

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ОДЕСЬКА ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ»

Факультет психології, політології та соціології

Кафедра психології

**Кваліфікаційна робота –
магістерський дослідницький проект**

053 «Психологія»

на тему:

**ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЗДАТНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ДО
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Виконала: здобувач 2 курсу, групи 3
галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові
науки»

спеціальність 053 «Психологія»

А.С. Лелюк

Науковий керівник: к. політ. н., доцент,
доцент кафедри психології Т.М. Третьякова

Рецензент: к. педагог. н., доцент, доцент
кафедри психології Р. С. Гурін

Одеса – 2025

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ОДЕСЬКА ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ»

Факультет психології, політології та соціології
 Кафедра психології
 Рівень вищої освіти магістерський
 Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
 Спеціальність 053 «Психологія»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри психології

д.ю.н., проф. О.М.Цільмак
 «___» _____ 2025 року

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ (магістерський дослідницький проект)

Лелюк Анастасії Сергіївни

1. Тема роботи «Психологічні аспекти здатності особистості до підприємницької діяльності»
 Керівник роботи к.політ.н., доц. кафедри Третьякова Т.М.
 затверджені наказом НУ «ОЮА» від «___» _____ 2025 року № _____
2. Строк подання здобувачем роботи _____
3. Дата видачі завдання _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів магістерської роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Підготовка концепції К.Р. і затвердження плану К.Р.	IV 2024	
2.	Вивчення нормативного матеріалу, спеціальної літератури, аналіз та узагальнення матеріалів	V 2024	
3.	Написання Вступу	VI 2024	
4.	Написання 1 розділу К.Р.	VII 2024	
5.	Написання 2 розділу К.Р.	VIII – IX 2025	
6.	Написання Висновків	X 2025	
7.	Подання К.Р. на кафедру та рецензування	XI 2025	
8.	«Малий захист» К.Р. на кафедрі	XI 2025	
9.	Прийняття рішення про допуск К.Р. до захисту	XI 2025	
10.	Захист К.Р. в ЕК	XII 2025	

Здобувач _____

Керівник роботи _____

АНОТАЦІЯ

Лелюк А.С. «Психологічні аспекти здатності особистості до підприємницької діяльності». Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису. Магістерський дослідницький проект на здобуття освітнього ступеню "Магістр" за спеціальністю 053 «Психологія». Національний університет «Одеська юридична академія», Одеса, 2025 рік.

Робота присвячена теоретико-емпіричному вивченню психологічних аспектів, які визначають здатність підлітків до підприємницької діяльності. За результатами емпіричного дослідження були визначені кореляційні показники та їх ступінь взаємовпливу, визначено гендерні особливості згідно результатів методик. Встановлено, що учні, які мають схильність до створення креативних ідей, мають підприємницький потенціал, але попри вікові особливості, вони майже не здатні до ризику.

Запропоновані рекомендації для загальноосвітніх закладів для виявлення та розвитку підприємницьких задатків підлітків. Розглянуто різноманітні способи впливу на учнів: введення нових теоретичних дисциплін та проведення практико орієнтованих форм занять (майстер-класи, розбір кейсів, тренінги, ярмарки і т.д.).

Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаної літератури, що налічує 44 найменування та 4 додатків.

Ключові слова: підприємницька діяльність, підлітки, задатки, загальноосвітні заклади.

ABSTRACT

Leliuk A.S. "Psychological aspects of the individual's ability to engage in entrepreneurial activity". Qualification scientific work in the form of a manuscript. Master's research project for the degree of "Master" in the specialty 053 "Psychology". National University "Odesa Law Academy", Odesa, 2025.

The work is devoted to the theoretical and empirical study of psychological aspects that determine the ability of adolescents to engage in entrepreneurial activity. According to the results of the empirical study, correlation indicators and their degree of mutual influence were determined, gender features were determined according to the results of the methods. It was established that students who have a tendency to create creative ideas have entrepreneurial potential, but despite their age characteristics, they are almost incapable of taking risks.

