні фактори (наявність початкового капіталу, зв'язки, ситуація в країні чи на ринку) \_\_\_\_\_

9. На скільки % ви досягли бажаної мети у своїй діяльності?

А) Зовсім не досяг (-ла)

Б) Досяг (-ла) менше 50%

В) Досяг (-ла) більше 50%

Г) Досяг (-ла) повністю

Д) Досяг (-ла) більше, ніж планував (-ла)

10. Чи є у вашій родині підприємці?



- А) Так
- Б) Ні

11. Якщо так, чи вплинула їх наявність на рівень вашої конкурентоспроможності?

- А) Зовсім не вплинула
- Б) Вплинула незначно
- Г) Вплинула в значній мірі

12. Ви здійснюєте/здійснювали діяльність у формі:

- А) ФОП
- Б) Юридична особа
- В) Поєднання різних форм
- Г) Інше, зазначити \_\_\_\_\_

13. За результатами діяльності ви відносите/відносились до:

- А) мікропідприємства (до 10 працівників та оборот до 2 млн євро)
- Б) малого підприємства (від 10 до 50 працівників та оборот від 2 до 10 млн євро)
- В) середнього підприємства (від 50 до 250 працівників та оборот від 10 до 50 млн євро)

14. Ваша освіта?

- А) Середня
- Б) Середня спеціальна
- В) Вища базова
- Г) Вища повна
- Д) Кілька вищих освіт

15. Вік

- А) 25-30
- Б) 30-35
- В) 35-40
- Г) 40-45
- Д) 45-50
- Е) 50-55
- Ж) старше 55

16. Стать:

А) Чоловіча

Б) Жіноча

17. Псевдонім (тільки для цілей систематизації та опрацювання)

---



## ДОДАТОК Б

**Диагностика мотивации к успеху Т. Элерса**

Методика предназначена для диагностики мотивационной направленности личности на достижение успеха.

Инструкция: “Вам будет предложено 41 утверждение, которые требуют однозначных ответов (“да” или “нет”). Напротив номера утверждения поставьте знак “+” (да), если согласны, или “-” (нет), если не согласны. Отвечайте быстро, долго не задумывайтесь”.

1. Когда имеется выбор между двумя вариантами, его лучше сделать быстрее, чем отложить на определенное время.	
2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все 100 % выполнить задание.	
3. Когда я работаю, это выглядит так, будто я все “ставлю на карту”.	
4. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних.	
5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.	
6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.	
7. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.	
8. Я более доброжелателен, чем другие.	
9. Когда я отказываюсь от трудного задания, я потом сурово осуждаю себя, так как знаю, что в нем я добился бы успеха.	
10. В процессе работы я нуждаюсь в небольших паузах для отдыха.	
11. Усердие - это не основная моя черта.	
12. Мои достижения в труде не всегда одинаковы.	
13. Меня больше привлекает другая работа, чем та, которой я занят.	
14. Порицание стимулирует меня сильнее, чем похвала.	
15. Я знаю, что мои коллеги считают меня деловым человеком.	
16. Препятствия делают мои решения более твердыми.	
17. У меня легко вызвать честолюбие.	
18. Когда я работаю без вдохновения, это обычно заметно.	
19. При выполнении работы я не рассчитываю на помощь других.	



20. Иногда я откладываю то, что должен был сделать сейчас.	
21. Нужно полагаться только на самого себя.	
22. В жизни мало вещей, более важных, чем деньги.	
23. Всегда, когда мне предстоит выполнить важное задание, я ни о чем другом не думаю.	
24. Я менее честолюбив, чем многие другие.	
25. В конце отпуска я обычно радуюсь, что скоро выйду на работу.	
26. Когда я расположен к работе, я делаю ее лучше и квалифицированнее, чем другие.	
27. Мне проще и легче общаться с людьми, которые могут упорно работать.	
28. Когда у меня нет дел, я чувствую, что мне не по себе.	
29. Мне приходится выполнять ответственную работу чаще, чем другим.	
30. Когда мне приходится принимать решение, я стараюсь делать это как можно лучше.	
31. Мои друзья иногда считают меня ленивым.	
32. Мои успехи в какой-то мере зависят от моих коллег.	
33. Бессмысленно противодействовать воле руководителя.	
34. Иногда не знаешь, какую работу придется выполнять.	
35. Когда что-то не ладится, я нетерпелив.	
36. Я обычно обращаю мало внимания на свои достижения.	
37. Когда я работаю вместе с другими, моя работа дает большие результаты, чем работы других.	
38. Многое, за что я берусь, я не довожу до конца.	
39. Я завидую людям, которые не загружены работой.	
40. Я не завидую тем, кто стремится к власти и положению.	
41. Когда я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты я иду вплоть до крайних мер.	

### Исследование склонности к риску А.Г.Шмелева

*Инструкция испытуемому.* "Перед Вами набор утверждений. Внимательно прочитайте каждое утверждение и решите, верно оно или неверно по отношению к Вам. Если верно, то против номера этого утверждения, поставьте знак "плюс" (+), а если неверно – "минус" (-).

1. Я часто говорю до того, как обдумать сказанное.	
2. Мне нравится быстрая езда.	
3. Я часто меняю свои интересы и увлечения.	
4. Лучший способ приобрести настоящих друзей – говорить людям то, что о них думаешь.	
5. Во множестве случаев вопрос на экзамене может быть поставлен так, что он оказывается совершенно не связанным с программой, и вся подготовка оказывается бесполезной.	
6. Жизнь без опасностей мне не кажется слишком скучной.	
7. Если хочешь занять высокое положение по службе, следуй пословице "Тише едешь – дальше будешь".	
8. Азартные игры мешают развитию у человека чувства ответственности за то, чтобы принимать продуманные решения.	
9. Я быстрее испытываю скуку от какого-либо занятия, чем большинство людей, делающих то же самое.	
10. Я лучше пройду пешком две-три остановки, когда тороплюсь, а автобуса долго нет, хотя знаю, что автобус меня догонит, вместо того, чтобы ждать.	
11. Мне интересно сделать так, чтобы подзадорить кого-нибудь.	
12. Только неожиданные обстоятельства и некоторое чувство опасности позволяют мне мобилизовать свои силы.	
13. Я не получаю удовольствия от ощущения риска.	
14. Только по-настоящему смелые действия позволяют человеку получить известность и признание.	
15. Мне неприятны те лица, которые из-за собственной прихоти превращают серьезные дела в легкомысленные игры.	
16. Когда я вырабатываю конкретный план действий, я почти всегда уверен (уверена), что мне удастся его осуществить.	
17. Когда на небе светит солнце, я никогда не беру с собой на	

прогулку зонт, даже если прогноз обещает дождь.	
18. Я часто стремлюсь испытать возбуждение.	
19. Мне неприятно, когда мне навязывают пари, даже если я полностью уверен (уверена) в своем мнении по данному вопросу.	
20. В некоторых случаях я не останавлиюсь перед тем, чтобы солгать, если мне нужно произвести хорошее впечатление.	
21. По-настоящему умный человек избегает скороспелых решений – он умеет дожидаться таких моментов, когда действовать можно наверняка.	
22. Я не считаю, что трюки, выполняемые цирковыми акробатами, без страховочного пояса, выглядят более впечатляющими.	
23. Я предпочитаю работу, включающую перемены к путешествиям, даже если она может быть небезопасной.	
24. Я всегда плачу за провоз багажа на транспорте, даже если не опасаясь проверки.	
25. Я думаю, что стоит верить в свой шанс, даже когда перевес не на моей стороне.	
26. В творческом деле главное – это дерзкий замысел, пусть даже в результате нас ждет неудача из-за нелепых случайностей.	
27. Я не пожалею денег ради того, чтобы в нужный момент выглядеть состоятельным и привлекательным человеком.	
28. Когда при встрече мой знакомый на меня не смотрит, я не стану навязывать ему свое общение и здороваться первым.	
29. Большинство людей не понимает, до какой степени их судьба зависит от случая.	
30. Если при покупке автомобиля мне придется выбирать между скоростью и комфортом, с одной стороны, и безопасностью, с другой, я выберу безопасность.	
31. Я чувствую себя лучше всего, когда испытываю острое увлечение какой-либо затеей.	
32. Я предпочитаю приобретать такую одежду, про которую я твердо знаю, что она надежна и выглядит хорошо независимо от скачков моды.	
33. Когда я играю в различные игры, я люблю взять инициативу на себя, даже зная, что противник только и ждет этого.	
34. Во время путешествий я люблю отклоняться от известных маршрутов.	
35. Я часто попадаю в такие ситуации, из которых мне хочется поскорее выбраться.	