Recommendations are proposed for general educational institutions for identifying and developing the entrepreneurial inclinations of adolescents. Various ways of influencing students are considered: the introduction of new theoretical disciplines and the conduct of practically oriented types of classes (master classes, trainings, fairs, etc.).

The work consists of an introduction, two chapters, conclusions, a list of used literature, which includes 44 titles and 4 appendices.

Keywords: entrepreneurial activity, adolescents, aptitudes, general educational institutions.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ПРОГРАМА ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ АСПЕКТІВ ЗДАТНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	13
1.1. Організація та етапи емпіричного дослідження психологічних аспектів здатності особистості до підприємницької діяльності.....	13
1.2. Опис методів та дослідження психологічних аспектів здатності особистості до підприємницької діяльності.....	19
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ АСПЕКТІВ ЗДАТНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	26
2.1. Аналіз результатів дослідження психологічних аспектів здатності особистості до підприємницької діяльності.....	26
2.2. Практичні рекомендації щодо коректного діагностування та розвитку задатків підлітків у сфері підприємницької діяльності у загальноосвітніх закладах	35
ВИСНОВКИ.....	39
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ.....	41
ДОДАТОК А.....	46
ДОДАТОК Б	48
ДОДАТОК В	57
ДОДАТОК Г	58

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасна економіка перебуває у стані динамічних змін, що зумовлені процесами глобалізації, цифровізації та інтеграції національних ринків у світовий економічний простір. Традиційні форми ведення бізнесу поступово втрачають свою ефективність, натомість зростає роль інноваційних технологій, онлайн-комерції, креативних індустрій та стартап-культури. Умови ринку стають більш непередбачуваними: підприємці змушені діяти в ситуаціях невизначеності, високої конкуренції та швидкої зміни споживацьких потреб.

Особливої уваги потребує український контекст, де економічна трансформація посилюється кризовими факторами — війною, руйнуванням інфраструктури, зниженням інвестиційної привабливості та необхідністю відбудови країни. Водночас саме ці виклики створюють нові можливості для розвитку малого та середнього бізнесу, появи інноваційних рішень у сфері виробництва, логістики, енергетики та цифрових технологій.

У таких умовах психологічні аспекти особистості набувають особливої ваги. Здатність підприємця швидко адаптуватися до нових економічних реалій, виявляти креативність, стратегічно мислити та приймати зважені ризики стає ключовим чинником його конкурентоспроможності. Підприємництво перетворюється не лише на економічну, а й на психологічну діяльність, що вимагає внутрішніх ресурсів, гнучкості та готовності до постійного саморозвитку.

У зв'язку із новими реаліями буття, необхідно активно звертати увагу на якісну професійну підготовку майбутніх підприємців. До цього процесу обов'язково необхідно долучати загальноосвітні навчальні заклади та впроваджувати більш сучасне та коректне діагностування задатків дітей. Чим раніше відбудеться зацікавлення особистості сферою діяльності, тим швидше буде можливим її ознайомлення із різновидом сфер діяльності, економічними та фінансовими складовими, правовими аспектами, організаційними моментами, етикою ділових відносин та найголовніше – психологічними складовими.

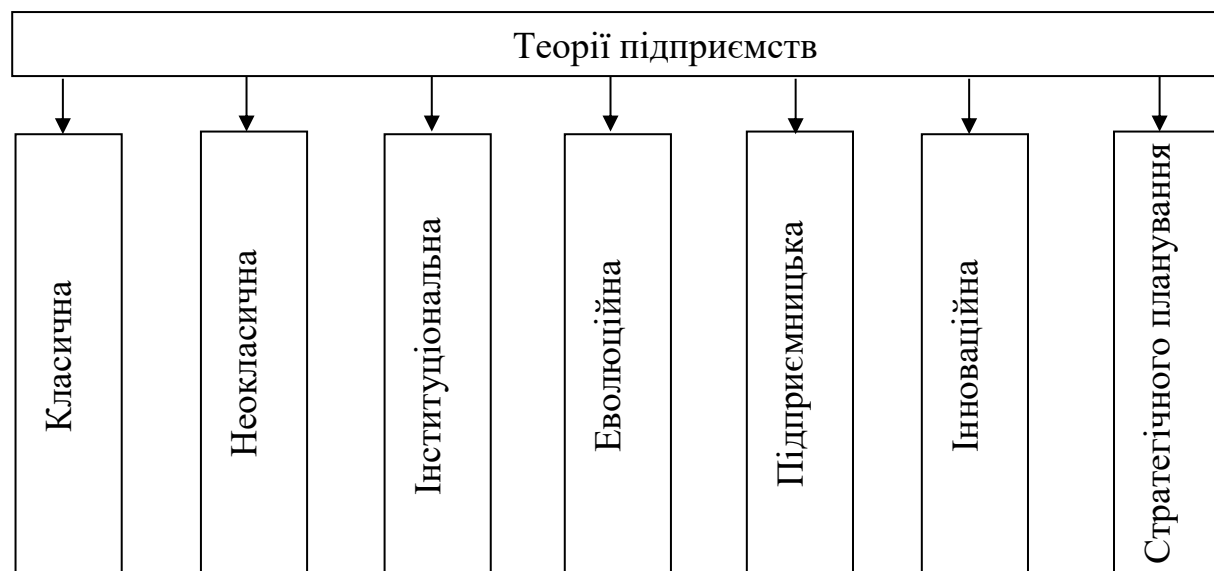
Головна задача психологів – вчасна та коректна діагностика здатності дітей до підприємницької діяльності та забезпечення підготовки підлітків до майбутньої

професійної активності. Саме така експертна підтримка психологічних служб загальноосвітніх навчальних закладів забезпечать формування активних й відповідальних особистостей, що впливатиме на якіснішу трансформацію економіки України та, в цілому, сприятливі зміни для країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для дослідження проблематики кваліфікаційної роботи необхідно звернути увагу на різноманітні аспекти життєдіяльності людини. Вивченням особливостей становлення професійного потенціалу особистості та означенням підприємницької діяльності займалися такі науковці як Сміт А. [10], Белбін М.[6], Портер М.[33], Роджерс Е.[35], Кантільйон Р.[33], Шумпетер Й.[30], Веблен Т.[11], Маршмалл А.[13], Вебер М.[27]. Українські вчені також зробили вагомий внесок у розвиток даної сфери: Рогач С.[34], Суліма Н.[41], Гуцул Т.[41], Карамушка Л.[15], Винославська О.[2], Паустовська Т.[31], Максютенко І.[24], Мамчур М. [25], Рябокобила Н.[25], Карпюк Г. [16], Істинюк І.[12], Костенко Л.[20], Котух О.[21], Щербакова І.[42], Сидоров О.[33], Нагайчук О.[31], Лемєшева М.[22], Бордюк А.[4], Гуревич Р.[7], Максимова О.[23], Злупко С.[12], Шевченко А.[41], та інші.

Офіційне визначення підприємництва зазначається у статті 52 Господарського кодексу України: «Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик діяльність, яку здійснюють підприємці, з метою одержання прибутку, досягнення економічних та соціальних результатів» [1].

Рогач С.М., Суліма Н.М. та Гуцул Т.А. аналізують основні концепції підприємництва та поділяють на такі групи [41, с. 9-17]:



Класична теорія підприємства Адама Сміта розглядає підприємництво як основу економічного розвитку. Вчений вважав, що підприємець, діючи у власних інтересах і прагнучи прибутку, водночас сприяє добробуту суспільства. Основними принципами є економічна свобода, конкуренція, поділ праці та «невидима рука ринку», яка регулює господарські процеси без прямого втручання держави [10, с. 193-194].