36. Если я даю обещание, то практически всегда сдерживаю его, независимо от того, удобно мне это или нет.	
37. Если мой непосредственный начальник будет "зажимать" мои новаторские идеи, у меня хватит смелости довести их до сведения руководителя более высокого ранга.	
38. Азартные игры развивают у человека способность принимать смелые решения в сложных жизненных ситуациях.	
39. Когда я читаю остросюжетную книгу, я никогда не тороплюсь быстрее узнать, чем все кончится, и с удовольствием читаю по порядку.	
40. Мне понравилось бы прыгать с парашютом.	
41. Лучший способ вызвать искреннее отношение к себе – доверять людям.	
42. Я чувствую себя лучше всего, когда испытываю счастливое ощущение покоя и комфорта.	
43. Мне бывает гораздо труднее купить одну дорогую вещь, чем ряд дешевых вещей той же суммарной стоимости.	
44. Если я играю, то я предпочитаю играть или спорить на что-нибудь.	
45. Люди слишком часто безрассудно тратят собственное здоровье, переоценивая его запасы.	
46. Если мне не грозит штраф, то я перехожу улицу там, где удобно, а не там, где положено.	
47. Я не рискую покупать одежду без примерки.	
48. Только смелый человек способен на подлинно благородное отношение к людям, независимо от того, как они относятся к нему.	
49. В командной игре важнее всего взаимная подстраховка.	
50. В жизни людям на самом деле очень часто приходится играть в опасную игру "пан или пропал".	

## ДОДАТОК Г

**Диагностика лидерских способностей Е. Жарикова, Е. Крушельниченко**

Методика позволяет оценить способность человека быть лидером.

**Инструкция:** “Вам будет предложено 50 вопросов, на которые требуется дать ответ “да” (А) или “нет” (Б), подчеркнув или выделив соответствующий вариант. Среднего значения в ответах не предусмотрено. Не тратьте времени на раздумывание. Наиболее правильным есть тот ответ, которым первым приходит в голову. Если сомневаетесь в выборе варианта ответа, все-таки сделайте отметку в пользу того альтернативного ответа, к которому Вы больше всего склоняетесь”.

Текст опросника

1. Часто ли Вы бываете в центре внимания окружающих?
  - а) да;
  - б) нет.
2. Считаете ли Вы, что многие из окружающих Вас людей занимают более высокое положение по службе, чем Вы?
  - а) да;
  - б) нет.
3. Находясь на собрании людей, равных Вам по служебному положению, испытываете ли Вы желание не высказывать своего мнения, даже когда это необходимо?
  - а) да;
  - б) нет.
4. Когда Вы были ребенком, нравилось ли вам быть лидером среди сверстников?
  - а) да;
  - б) нет.
5. Испытываете ли Вы удовольствие, когда Вам удастся убедить кого-то в чем-либо?
  - а) да;
  - б) нет.
6. Случается ли, что Вас называют нерешительным человеком?
  - а) да;
  - б) нет.

7. Согласны ли Вы с утверждением: “Все самое полезное в мире есть результат деятельности небольшого числа выдающихся людей?”

- а) да;
- б) нет.

8. Испытываете ли Вы настоятельную необходимость в советнике, который мог бы направить Вашу профессиональную активность?

- а) да;
- б) нет.

9. Теряли ли Вы иногда хладнокровие в разговоре с людьми?

- а) да;
- б) нет.

10. Доставляет ли Вам удовольствие видеть, что окружающие побаиваются Вас?

- а) да;
- б) нет.

11. Стараетесь ли Вы занимать за столом (на собрании, в компании и т. п.) такое место, которое позволяло бы Вам быть в центре внимания и контролировать ситуацию?

- а) да;
- б) нет.

12. Считаете ли Вы, что производите на людей внушительное (импозантное) впечатление?

- а) да;
- б) нет.

13. Считаете ли Вы себя мечтателем?

- а) да;
- б) нет.

14. Теряетесь ли Вы, если люди, окружающие Вас, выражают несогласие с вами?

- а) да;
- б) нет.

15. Случалось ли Вам по личной инициативе заниматься организацией трудовых, спортивных и других команд и коллективов?

- а) да;
- б) нет.



16. Если то, что Вы наметили, не дало ожидаемых результатов, то Вы:

- а) будете рады, если ответственность за это дело возложат на кого-нибудь другого;
- б) возьмете на себя ответственность и сами доведете дело до конца.

17. Какое из двух мнений Вам ближе?

- а) настоящий руководитель должен сам делать то дело, которым он руководит, и лично участвовать в нем;
- б) настоящий руководитель должен только уметь руководить другими и не обязательно делать дело сам.

18. С кем Вы предпочитаете работать?

- а) с покорными людьми;
- б) с независимыми и самостоятельными людьми.

19. Стараетесь ли Вы избегать острых дискуссий?

- а) да;
- б) нет.

20. Когда Вы были ребенком, часто ли Вы сталкивались с властью Вашего отца?

- а) да;
- б) нет.

21. Умеете ли Вы в дискуссии на профессиональную тему привлечь на свою сторону тех, кто раньше был с Вами не согласен?

- а) да;
- б) нет.

22. Представьте себе такую сцену: во время прогулки с друзьями по лесу Вы потеряли дорогу. Приближается вечер и нужно принимать решение. Как Вы поступите?

- а) предоставите принятие решения наиболее компетентному из Вас;
- б) просто не будете ничего делать, рассчитывая на других.

23. Есть такая пословица: “Лучше быть первым в деревне, чем последним в городе”. Справедлива ли она?

- а) да;
- б) нет.

24. Считаете ли Вы себя человеком, оказывающим влияние на других?

- а) да;
- б) нет.

25. Может ли неудача в проявлении инициативы заставить Вас больше никогда этого не делать?

- а) да;
- б) нет.

26. Кто, с Вашей точки зрения, истинный лидер?

- а) самый компетентный человек;
- б) тот, у кого самый сильный характер.

27. Всегда ли Вы стараетесь понять и по достоинству оценить людей?

- а) да;
- б) нет.

28. Уважаете ли Вы дисциплину?

- а) да;
- б) нет.

29. Какой из следующих двух руководителей для Вас предпочтительнее?

- а) тот, который все решает сам;
- б) тот, который всегда советуется и прислушивается к мнениям других.

30. Какой из следующих стилей руководства, по Вашему мнению, наилучший для работы учреждения того типа, в котором Вы работаете?

- а) коллегиальный;
- б) авторитарный.

31. Часто ли у Вас создается впечатление, что другие злоупотребляют Вами?

- а) да;
- б) нет.

32. Какой из следующих портретов больше напоминает Вас?

- а) человек с громким голосом, выразительными жестами, за словом в карман не полезет;
- б) человек со спокойным, тихим голосом, сдержанный, задумчивый.

33. Как Вы поведете себя на собрании и совещании, если считаете свое мнение единственно правильным, но остальные с Вами не согласны?

- а) промолчите;
- б) будете отстаивать свое мнение.

34. Подчиняете ли Вы свои интересы и поведение других людей делу, которым занимаетесь?

- а) да;
- б) нет.

35. Возникает ли у Вас чувство тревоги, если на Вас возложена ответственность за какое-либо важное дело?

- а) да;
- б) нет.

36. Что бы Вы предпочли?

- а) работать под руководством хорошего человека;
- б) работать самостоятельно, без руководителей.

37. Как Вы относитесь к утверждению: “Для того чтобы семейная жизнь была хорошей, необходимо, чтобы решение в семье принимал один из супругов?”

- а) согласен;
- б) не согласен.

38. Случалось ли Вам покупать что-либо под влиянием мнения других людей, а не исходя из собственной потребности?

- а) да;
- б) нет.

39. Считаете ли Вы свои организаторские способности хорошими?

- а) да;
- б) нет.

40. Как Вы ведете себя, столкнувшись с трудностями?

- а) опускаете руки;
- б) появляется сильное желание их преодолеть.

41. Упрекаете ли Вы людей, если они этого заслуживают?

- а) да;
- б) нет.

42. Считаете ли Вы, что Ваша нервная система способна выдержать жизненные нагрузки?

- а) да;
- б) нет.

43. Как Вы поступите, если Вам предложат реорганизовать Ваше учреждение или организацию?

- а) введу нужные изменения немедленно;
- б) не буду торопиться и сначала все тщательно обдумаю.

44. Сумеете ли Вы прервать слишком болтливого собеседника, если это необходимо?



- а) да;
- б) нет.

45. Согласны ли Вы с утверждением: “Для того чтобы быть счастливым, надо жить незаметно”?

- а) да;
- б) нет.

46. Считаете ли Вы, что каждый человек должен сделать что-либо выдающееся?

- а) да;
- б) нет.

47. Кем бы Вы предпочли стать?

- а) художником, поэтом, композитором, ученым;
- б) выдающимся руководителем, политическим деятелем.

48. Какую музыку Вам приятнее слушать?

- а) могучую и торжественную;
- б) тихую и лирическую.

49. Испытываете ли Вы волнение, ожидая встречи с важными и известными людьми?

- а) да;
- б) нет.