Один із засновників неокласичної теорії підприємства - Альфред Маршалл. Він розглядав підприємство як раціонального виробника, який прагне максимізувати прибуток шляхом оптимального поєднання праці, капіталу та ресурсів. Маршалл наголошував на взаємодії попиту й пропозиції, що визначає ціну й обсяги виробництва, а також підкреслював роль ефективності та економії на масштабі у розвитку підприємств [13, С. 324-326].

Торстейн Веблен — один із засновників інституціональної теорії підприємства. Він розглядав підприємство як соціальний інститут, діяльність якого залежить не лише від економічних законів, а й від суспільних норм, звичок і цінностей. Веблен підкреслював, що поведінка підприємців визначається не лише прагненням до прибутку, а й соціальними мотивами — престижем, змаганням, прагненням влади. На його думку, розвиток економіки відбувається під впливом еволюції інститутів — системи правил і традицій, які формують економічну поведінку людей [11, с. 10-11].

Йозеф А. Шумпетер — ключовий представник еволюційної теорії підприємства. Він розглядав підприємця як новатора, який упроваджує інновації — нові товари, технології, методи виробництва чи організації праці. За Шумпетером, саме інноваційна діяльність підприємця є головною рушійною силою економічного розвитку та «творчого руйнування», коли старі форми господарювання замінюються новими, ефективнішими [30, с. 3-6].

Річард Кантільйон — засновник підприємницької теорії та один із перших економістів, хто ввів поняття «підприємець» у науковий обіг. Він визначав підприємця як особу, що діє в умовах невизначеності, купує ресурси за відомою

ціною й продає продукцію за ціною, яка наперед невідома. Кантільйон підкреслював, що підприємець бере на себе ризик і є посередником між виробником і споживачем, забезпечуючи рівновагу на ринку [31, с. 12-17].

Еверетт Роджерс — відомий представник інноваційної теорії підприємництва та автор концепції «дифузії інновацій». Він досліджував, як нові ідеї, технології чи продукти поширюються в суспільстві та які фактори впливають на швидкість їх прийняття. Роджерс визначив основні етапи впровадження інновацій: створення, поширення, прийняття та використання. Він також виокремив категорії новаторів — від піонерів до тих, хто приймає зміни найпізніше. Згідно з його підходом, підприємець — це агент змін, який сприяє впровадженню інновацій у виробництво та суспільне життя, забезпечуючи розвиток економіки через оновлення [35, с. 34-39].

Майкл Портер — один із провідних представників теорії стратегічного планування та засновник концепції конкурентних стратегій. Він розробив модель «п'яти сил конкуренції», яка допомагає підприємствам аналізувати ринкове середовище та визначати свої стратегічні позиції. Науковець виділив три основні типи стратегій, що забезпечують конкурентну перевагу:

- лідерство за витратами - зниження собівартості продукції;
- диференціація - створення унікальної цінності для споживача;
- фокусування - спеціалізація на певному сегменті ринку.

На думку Портера, ефективне стратегічне планування дає змогу підприємству зміцнити свої позиції на ринку, підвищити прибутковість і забезпечити довгостроковий успіх [36, с. 72-73].

Карпюк Г.І. у себе в навчальному посібнику, зазначає, що термін «підприємництво» має схожий зміст із терміном «бізнес», що значить економічна активність, метою якої є отримання доходів. Психологиня зазначає, що для створення власної справи людина повинна мати спеціальні якості: рішучість, відповідальне ставлення, здатність до цілеспрямованих дій, ініціативний підхід, наполегливість у досягненні мети, висока працездатність та дисциплінованість. Мислення повинно бути логічним та системним. Також акцентується увага на

дотриманні законодавства, урядових рішень і розпоряджень місцевих органів влади. Згідно статистики, тільки 5-10% громадян дорослого віку мають хист до підприємницької діяльності. Людина, яка хоче вести власну справу, повинна критично бачити свої знання та навички, щоб вміти формулювати досяжні цілі й завдання, здійснювати аналіз ситуацій, планувати та прогнозувати, приймати ризиковані рішення, організовувати співпрацю та керівництво, а також знаходити компроміси [16, с. 6-16].

Мамчур М.С. та Рябокобила Н.В. дослідили мотиваційні аспекти, які повинен мати підприємець для реалізації продуктивної діяльності. Дослідження показала, що зазвичай підприємці керуються кількома мотиваційними чинниками, що спонукають їх до провадження підприємницької діяльності. Серед основних варто виділити такі [25, с. 84-85]:

- прагнення до матеріального добробуту;
- бажання мати свободу та незалежність у прийнятті рішень;
- можливість працювати за принципом «сам собі керівник»;
- реалізація власних професійних і особистих інтересів;
- право самостійно визначати графік і режим роботи;
- здобуття суспільного визнання.

Максютенко І.С. розглядає підприємця як визначальну особистість у бізнесі. Ірина Євгеніївна дає означення підприємця, як людину, яка працює сама на себе, регулярно та ризикованою діяльністю, яка наражається на економічні ризики через власно прийняті рішення. Власник бізнесу повинен мати специфічні здібності, які допоможуть досягнути якісних та кількісних показників. Різниця між іншими суб'єктами господарювання та підприємцем полягає в специфічних функціях:

1. ресурсна функція – підприємець бере участь у всіх ключових бізнес-процесах, розподіляє засоби виробництва та кадрові потужності;
2. управлінська функція – прийняття важливих рішень, від яких залежить подальше функціонування виробництва;

3. інноваційна функція – введення нових ідей у організацію бізнесу, оригінальне нове бачення звичайних процесів, таким чином здобуваючи унікальний продукт, якого ще немає на ринку;

4. ризикова функція – прийняття рішень, які не можуть гарантувати, що будуть відсутні негативні наслідки. Ймовірна шкода може включати низку наслідків: вкладені кошти, час, зусилля, репутація і т.п. [24, с. 1-4].

Карамушка Л., Зайчиковою Т., Винославською О., Войтович М. провели дослідження, щодо психологічних особливостей українських підприємців у сфері торгівлі та їхню потребу в психологічній підтримці. Участь у ньому взяли близько 100 осіб. Результати показали, що мотивація підприємців охоплює різні аспекти: головними мотивами виступають свобода, незалежність, прагнення до успіху та самореалізації, а не лише отримання прибутку. Це спростовує поширений стереотип, що основною метою бізнесу є виключно збагачення [39, с. 85-98].

Серед провідних особистісних якостей підприємців виявлено відповідальність, комунікабельність, вміння приймати рішення й іти на компроміс, проте бракує лідерських здібностей, самоорганізації та вміння ризикувати — саме ці риси вони прагнуть розвивати. Також більшість підприємців зазнають труднощів у плануванні, організації та контролі діяльності, мають нечітке уявлення про формування команди й високий рівень стресу, який часто не вміють долати [23, с. 180-189].

Відповідно, 75 % опитаних заявили про потребу в психологічній підтримці, особливо у сферах:

- професійного консультування та підготовки персоналу;
- формування позитивного психологічного клімату;
- індивідуальних консультацій з розвитку особистісних і управлінських навичок.

Мета роботи: виявити та проаналізувати психологічні аспекти, які визначають здатність підлітків до підприємницької діяльності, а також з'ясувати чинники, що сприяють або перешкоджають її розвитку.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні **завдання**:

1. Проаналізувати науково-методичну літературу, згідно із темою кваліфікаційної роботи.

2. Організувати та описати етапи дослідження.

3. Описати методи дослідження.

4. Проаналізувати результати емпіричного дослідження.

5. Спростувати чи підтвердити гіпотези:

5.1. Підлітки, які мають схильність до дипломатичних здібностей мають високий рівень емоційної обізнаності;

5.2. Якщо підлітки матимуть достатньо мотивації, то вони зможуть висувати цікаві ідеї.