50. Часто ли Вы встречали людей более волевых, чем Вы?

- а) да;
- б) нет.

### Исследование волевого самоконтроля А.В. Зверькова, Е.В. Эйдмана

Методика направлена на определение уровня развития волевого самоконтроля.

**Инструкция:** “Вашему вниманию предлагается ряд утверждений. Внимательно прочитайте каждое из них и решите, верно или неверно данное утверждение по отношению к Вам. Если Вы согласны с утверждением, поставьте напротив его номера знак “+”, если не согласны – знак “-”. Над вопросами долго не думайте, правильных и неправильных ответов нет”.

#### Текст опросника

1. Если что-то не клеится, у меня нередко появляется желание бросить это дело.	
2. Я не отказываюсь от своих планов и дел, даже если приходится выбирать между ними и приятной компанией.	
3. При необходимости мне нетрудно сдержать вспышку гнева.	
4. Обычно я сохраняю спокойствие в ожидании опаздывающего к назначенному времени приятеля.	
5. Меня трудно отвлечь от начатой работы.	
6. Меня сильно “выбивает из колеи” физическая боль.	
7. Я всегда стараюсь выслушать собеседника, не перебивая, даже если не терпится ему возразить.	
8. Я всегда “гну” свою линию.	
9. Если надо, я могу не спать ночь напролет (например, работа, дежурство) и весь следующий день быть в “хорошей форме”.	
10. Мои планы слишком часто перечеркиваются внешними обстоятельствами.	
11. Я считаю себя терпеливым человеком.	
12. Не так-то просто мне заставить себя хладнокровно наблюдать волнующее зрелище.	
13. Мне редко удается заставить себя продолжать работу после серии обидных неудач.	
14. Если я отношусь к кому-то плохо, мне трудно скрывать свою неприязнь к нему.	
15. При необходимости я могу заниматься своим делом в неудобной и неподходящей обстановке.	
16. Мне сильно осложняет работу сознание того, что ее необходимо	

во что бы то ни стало сделать к определенному сроку.	
17. Считаю себя решительным человеком.	
18. С физической усталостью я справляюсь легче, чем другие.	
19. Лучше подождать только что ушедший лифт, чем подниматься по лестнице.	
20. Испортить мне настроение не так-то просто.	
21. Иногда какой-то пустяк овладевает моими мыслями, не дает покоя, и я никак не могу от него отделаться.	
22. Мне труднее сосредоточиться на задании или работе, чем другим.	
23. Переспорить меня трудно.	
24. Я всегда стремлюсь довести начатое дело до конца.	
25. Меня легко отвлечь от дел.	
26. Я замечаю иногда, что пытаюсь добиться своего наперекор объективным обстоятельствам.	
27. Люди порой завидуют моему терпению и дотошности.	
28. Мне трудно сохранить спокойствие в стрессовой ситуации.	
29. Я замечаю, что во время монотонной работы невольно начинаю изменять способ действия, даже если это порой приводит к ухудшению результатов.	
30. Меня обычно сильно раздражает, когда “перед носом” захлопываются двери уходящего транспорта или лифта.	



## ДОДАТОК Е

**Тест самооценки стрессоустойчивости С.Коухена и Г.Виллиансона**

Методика предназначена для диагностики стрессоустойчивости личности.

**Инструкция.** Прочитайте вопрос и выберите наиболее подходящий ответ, подчеркнув или выделив его цветом.

**Текст опросника**

1. Насколько часто неожиданные неприятности выводят вас из равновесия?  
Никогда - 0. Почти никогда - 1. Иногда - 2. Довольно часто - 3. Очень часто - 4.
2. Насколько часто вам кажется, что самые важные вещи в вашей жизни выходят из под вашего контроля?  
Никогда - 0. Почти никогда - 1. Иногда - 2. Довольно часто - 3. Очень часто - 4.
3. Как часто вы чувствуете себя «нервным», подавленным?  
Никогда - 0. Почти никогда - 1. Иногда - 2. Довольно часто - 3. Очень часто - 4.
4. Как часто вы чувствуете уверенность в своей способности справиться со своими личными проблемами?  
Никогда - 4. Почти никогда - 3. Иногда - 2. Довольно часто - 1. Очень часто - 0.
5. Насколько часто вам кажется, что все идет именно так, как вы хотите?  
Никогда - 4. Почти никогда - 3. Иногда - 2. Довольно часто - 1. Очень часто - 0.
6. Как часто вы в силах контролировать раздражение?  
Никогда - 4. Почти никогда - 3. Иногда - 2. Довольно часто - 1. Очень часто - 0.
7. Насколько часто у вас возникает чувство, что вам не справиться с тем, что от вас требуют?  
Никогда - 0. Почти никогда - 1. Иногда - 2. Довольно часто - 3. Очень часто - 4.
8. Часто ли вы чувствуете, что вам сопутствует успех?  
Никогда - 4. Почти никогда - 3. Иногда - 2. Довольно часто - 1. Очень часто - 0.

9. Как часто вы злитесь по поводу вещей, которые вы не можете контролировать?

Никогда - 0. Почти никогда - 1. Иногда - 2. Довольно часто - 3. Очень часто - 4.

10. Часто ли вы думаете, что накопилось столько трудностей, что их невозможно преодолеть?

Никогда - 0. Почти никогда - 1. Иногда - 2. Довольно часто - 3. Очень часто - 4.



## ДОДАТОК Ж

**16-факторный личностный опросник Кеттелла» (Форма А)**

Предназначен для оценки индивидуально-психологических особенностей личности.

Инструкция: Вам предлагается ряд вопросов, которые помогут определить некоторые свойства Вашей личности. Здесь не может быть ответов «правильных» или «ошибочных». Люди различны, и каждый может высказать свое мнение.

Отвечая на каждый вопрос, Вы должны выбрать один из трех предлагаемых ответов - тот, который в наибольшей степени соответствует Вашим взглядам, Вашему мнению о себе. Отвечать необходимо следующим образом: подчеркните или выделите необходимый вариант.

Отвечая на вопросы, все время помните:

1. Не нужно тратить много времени на обдумывание ответов. Давайте тот ответ, который первым придет Вам в голову.

Конечно, вопросы часто будут сформулированы не так подробно, как Вам хотелось бы. В таком случае старайтесь представить себе «среднюю», наиболее частую ситуацию, которая соответствует смыслу вопроса и, исходя из этого, выбирайте ответ. Отвечать надо как можно точнее, но не слишком медленно.

2. Старайтесь не прибегать к промежуточным, неопределенным ответам (типа «не знаю», «нечто среднее» и т. п.) слишком часто.

3. Обязательно отвечайте на все вопросы подряд, ничего не пропуская.

Возможно, некоторые вопросы покажутся Вам не очень точно сформулированными, но и тогда постарайтесь найти наиболее точный ответ. Некоторые вопросы могут показаться Вам личными, но Вы можете быть уверены в том, что ответы не будут разглашены. Ответы могут быть расшифрованы только с помощью специального «ключа», который находится у экспериментатора. Причем ответы на каждый отдельный вопрос вообще не будут рассматриваться: нас интересуют только обобщенные показатели.

4. Не старайтесь произвести хорошее впечатление своими ответами, они должны соответствовать действительности. В этом случае Вы сможете лучше узнать себя и очень поможете нам в нашей работе. Заранее благодарим Вас за помощь в отработке методики.



1. Я хорошо понял инструкцию к этому вопроснику:  
1 - да; 2 - не уверен; 3 - нет.
2. Я готов как можно искренней ответить на вопросы:  
1 - да; 2 - не уверен; 3 - нет.
3. Я предпочел бы иметь дачу:  
1 - в оживленном дачном поселке;  
2 - предпочел бы нечто среднее;  
3 - уединенно, в лесу.
4. Я могу найти в себе достаточно сил, чтобы справиться с жизненными трудностями:  
1 - всегда; 2 - обычно; 3 - редко.
5. При виде диких животных мне становится несколько не по себе, даже если они надежно заперты в клетках:  
1 - верно; 2 - не уверен; 3 - неверно.
6. Я воздерживаюсь от критики людей и их взглядов:  
1 - обычно; 2 - иногда; 3 - нет.
7. У меня есть такие качества, по которым я превосхожу других людей:  
1 - да; 2 - не уверен; 3 - нет.
8. Я люблю планировать свои дела надолго вперед и действовать в соответствии с принятым планом:  
1 - да; 2 - трудно ответить; 3 - нет.
9. Если бы я увидел двух дерущихся соседских детей:  
1 - я предоставил бы им самим выяснять свои отношения;  
2 - не знаю, что предпринял бы;  
3 - я постарался бы разобраться в их ссоре.
10. На собраниях и в компаниях:  
1 - я легко выхожу вперед;  
2 - верно нечто среднее;  
3 - я предпочитаю держаться в стороне.
11. По-моему, интереснее быть:  
1 - инженером-конструктором;  
2 - не знаю, что предпочесть;  
3 - драматургом.
12. Мне легко подчиняться приказам, даже если они мне кажутся не вполне разумными:  
1 - да, я понимаю, что без этого не будет порядка;  
2 - нечто среднее;

3 - нет, мне трудно, даже когда знаю, что надо.

13. Обычно я спокойно переношу самодовольных людей, даже когда они хвастаются или другим образом показывают, что они высокого мнения о себе:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

14. Разглядывая облака на небе:

1 - я думаю о погоде;

2 - не знаю, что ответить;

3 - я вижу в них разные образы.

15. Я считаю, что самую скучную повседневную работу всегда нужно доводить до конца, даже если кажется, что в этом нет необходимости:

1 - согласен; 2 - не уверен; 3 - не согласен.

16. Я предпочел бы взяться за работу:

1 - на которой можно заработать много, даже с риском неудачи (потери в деньгах);

2 - не знаю;

3 - с твердым, средним по размеру окладом.

17. Человек, способный не показывать свои чувства окружающим, кажется мне человеком:

1 - изворотливым; 2 - трудно сказать; 3 - воспитанным.

18. Изредка я испытываю чувство внезапного страха или неопределенного беспокойства, сам не знаю, отчего:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

19. Когда меня несправедливо критикуют за то, в чем я не виноват:

1 - никакого чувства вины у меня не возникает;

2 - верно нечто среднее;

3 - я все же чувствую себя немного виноватым.

20. На работе у меня бывает больше затруднений с людьми, которые:

1 - отказываются применять современные методы работы;

2 - не знаю, что выбрать;

3 - пытаются что-то изменить в работе, которая и так идет нормально.

21. Принимая решения, я руководствуюсь больше:

1 - сердцем; 2 - нечто среднее; 3 - рассудком.

22. Люди были бы счастливее, если бы они больше времени проводили в обществе своих друзей:

1 - да; 2 - верно нечто среднее; 3 - нет.

23. Строя планы на будущее, я часто рассчитываю на удачу:

1 - да; 2 - затрудняюсь ответить; 3 - нет.

24. Разговаривая, я склонен:

- 1 - высказывать свои мысли сразу, как только они приходят в голову;
- 2 - верно нечто среднее;
- 3 - прежде хорошенько собраться с мыслями.

25. Даже если я чем-нибудь сильно взбешен, я успокаиваюсь довольно быстро:

- 1 - да;
- 2 - верно нечто среднее;
- 3 - нет.

26. При одинаковом рабочем дне и зарплате я бы предпочел работать:

- 1 - столяром или поваром;
- 2 - не знаю, что выбрать;
- 3 - официантом в хорошем ресторане.

27. У меня было:

- 1 - очень мало выборных должностей;
- 2 - несколько;
- 3 - много выборных должностей.

28. "Лопата" так относится к "копать" как "нож" к:

- 1 - острый;
- 2 - резать;
- 3 - точить.

29. Иногда какая-нибудь навязчивая мысль не дает мне заснуть:

- 1 - верно;
- 2 - не уверен;
- 3 - неверно.

30. В своей жизни я, как правило, достигаю тех целей, которые поставил перед собой:

- 1 - да, верно;
- 2 - не уверен;
- 3 - неверно.

31. Устаревший закон должен быть изменен:

- 1 - только после основательного обсуждения;
- 2 - верно нечто среднее;
- 3 - немедленно.

32. Мне становится не по себе, когда дело требует от меня быстрых действий, которые как-то влияют на других людей:

- 1 - верно;
- 2 - нечто среднее;
- 3 - неверно.

33. Большинство знакомых считают меня веселым собеседником:

- 1 - да;
- 2 - не уверен;
- 3 - нет.

34. Когда я вижу неопрятных, неряшливых людей:

- 1 - меня это не волнует;
- 2 - верно нечто среднее;
- 3 - они вызывают у меня неприязнь и отвращение.

35. Я слегка теряюсь, неожиданно оказавшись в центре внимания:

- 1 - да;
- 2 - нечто среднее;
- 3 - нет.



36. Я всегда рад присоединиться к большой компании, например, встретиться вечером с друзьями, пойти на танцы, принять участие в интересном общественном мероприятии:

1 - да;            2 - нечто среднее;            3 - нет.

37. В школе я предпочитал:

1 - уроки музыки /пения/;

2 - затрудняюсь сказать;

3 - занятия в мастерских, ручной труд.

38. Если меня назначают ответственным за что-либо, я настаиваю, чтобы мои распоряжения строго выполнялись, а иначе я отказываюсь от поручения:

1 - да;            2 - иногда;            3 - нет.

39. По некоторым вопросам я занимаю непреклонную позицию:

1 - всегда;

2 - иногда;

3 - только тогда, когда уверен, что другим мое мнение покажется ценным.

40. Мне интересны люди, которые во многом со мной не согласны, с которыми можно завязать спор:

1 - верно;            2 - трудно сказать;            3 - неверно.

41. Если в новой компании кто-то много и громко смеется, это говорит о том, что он:

1 - человек жизнерадостный;

2 - трудно сказать;

3 - не умеет себя сдерживать.

42. Я предпочел бы общаться с людьми вежливыми и деликатными, чем с грубыми и прямолинейными:

1 - да;            2 - нечто среднее;            3 - нет.

43. Когда меня критикуют на людях, это меня крайне угнетает:

1 - верно;            2 - нечто среднее;            3 - неверно.

44. Если меня вызывает к себе начальник, я:

1 - использую этот случай, чтобы попросить о том, что мне нужно;

2 - верно нечто среднее;

3 - беспокоюсь, что сделал что-то не так.

45. Я испытываю смущение, если мое мнение о прочитанной книге, о просмотренном фильме разошлось с общепринятым:

1 - да;            2 - трудно сказать;            3 - нет.

46. Прежде, чем высказать свое мнение:

1 - я стремлюсь узнать мнение других;

2 - трудно сказать;

3 - я не ищу выгодного момента.

47. Когда я учился в 7 - 10 классах, я участвовал в спортивной жизни школы:

1 - довольно часто; 2 - от случая к случаю; 3 - редко.

48. Я поддерживаю дома хороший порядок и почти всегда знаю, где что лежит:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

49. Когда я думаю о том, что произойдет в течение дня, я нередко испытываю беспокойство:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

50. Иногда я сомневаюсь, действительно ли люди, с которыми я беседую, интересуются тем, что я говорю:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

51. Если бы мне пришлось выбирать, я предпочел бы быть:

1 - лесничим;

2 - трудно выбрать;

3 - учителем старших классов.

52. Ко дню рождения, к праздникам:

1 - я люблю делать подарки;

2 - затрудняюсь ответить;

3 - считаю, что покупка подарков – несколько неприятная обязанность.

53. "Усталый" относится к "работа", как "гордый" к:

1 - улыбка; 2 - успех; 3 - счастливый.

54. Какое из данных слов не подходит к двум остальным:

1 - свеча; 2 - луна; 3 - лампа.

55. Мои друзья:

1 - меня не подводили; 2 - изредка; 3 - подводили довольно часто.

56. Я делаю людям резкие критические замечания, если мне кажется, что они этого заслуживают:

1 - обычно; 2 - иногда; 3 - никогда.

57. Когда я расстроен, я всячески стараюсь скрывать свои чувства от других:

1 - да; 2 - скорее нечто среднее; 3 - нет.

58. Мне хотелось бы ходить в кино или места развлечений:

1 - чаще одного раза в неделю (чаще, чем большинство);

2 - раз в неделю (как большинство);

3 - реже одного раза в неделю (реже, чем большинство).

59. Я считаю, что личная свобода в поведении важнее хороших манер и соблюдения правил этикета:

1 - да; 2 - не уверен; 3 - нет.

60. В присутствии людей более значительных, чем я людей старше меня или с большим опытом или с более высоким положением/, я склонен держаться скромно:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

61. Мне трудно рассказать что-либо большой группе людей или выступить перед большой аудиторией:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

62. Я хорошо ориентируюсь в незнакомой местности: легко могу сказать, где север, где юг, где восток, где запад:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

63. Если бы кто-то разозлился на меня:

1 - я постарался бы его успокоить;  
2 - не знаю, что предпринять;  
3 - это вызвало бы у меня раздражение.

64. Если с человеком говорить на чистоту, он никогда не обидится, даже если не все будет ему приятно:

1 - верно; 2 - трудно сказать; 3 - неверно.

65. В наше время требуется:

1 - больше дисциплинированных, добросовестных людей;  
2 - нечто среднее;  
3 - больше увлеченных романтиков и энтузиастов.

66. Иногда я говорю посторонним вещи, кажущиеся мне важными, даже если они меня об этом не спрашивали:

1 - верно; 2 - нечто среднее; 3 - неверно.