6. Розробити практичні рекомендації щодо правильного діагностування та розвитку задатків підлітків у сфері підприємницької діяльності у загальноосвітніх закладах.

Об'єктом дослідження здатність підлітків до підприємницької діяльності.

Предметом дослідження психологічні особливості, що впливають на формування та розвиток здатності підлітків до підприємницької діяльності.

Методологічна база дослідження. Для вирішення завдань та досягнення поставленої мети використано наступні методи дослідження: теоретичні (аналіз, синтез, порівняння, узагальнення, систематизація наукової літератури); емпіричні (психодіагностичне тестування, бесіда, опитування, графічна та таблична інтерпретація отриманих результатів); кількісної обробки даних (статистична обробка даних за допомогою програми Microsoft Excel). Метод психодіагностичного тестування включав в себе наступні методики: методика Шуберта: діагностика ступеню готовності до ризику, роль в команді Р. Белбіна, тест на емоційний інтелект (Н. Голл) та було проведене авторське анкетування.

Емпіричне дослідження проводилося на базі навчальних закладів. Вибірку склали 51 особа віком від 14 до 18 років.

Практичне значення одержаних результатів. Отримані результати дослідження дозволяють виявити тенденцію задатків та розвитку підлітків в сфері підприємницької діяльності. Висновки та рекомендації можуть бути використані

для індивідуальних бесід із батьками та учнями, розвитку нових дисциплін та діяльності, яка буде розкривати потенціал учасників.

Результати даного дослідження були впроваджені у процес психологічного консультування учнів 9-11-х класів. Також на основі цих результатів будуть організовані щотижневі тренінги, які будуть розкривати задатки учнів та орієнтувати на практику нові уміння. Акти впровадження можна переглянути у ДОДАТКУ А.

Публікації автора за даною темою дослідження. Основні теоретичні та практичні положення дослідження обговорювалися на:

1. «Здатність до підприємницької діяльності як психологічна характеристика особистості» (Тези Всеукр. наук.-практ. конф. [«Сучасна психологія: виклики та перспективи»]. 2025 р.) [1].

2. Деякі аспекти соціально-психологічної дистанції в онтогенезі дитячо-батьківських відносин: with the Proceedings of the 6th International Scientific and Practical Conference «Scientific Community: Interdisciplinary Research» (January 26-28, 2022). Hamburg, Germany; pp. 416-421.

3. Психологічні особливості вибору професії підлітками в сучасних умовах: SCIENTIFIC MULTIDISCIPLINARY MONOGRAPH. «EDUCATION AND SCIENCE IN THE CONTEXT OF GLOBAL CHANGES»/ Reviewers: Olena ARSHA, Maksym KAISTRO: Decision No 07-2025/1. С. 256-259.

4. Науково-методичні рекомендації з питань професійної орієнтації підлітків у закладах середньої. Суспільство та держава в умовах воєнного стану: виклики та перспективи: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції здобувачів вищої освіти. Одеса: Національний університет «Одеська юридична академія», 2024. С. 1586-1589.

Структура та обсяг роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаної літератури. Загальний обсяг роботи складає 63 сторінок, з них основного тексту - 40 сторінок, таблиць – 3, рисунків - 6, список використаних джерел містить 44 найменувань, додатки – 4.

РОЗДІЛ 1. ПРОГРАМА ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ АСПЕКТІВ ЗДАТНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Організація та етапи емпіричного дослідження психологічних аспектів здатності особистості до підприємницької діяльності

Дослідження спрямоване на вивчення психологічних чинників, що визначають здатність підлітків до підприємницької діяльності. Саме для дітей у старших класах актуальний початок професійного становлення. Важливо вчасно та правильно провести діагностику, щоб отримати вектор задатків дитини [22, с. 44-47].