67. Я считаю, что непринужденность поведения важнее, чем соблюдение правил хорошего тона:

1 - правильно; 2 - не уверен; 3 - нет.

68. Бывает так, что я избегаю встреч с кем-то, так как чувствую себя должником, невыполнившим обещания:

1 - очень редко; 2 - бывает; 3 - довольно часто.

69. Иногда мне говорят, что мой голос и вид слишком явно выдают мое волнение:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

70. Когда я был подростком и мое мнение расходилось с родительским, я обычно:

1 - оставался при своем мнении;  
2 - нечто среднее;  
3 - уступал, признавал их авторитет.



71. Мне хотелось бы работать в отдельной комнате, а не вместе с коллегами:  
1 - да; 2 - не уверен; 3 - нет.
72. Я предпочел бы жить тихо, так, как мне нравится, нежели быть предметом восхищения, благодаря своим успехам:  
1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.
73. Во многих отношениях я считаю себя вполне зрелым человеком:  
1 - верно; 2 - не уверен; 3 - нет.
74. Критика в том виде, в котором ее осуществляют люди, скорее выбивает меня из колеи, чем помогает:  
1 - часто; 2 - изредка; 3 - никогда.
75. Я всегда в состоянии строго контролировать проявление своих чувств:  
1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.
76. Меня раздражают люди, которые витают в облаках:  
1 - сильно; 2 - средне; 3 - почти не раздражают.
77. "Удивление" так относится к "необычный", как "страх" к:  
1 - опасный; 2 - беспокойный; 3 - ужасный.
78. Какая из следующих дробей не подходит к двум остальным:  
1 -  $3/7$ ; 2 -  $3/9$ ; 3 -  $3/11$ .
79. Мне кажется, что некоторые люди не замечают или избегают меня, хотя и не знаю, почему:  
1 - верно; 2 - не уверен; 3 - неверно.
80. Люди относятся ко мне менее доброжелательно, чем я этого заслуживаю своим добрым к ним отношением:  
1 - очень часто; 2 - иногда; 3 - никогда.
81. Когда мне достается роль руководителя:  
1 - я смущаюсь и теряюсь;  
2 - не уверен;  
3 - я испытываю воодушевление.
82. У меня безусловно меньше друзей, чем у большинства людей:  
1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.
83. Я люблю бывать там, где шумно и весело:  
1 - да; 2 - не знаю; 3 - нет.
84. Люди называют меня легкомысленным, хотя и считают приятным человеком:  
1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.
85. В обычных ситуациях в обществе я испытывал волнение, только не то, которое испытывает актер перед выходом на сцену:  
1 - довольно часто; 2 - изредка; 3 - едва ли когда-нибудь.

86. Находясь в небольшой группе людей, я доволюсь тем, что держусь в стороне и по большей части предоставляю говорить другим:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

87. Мне больше нравится читать:

1 - реалистические описания острых военных или политических конфликтов;

2 - не знаю, что выбрать;

3 - роман, возбуждающий воображение, чувство.

88. Когда мною пытаются командовать, я нарочно делаю все наоборот:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - неверно.

89. Если начальство или члены семьи в чем-то меня упрекают, то, как правило, только за дело:

1 - верно; 2 - нечто среднее; 3 - неверно.

90. Мне не нравится манера некоторых людей "уставиться" и бесцеремонно смотреть на человека в магазине или на улице:

1 - верно; 2 - нечто среднее; 3 - неверно.

91. Во время совместной поездки:

1 - я могу так увлечься общением с собеседником, что перестану замечать, куда и как мы едем;

2 - трудно ответить;

3 - я всегда слежу за тем, как мы едем.

92. В шутках о смерти нет ничего дурного или противного хорошему вкусу:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - неверно.

93. Если мои знакомые плохо обращаются со мной и не скрывают своей неприязни:

1 - это несколько меня не угнетает;

2 - нечто среднее;

3 - я падаю духом.

94. Мне становится не по себе, когда мне говорят комплименты и хвалят в лицо:

1 - верно; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

95. Человек не имеет права выходить из коллектива, если коллектив против этого:

1 - да; 2 - трудно сказать; 3 - нет.

96. Мне легче решить трудный вопрос или проблему:

1 - если я обсуждаю их с другими;

2 - верно нечто среднее;

3 - если я обдумываю их в одиночестве.

97. Я охотно участвую в общественной жизни, в работе разных комиссий:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

98. Выполняя какую-нибудь работу, я не успокаиваюсь, пока не будут учтены даже самые незначительные детали:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

99. Иногда совсем незначительные препятствия очень сильно раздражают меня:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

100. Я сплю крепко, никогда не разговариваю во сне:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

101. Если бы я работал в хозяйственной сфере, мне было бы интереснее:

1 - беседовать с заказчиками, клиентами;

2 - нечто среднее;

3 - вести счета и другую документацию.

102. "Размер" относится к "длине" как "нечестный" к:

1 - тюрьма; 2 - грешный; 3 - укравший.

103. "аб" так относится к "гв", как "ср" к:

1 - по; 2 - оп; 3 - ту.

104. Попадая в компании, в которых выработалась своя мораль и нормы поведения и употребление нецензурных слов является нормальным, я теряюсь:

1 - верно; 2 - нечто среднее; 3 - неверно.

105. Когда я слушаю музыку, а рядом громко разговаривают:

1 - это мне не мешает, я могу сосредоточиться;

2 - нечто среднее;

3 - это портит мне все удовольствие и злит меня.

106. Думаю, что обо мне правильнее сказать, что я:

1 - вежливый и спокойный;

2 - верно нечто среднее;

3 - энергичный и напористый.

107. Я считаю, что:

1 - жить нужно по принципу: "делу время - потехе час";

2 - нечто среднее;

3 - жить нужно весело, не особенно заботясь о завтрашнем дне.

108. Лучше быть осторожным и ожидать малого, чем заранее радоваться, в глубине души предвкушая успех:

1 - согласен; 2 - не уверен; 3 - не согласен.

109. Если я задумываюсь о возможных трудностях в своей работе:



- 1 - я стараюсь заранее составить план, как с ними справиться;
- 2 - нечто среднее;
- 3 - думаю, что справлюсь с ними, когда они появятся.

110. Я легко осваиваюсь в любом обществе:

- 1 - да;          2 - не уверен;          3 - нет.

111. Когда нужно немного дипломатии и умения убедить людей в чем-нибудь, обычно обращаются ко мне:

- 1 - да;          2 - верно нечто среднее;          3 - нет.

112. Мне было бы интереснее:

- 1 - консультировать молодых людей, помогать им в выборе работы;
- 2 - затрудняюсь ответить;
- 3 - работать инженером-экономистом.

113. Если я абсолютно уверен, что человек поступает несправедливо или эгоистично, я заявлю ему об этом, даже если это грозит мне некоторыми неприятностями:

- 1 - да;          2 - нечто среднее;          3 - нет.

114. Когда люди ведут себя глупо:

- 1 - я спокойно думаю: "на ошибках учатся";
- 2 - не уверен;
- 3 - я начинаю волноваться и пытаюсь вмешаться.

115. Я часто так задумываюсь над какой-то новой идеей, что становлюсь рассеянным:

- 1 - едва ли;          2 - возможно;          3 - верно.

116. Если мне приходится долго сидеть на собрании, не разговаривая и не двигаясь, я никогда не испытываю потребности рисовать или ерзать на стуле:

- 1 - согласен;          2 - не уверен;          3 - не согласен.

117. Если моим замыслам мешают только люди, а не объективные обстоятельства, я предпочитаю действовать в соответствии с замыслами:

- 1 - да;          2 - не уверен;          3 - нет.

118. Предчувствие, что меня ожидает какое-то наказание, даже если я не сделал ничего дурного, возникает у меня:

- 1 - часто;          2 - иногда;          3 - редко

119. Если я знаю, что не выполняю своих обещаний по объективным уважительным причинам:

- 1 - я могу спокойно рассказать об этих причинах;
- 2 - не знаю;

3 - я все равно испытываю сильное смущение, так что обо мне могут подумать, что я виноват.

120. Я считаю, что в интересах дела люди на выборных должностях должны сменяться:

- 1 - регулярно;
- 2 - затрудняюсь выбрать;
- 3 - в зависимости от авторитета.

121. При одинаковой зарплате:

- 1 - я предпочел бы брать индивидуальную работу на дом;
- 2 - затрудняюсь выбрать;
- 3 - работать в учреждении, на предприятии.

122. Работая над чем-то, я предпочел бы делать это:

- 1 - в коллективе;
- 2 - не знаю, что выбрал бы;
- 3 - самостоятельно.

123. Бывают периоды, когда трудно удержаться от чувства жалости к самому себе:

- 1 - часто;      2 - иногда;      3 - никогда.

124. Зачастую люди слишком быстро выводят меня из себя:

- 1 - да;      2 - нечто среднее;      3 - нет.

125. Я всегда могу без особых трудностей избавиться от старых привычек и не возвращаться к ним больше:

- 1 - да;      2 - нечто среднее;      3 - нет.

126. Торжественность и обстоятельность должны обязательно сопутствовать любому церемониалу:

- 1 - да;      2 - не уверен;      3 - нет.

127. "лучше" относится к "наихудший", как "медленно" к:

- 1 - скорый; 2 - наилучший; 3 - быстрееший.

128. Какое из следующих сочетаний знаков должно продолжить этот ряд: хооооххоооxxx?

- 1 - оxxx;      2 - оохх;      3 - хооо.

129. Когда приходит время для осуществления того, что я заранее планировал и ждал, я иногда чувствую себя не в состоянии это сделать:

- 1 - согласен; 2 - нечто среднее; 3 - не согласен.

130. Обычно я могу сосредоточенно работать, не обращая внимания на то, что люди вокруг очень шумят:

- 1 - да;      2 - нечто среднее;      3 - нет.

131. Бывает, что я говорю незнакомым людям о вещах, которые кажутся мне важными, независимо от того, спрашивают меня об этом или нет:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

132. Я провожу много времени, беседуя с друзьями о тех приятных событиях, которые мы вместе пережили когда-то:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

133. Мне доставляет удовольствие совершать рискованные поступки только ради забавы:

1 - да; 2 - верно нечто среднее; 3 - нет.

134. Меня очень раздражает вид неубранной квартиры:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

135. Я считаю себя очень общительным /открытым/ человеком:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

136. В общении с людьми:

1 - я не стараюсь сдерживать чувства;

2 - нечто среднее;

3 - я скрываю свои чувства.

137. Я люблю музыку:

1 - легкую, живую, холодноватую;

2 - верно нечто среднее;

3 - эмоционально насыщенную и сентиментальную.

138. Меня больше восхищает красота стиха, чем красота и совершенство оружия

1 - да; 2 - не уверен; 3 - нет.

139. Если мое удачное замечание осталось незамеченным:

1 - я не повторяю его;

2 - затрудняюсь ответить;

3 - повторяю свое замечание снова.

140. Мне бы хотелось вести работу среди несовершеннолетних правонарушителей, освобожденных на поруки:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

141. Для меня более важно:

1 - сохранить хорошие отношения с людьми;

2 - верно нечто среднее;

3 - свободно выражать свои чувства.

142. В туристском путешествии я предпочел бы придерживаться программы, составленной специалистами, нежели самому планировать свой маршрут:

1 - да; 2 - не уверен; 3 - нет.



143. Люди слишком часто шутят с такой легкомысленной небрежностью, что обижают меня:

1 - часто;                      2 - средне;                      3 - редко.

144. Я часто кажусь людям невозмутимо спокойным, уверенным в себе человеком:

1 - да;                      2 - не уверен;                      3 - нет.

145. Когда требуется принять быстрое ответственное решение, я испытываю трудности из-за того, что немогу собраться с мыслями:

1 - да;                      2 - не знаю, что ответить;                      3 - нет.

146. Я предпочитаю планировать свои дела сам, без постороннего вмешательства и чужих советов:

1 - да;                      2 - нечто среднее;                      3 - нет.

147. Иногда чувство зависти влияет на мои поступки:

1 - да;                      2 - нечто среднее;                      3 - нет.

148. Мне легко заставить себя класть вещи на свои места, даже когда я очень тороплюсь уйти:

1 - да;                      2 - трудно ответить;                      3 - нет.

149. Я начинаю нервничать, когда задумываюсь обо всем, что меня ожидает:

1 - да;                      2 - иногда;                      3 - нет.

150. Если я участвую в какой-нибудь игре, а окружающие громко высказывают свои соображения, меня это выводит из равновесия:

1 - согласен;                      2 - не уверен;                      3 - не согласен.

151. Мне кажется, интереснее быть:

1 - художником;  
2 - не знаю, что выбрать;  
3 - директором театра или студии.

152. Какое из следующих слов не подходит к двум остальным:

1 - какой-либо;                      2 - несколько;                      3 - большая часть.

153. "пламя" относится к "жара", как "роза" к:

1 - шип;                      2 - красные лепестки;                      3 - запах.

154. У меня бывают такие волнующие сны, что я просыпаюсь:

1 - часто;                      2 - изредка;                      3 - практически никогда.

155. Даже если многое против успеха какого-либо начинания, я всегда считаю, что стоит рискнуть:

1 - да;                      2 - верно нечто среднее;                      3 - нет.

156. Мне нравятся ситуации, в которых я невольно оказываюсь в роли руководителя, потому что лучше всех знаю, что должен делать коллектив:

1 - да;                      2 - нечто среднее;                      3 - нет.

157. Я предпочел бы одеваться скорее скромно, так, как все, чем броско и оригинально:

1 - согласен; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

158. Вечер, проведенный за любимым занятием, привлекает меня больше, чем оживленная вечеринка:

1 - согласен; 2 - не уверен; 3 - не согласен.

159. Порой я пренебрегаю добрыми советами людей, хотя и знаю, что не должен бы этого делать:

1 - изредка; 2 - вряд ли когда-нибудь; 3 - никогда.

160. Принимая решения, я считаю для себя обязательным учитывать основные нормы поведения: "что такое хорошо и что такое плохо":

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

161. Мне не нравится, когда люди смотрят, как я работаю:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

162. Если в коллективе не принято осуждать людей за ошибки:

1 - я не буду осуждать;

2 - трудно ответить;

3 - я все равно буду стоять за требовательность.

163. В школе я предпочитал (предпочитаю):

1 - русский язык;

2 - трудно сказать;

3 - математику или арифметику.

164. Иногда у меня бывали огорчения из-за того, что люди говорили обо мне дурно за глаза безо всяких на то оснований:

1 - да; 2 - затрудняюсь ответить; 3 - нет.

165. Разговоры о повседневных заботах:

1 - важнее отвлеченных рассуждений;

2 - не знаю, что ответить;

3 - раздражают меня своей приземленностью, прозаичностью.

166. Некоторые вещи вызывают во мне такой гнев, что я предпочитаю вообще о них не говорить:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

167. В воспитании важнее:

1 - окружить ребенка теплотой и заботой;

2 - нечто среднее;

3 - выработать у ребенка желательные навыки и взгляды.

168. Люди считают меня спокойным, уравновешенным человеком, который остается невозмутимым при любых обстоятельствах:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

169. Люди, которые старше меня, чаще всего правы, так как у них больше опыта:

1 - верно; 2 - не знаю; 3 - неверно.

170. Я буду беспокоиться, если кто-то подумает, что я отклоняюсь от правил, принятых в кругу наших знакомых:

1 - очень; 2 - средне; 3 - нет.

171. Я лучше усваиваю материал:

1 - читая хорошо написанную книгу;

2 - нечто среднее;

3 - участвуя в коллективном обсуждении.

172. Я часто отклоняюсь от намеченного важного плана, когда теряю интерес к процессу его выполнения:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

173. Прежде, чем высказать свое мнение, я пытаюсь понять, насколько мной учтены все детали вопроса:

1 - да; 2 - не знаю; 3 - нет.

174. Иногда мелочи нестерпимо действуют мне на нервы, хотя я и понимаю, что это пустяки:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

175. Я часто говорю под влиянием момента такое, о чем мне позже приходится пожалеть:

1 - согласен; 2 - не уверен; 3 - не согласен.

176. Если бы меня попросили организовать сбор денег на подарок кому-нибудь или участвовать в организации юбилейного торжества:

1 - я согласился бы;

2 - не знаю, что сделал бы;

3 - сказал бы, что очень занят.

177. Какое из следующих слов не подходит к двум остальным:

1 - широкий; 2 - зигзагообразный; 3 - прямой.

178. "скоро" относится к "никогда" так, как "близко" к:

1 - нигде; 2 - далеко; 3 - прочь.

179. Если я совершил какой-то промах в обществе, я довольно быстро об этом забываю:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

180. Я почти всегда могу предложить какое-то решение проблемы:

1 - да; 2 - нечто среднее; 3 - нет.

181. Я предпочел бы иметь работу:



1 - с четко определенным постоянным заработком;

2 - верно нечто среднее;

3 - с более высокой зарплатой, которая зависела бы от моих усилий.

182. Меня считают очень восторженным человеком:

1 - да;      2 - нечто среднее;      3 - нет.

183. Мне нравится работа разнообразная, связанная с частыми переменами и поездками, даже если она немного опасна:

1 - да;      2 - нечто среднее;      3 - нет.

184. Я человек весьма пунктуальный и всегда настаиваю на том, чтобы все выполнялось как можно точнее:

1 - согласен;      2 - нечто среднее;      3 - не согласен.

185. Мне доставляет удовольствие работа, которая требует особой добросовестности и тонкого мастерства:

1 - да;      2 - нечто среднее;      3 - нет.

186. Я принадлежу к числу энергичных людей, которые всегда чем-то заняты:

1 - да;      2 - не уверен;      3 - нет.

187. Я добросовестно ответил на все вопросы:

1 - да;      2 - не уверен;      3 - нет.

### **Рекомендації з підвищення психологічної конкурентоспроможності підприємців малого бізнесу**

В результаті дослідження встановлено, що конкурентоспроможні підприємці відрізняються від неконкурентоспроможних вищим рівнем розвитку комплексу вольових якостей: вольовим самоконтролем, наполегливістю та самовладанням, більшою емоційною стабільністю та вищим рівнем стресостійкості, тобто, емоційно-вольовими якостями. Всі зазначені якості взаємопов'язані між собою та впливають одна на одну. Крім того, вони можуть обумовлюватися типом нервової системи, рівнем самооцінки, досвідом, мотивами діяльності, ціннісними орієнтаціями та іншими численними факторами, що також потребують вивчення для встановлення відповідних взаємозв'язків.

Шляхи та методи розвитку конкурентоспроможності підприємців обумовлюються психологічною складністю об'єкта та специфікою підприємницької діяльності. Розвиток конкурентоспроможності підприємців можливий шляхом розвитку окремих пов'язаних між собою складових або компонентів єдиної системи конкурентоспроможності. Тобто, конкурентоспроможність доцільно розвивати з її окремих психологічних складових, які за існування системних зв'язків мають призвести до розвитку конкурентоспроможності підприємців як цілісного об'єкта. Розвиток окремих психологічних складових конкурентоспроможності підприємців доцільно здійснювати з використанням різних методів, адекватних психологічній складності об'єкта та умовам провадження діяльності. У практиці розвитку конкурентоспроможності доцільно застосовувати:

- спеціальні, передусім психологічні тренінги;
- практикуми;
- ділові чи рольові ігри;

- індивідуальну роботу з саморозвитку за допомогою спеціальних програм та методик як варіант самоосвіти або самонавчання (ця робота може здійснюватися самостійно самими підприємцями).

Для підприємців, спрямованих на підвищення рівня персональної конкурентоспроможності, саморозвиток та самовдосконалення є одним із найприйнятніших та найефективніших шляхів. Саморозвиток передбачає освоєння та практичне застосування відповідних психологічних технологій, крім того, він передбачає самостійну роботу над помилками, що важливо для збереження іміджу.

Практика свідчить, що з ефективного саморозвитку дуже результативним є хід, заснований на освоєнні систематизованих психологічних рекомендацій. Таке освоєння дасть бажаний результат за наявності високого рівня рефлексивної організації діяльності, постійного аналізу суб'єктивних причин її результативності, підвищення стандартів і стандартів розвитку. Контроль ефективності саморозвитку виступає також у формі самоконтролю, самоаналізу власних якостей та умінь, ефективності діяльності. Суб'єкти підприємницької діяльності більше віддають перевагу аутотехнологіям емоційно-вольової саморегуляції, які є самовпливами – самонакази, самонавіювання, самовпевненість, які не вимагають відволікання від діяльності.

Воля є одним з найважливіших компонентів структури особистості. Як і особистість загалом, воля носить інтегративний характер, тобто тісно пов'язана з усіма психічними сферами, накладає відбиток на функціонування інтелекту людини, на її сприймання, емоції, установки, самооцінку та багато іншого.

Виховання волі - це процес виховання особистості загалом, а не певної якості. Вихідними положеннями виховання волі є:

- 1) правильне поєднання свідомого переконання з вимогливістю до поведінки людини;



2) забезпечення реального впливу вимог на життєві взаємини особистості з усіма навколо, а також на її ставлення до самої себе;

3) поєднання свідомого переконання з організацією практичного досвіду здійснення особистістю вольових дій і вчинків.

Позитивне значення для виховання волі мають цілеспрямовані вправи, пов'язані зі свідомим прагненням особистості навчитися володіти собою, опанувати вольовий спосіб поведінки. Важливою умовою розвитку волі є інтерес до самовиховання волі. Є чимало способів виховання вольового регулювання поведінки особистості в ситуаціях повсякденного життя. Кожну дію можна перетворити у вправу, якщо здійснювати її свідомо, а не за звичкою чи з почуття обов'язку.

У психологічній літературі можна зустріти опис так званих непрямих методів розвитку вольових якостей. Вони включені в загальну систему психологічної підготовки до діяльності в особливих та екстремальних умовах. Суть їх полягає у психологічному моделюванні діяльності в екстремальних умовах за високої мотивації досягнень та організації змагальності. Їх також можна використовувати для саморозвитку та досягнення високої персональної конкурентоспроможності підприємців.

Волю можна розвивати за рахунок формування різних за психологічним змістом вольових якостей та вольових умінь чи підвищення їхнього рівня. Робити це можна самостійно. Наприклад, за допомогою усвідомлених самонаказів – «треба», «я мушу» та ін. Однак вони повинні підкріплюватися новими смислами, розуміння їхньої значущості, створенням додаткової системи мотивації. Тому дуже важливо, щоб вольові акти та вольова активність були завжди усвідомленими. Це найзагальніший та найнадійніший шлях розвитку волі для забезпечення високої персональної конкурентоспроможності підприємців.

Наступна надзвичайно важлива для підприємця якість є стресостійкість. Стресостійкість, тобто здатність зберігати гомеостаз та ефективно діяти в важкій ситуації, визначається насамперед індивідуально-

психологічними особливостями, спрямованістю, мотивацією, активністю особистості. Велике значення в подоланні стресу має сформованість ціннісно-смислової сфери.

Існує безліч корисних і дієвих психологічних методик, технік, тренінгів, практикумів, що спрямовані на визначення рівня стресостійкості та її підвищення.

Враховуючи різноманіття стресорів у діяльності підприємця їх можна поділити на три категорії, оскільки психологічна робота з кожною групою стресорів значно відрізнятиметься.

1. Неконтрольовані стресори – це рівень цін та темпи їх зростання, соціально-політичне становище в країні, стать та вік підприємця, кліматичні умови, поведінка інших людей, тощо.

2. Стресори, що піддаються безпосередньому впливу – проблеми міжособистісної взаємодії, власні неконструктивні дії, невміння ставити життєві цілі і визначати пріоритети, невміння розподіляти час, відкладання «на потім» важливих питань, таких як проблеми зі здоров'ям (власні або у близьких людей), різні легкі та незначні справи, які згодом накопичуються і створюють ефект «снігової кулі». Найчастіше ця група стресорів складається з подій, що відбуваються прямо зараз або відбудуться в найближчому майбутньому.

3. Стресори, котрі викликають стрес через невірну інтерпретацію фактів. Такі стресори – це події, що відбулися в минулому, або можуть відбутися в майбутньому, проте малоймовірно. Також стресори цієї групи можуть знаходитися і в теперішньому часі, і спричиняти стрес лише через їх неадекватну оцінку самим підприємцем. Наприклад, тривожні очікування, що не мають фактичного підтвердження – «а раптом партнери мене підставлять?», або ж переживання через минулі події, які уже неможливо змінити – «якби я тоді передбачив зростання цін, то міг би продати приміщення набагато вигідніше».

Підприємцю слід знати, що часто детермінантою стресу є не сама ситуація, а спосіб її оцінки. Тому дії людини, що прагне зменшити надмірний рівень стресу, повинні бути спрямовані за двома напрямками:

- по-перше, необхідно активно нейтралізувати сам стресор;
- по-друге – впливати на власну психіку з метою знецінення стресора.

Для цього застосовується ряд технік:

- раціональна терапія;
- аутогенне тренування;
- метод дисоціації.

Багато дослідників, розглядаючи стресостійкість особистості як готовність і здатність успішно діяти у стресових обставинах, вміти керувати своїми психічними станами, виділяють ресурси стресостійкості особистості. Під ресурсами стресостійкості розуміються показники людини, які детермінують психологічну стійкість у ситуаціях стресу.

#### 1. Особистісні ресурси подолання стресу:

- висока мотивація подолання, ставлення до стресів як до можливості набуття нового досвіду та особистісного розвитку;
- позитивна Я-концепція, самодостатність, адекватність самооцінки, усвідомлення особистісної значущості, самоповага;
- активна життєва установка: суб'єктне ставлення до життя підвищує психологічну стійкість у ситуаціях стресу;
- позитивне та раціональне мислення;
- розвинені емоційно-вольові якості та навички саморегуляції.

#### 2. Фізичні ресурси (стан здоров'я та ставлення до нього як до цінності).

#### 3. Інформаційні та інструментальні ресурси:

- здатність до когнітивної структуризації та осмислення ситуації;
- здатність керувати ситуацією;
- здатність використовувати методи чи способи досягнення бажаних цілей;
- здатність до адаптації;



- інтерактивні техніки зміни себе та навколишньої ситуації, інформаційна активність та діяльність з перетворення ситуації взаємодії особистості та стрес-ситуації.

#### 4. Поведінкові ресурси - моделі та стратегії поведінки подолання (копінг).

Згідно з інформаційною моделлю стресостійкості, до ресурсів подолання стресу відносяться:

- Когнітивне подолання — розуміння причин стресу, осмислення ситуації та включення її образу в цілісне уявлення суб'єкта про себе, оточення та взаємозв'язки з ним. Пошук та оцінка можливих засобів, які можуть бути мобілізовані для подолання стресу, пошук конструктивних стратегій подолання, пошук самопідкріплення та підтримки.
- Емоційне подолання - усвідомлення та прийняття своїх почуттів та емоцій, потреб та бажань, оволодіння соціально прийнятними формами прояву почуттів, контроль динаміки переживання, усунення застрягань, неповного відреагування та ін.
- Поведінкове (діяльнісне) подолання — перебудова поведінки, корекція стратегій та планів, завдань та режимів діяльності, активізація чи дезактивація поведінки чи діяльності.
- Соціально-психологічне подолання - зміна спрямованості особистості, корекція життєвих цінностей або їх пріоритетів, розширення простору соціальних ролей, позицій та міжособистісних відносин.

Таким чином робота з підвищення стресостійкості має бути спрямована на розвиток ресурсів підприємців та опанування ними копінгових стратегій.

Багато дослідників відзначають, що сутність боротьби зі стресом, його розвитком та проявом, а також протидією йому полягає не тільки в його профілактиці, а й у корекції. Щоб поставити стресу надійний заслін, забезпечити справжній психологічний захист, необхідно застосовувати методи, прийоми, засновані насамперед на знанні людиною законів, що управляють роботою її власного організму.

Як один з найбільш ефективних методів вчені пропонують систему психологічної саморегуляції.

1. Розслаблення м'язів, що дозволяє досягти зняття напруги (як фізичної, так і психологічної). Стрес, як і будь-які негативні емоції людини, практично завжди супроводжується напругою різних груп м'язів, що довго зберігається. Тому при стресі з'являються хворобливі стани, пов'язані зі спазмами органів та систем.

2. Заспокійливе дихання, що врівноважує душевний стан людини.

3. Спостереження за відчуттями та станами та керування ними, що допоможе усунути хворобливі, дискомфортні стани, пов'язані з негативними емоціями. Тут маються на увазі здатність людини аналізувати ситуації, які є причиною стресового стану.

Створення позитивного емоційного настрою, душевної рівноваги. Необхідно пам'ятати, що психологічний стресор завжди складається з двох частин: ситуації, що викликає стрес, та ставлення людини до цієї ситуації. Достатньо усунути будь-яку з цих складових, щоб причина стресу перестала діяти. Разом з тим необхідно пам'ятати, що найчастіше стресовий стан викликають різноманітні емоції (насамперед емоції негативної модальності).

Зі стресовою ситуацією можливо справитись за допомогою аналізу емоційних проявів:

- Необхідно визначити найсильнішу емоцію, яку людина відчувала протягом останнього часу (протягом останньої доби).
- Необхідно зосередитись на цій емоції.
- Необхідно визначити ситуацію, яка викликала стресову реакцію (що відбувалося безпосередньо перед тим, як ця сильна емоція виникла?).
- Потрібно згадати свої думки у відповідь на цю емоцію.
- Необхідно визначити, яка з думок може викликати такі самі емоції в аналогічних ситуаціях.
- Необхідно вивчати стресогенні думки протягом досить тривалого часу (тижня або двох). Записувати свої думки у ситуаціях, коли людина



відчуває стрес. Проаналізувати зібрану інформацію. Можна помітити, що певні думки повторюються. Це ті стереотипи мислення, які викликають стрес за певних ситуацій.

- Встановивши ту думку, яка у конкретній ситуації викликає стрес, необхідно постаратися знайти її протилежність (ідея, що нейтралізує стрес).

Методом індивідуальної профілактики стресових станів є релаксація. Виходячи з того, що стрес - це фізіологічне чи психологічне напруження, а релаксація - це розслаблення, тобто, стан, прямо протилежний напруженню, навички швидкого розслаблення дозволяють ефективно знижувати рівень стресу. Одним із найнадійніших способів навчання релаксації є метод нервово-м'язової релаксації, який ґрунтується на взаємозалежності між негативними емоціями та м'язовою напругою.

Також підприємцям необхідно вміти аналізувати, що саме робить ситуацію для них стресовою та як можна діяти в кожному з випадків. Ступінь стресогенності ситуації визначається кількістю та силою окремих стрес-факторів, присутніх у поточний момент часу. Це правило можна висловити у вигляді формули: стресогенність – «значимість» («новизна та невизначеність» + «ризик» + «навантаження» + «цейтнот»). У цій формулі представлені основні стрес-фактори, які повинні піддаватися докладному аналізу в роботі з управління стресовими станами.

У випадку потрапляння в стресову ситуацію підприємцю необхідно вміти провести її аналіз за нижчеподаними пунктами.

1. Значимість ситуації. Основний критерій оцінки сили даного стресового чинника — ціна відмови: «Що собі цінного я втрачу, якщо відмовлюся від виконання цієї діяльності чи знаходження у цій ситуації?»

2. Новизна та невизначеність. Критерій — відсутність знань, умінь, навичок та інформації, необхідні успішного здійснення цієї діяльності чи безпечного перебування у цій ситуації.

3. Навантаження. Критерій — кількість витрат і рівень дискомфорту, який я відчуваю при здійсненні цієї діяльності або при знаходженні в даній



ситуації: «Що для себе цінного я втрачаю (час, зусилля, кошти)? Яку ціну потрібно заплатити за виграш?

4. Ризик. Критерій — ціна помилки: «Що для себе цінного я втрачу, якщо вчиню неправильну дію?»

5. Цейтнот. Критерій - відсутність запасу часу, достатнього для спокійного обмірковування варіантів поведінки, переходу в ресурсніший стан або для повторення роботи у разі помилки.

Якщо говорити про найефективніший підхід до зниження стресогенності ситуації, то найвигідніше знижувати значущість. Звідси стає зрозуміло, що для ефективного управління стресогенністю ситуації необхідно:

- добре розрізняти типові стрес-фактори;
- вміти визначати силу їхньої дії;
- знати у достатній кількості ефективні та зручні методи усунення (зниження сили) цих стрес-факторів та вміти їх застосовувати.

У загальному вигляді алгоритм зниження стресогенності ситуації може виглядати так:

1. Попередньо провести інвентаризацію своїх життєвих цінностей, проранжувати всі свої цінності за 5-бальною шкалою (що відповідає одному балу, що двом тощо).
2. Описати поточну чи майбутню стресогенну ситуацію, «вжитися» в неї.
3. Проаналізувати та прорахувати ситуацію за формулою стресогенності.
4. Вибрати пріоритетні напрями (найсильніші стрес-фактори).

Алгоритм зниження значимості ситуації:

1. Визначити варіанти та ціну відмови. Які я бачу способи виходу з цієї ситуації і що я втрачу в кожному з розглянутих випадків? Які наслідки це призведе (негативним, позитивним)?

2. Як я можу знизити об'єктивну та суб'єктивну ціну відмови? Як я можу на об'єктивному та суб'єктивному рівні зменшити ймовірність та/або негативні наслідки відмови? Збільшити позитивні?

3. Що я можу втратити, якщо почну реалізацію стресового проекту? Що я можу придбати? Чи можу я вийти з проекту у процесі його реалізації? Якою ціною?

4. Скласти комплексний план зниження значимості ситуації та реалізувати його.

Алгоритм зниження новизни та невизначеності ситуації:

1. Змодельовати та проаналізувати майбутню ситуацію.
2. Програти можливі варіанти розвитку ситуації, визначити, якої інформації не вистачає.
3. Добрати потрібну інформацію. За явної нестачі інформації підготуватися психологічно.
4. Скласти профіль своєї компетентності у цій галузі.
5. Порівняти свій профіль із необхідним. Визначити проміжок.
6. Проаналізувати способи підвищення своєї компетентності та/або зниження складності майбутньої діяльності. Визначити нелінійні (психологічні) варіанти.
7. Скласти комплексний план та реалізувати його.

Алгоритм зниження навантаження та ризику. Аналогічно фактору «Значимості», але з огляду на те, що втрати внаслідок дискомфорту виникають під час діяльності, а внаслідок ризику — у разі помилки.

Алгоритм зниження значущості чинника нестачі часу («Цейтнот»): вміти виставляти пріоритети своєї діяльності і навчитися планувати час.

Розвиток вольових якостей та стресостійкості тісно пов'язаний з багатьма іншими якостями особистості і зміна призведе до зміни всієї системи та підвищення конкурентоспроможності в цілому.