Для вивчення психологічних чинників, що впливають на здатність особистості до підприємницької діяльності, важливо врахувати всі особливості організації та проведення емпіричного дослідження, оскільки його неналежне планування чи реалізація можуть призвести до негативних наслідків [21, с. 179-189]:

1. Недостовірність результатів. Якщо дослідження проводиться без дотримання наукових стандартів і методичних вимог, отримані дані можуть бути неточними або недійсними, що призведе до хибного розуміння проблеми та помилкових висновків.

2. Репутаційні наслідки. У разі, якщо дослідження викликає у респондентів негативні емоції, це може сформувати упереджене ставлення до подальших психологічних обстежень і сприяти наданню неправдивої інформації в майбутньому.

3. Втрата або спотворення даних. Неналежна організація процесу дослідження може призвести до втрати, пошкодження або викривлення отриманих результатів, що ускладнить їх аналіз і знизить наукову цінність роботи.

4. Етичні порушення. Недотримання етичних норм під час проведення дослідження може спричинити шкоду учасникам, зокрема порушення конфіденційності чи виникнення психологічного або фізичного дискомфорту.

Проведене емпіричне дослідження складалося із трьох етапів: підготовчий, діагностичний та аналітико-інтерпретаційний [38, с. 97-105].

На підготовчому етапі було здійснено такі дії:

- визначення теми дослідження — тема мала бути чіткою, лаконічною та відображати основну проблему дослідження.
- Аналіз наукових джерел, що висвітлюють обрану тематику.
- Формулювання гіпотези, яка слугувала основою для подальшого дослідження.
- Розроблення методології та обґрунтування вибірки, що включало вибір методів збору даних, визначення вибіркової сукупності, створення плану дослідження та добір інструментів для аналізу отриманих результатів.
- Підготовка необхідних ресурсів, зокрема погодження часу для проведення тестування з адміністрацією школи та забезпечення технічних засобів для демонстрації правильності проходження методик.
- Планування часу, що дало змогу своєчасно та послідовно виконати всі етапи дослідження.

На діагностичному етапі було проведено добір методів і методик, що використовувалися в процесі емпіричного дослідження. Варто зазначити, що відбір здійснювався з урахуванням основних вимог до інструментарію. Арсенал психодіагностичних засобів призначений для оцінювання психологічних характеристик, особистісних властивостей і станів людини. До нього належать різні засоби вимірювання — опитувальники, тести, анкети, шкали тощо. Нижче наведено основні вимоги, яким повинен відповідати психодіагностичний інструментарій [42, 71-75]:

1. надійність — психологічні тести та методики мають забезпечувати стабільні та точні результати вимірювання психологічних характеристик. Для цього необхідно перевіряти його роботу на різних вибірках та оцінювати сталість результатів у часі.

2. Валідність — методика повинна дійсно вимірювати те, для чого вона призначена. Іншими словами, інструмент має адекватно відображати досліджуване психологічне явище чи властивість.

3. Об'єктивність — результати тестування не повинні залежати від особистого трактування чи оцінки дослідника. Це забезпечується чіткими інструкціями проведення тесту та однозначними критеріями оцінювання.

4. Стандартизація — наявність норм або еталонних показників, які дають змогу порівняти результати окремого респондента з даними інших людей. Це допомагає оцінити рівень отриманих результатів у загальному контексті.

5. Етичність — використання інструментарію має відповідати етичним принципам: забезпеченню добровільної участі, збереженню конфіденційності та дотриманню прав досліджуваних осіб.

6. Практичність — методика повинна бути зручною у використанні, легкою в адмініструванні та зрозумілою при інтерпретації результатів, що забезпечує ефективність і доступність її застосування.

На діагностичному етапі було проведено тестування із 51 учнем 14-18 років. Тестування було проведено на онлайн-платформі Microsoft Forms за допомогою співпраці із директорами школи та опорного закладу, був виділений час, щоб тестування було проведено під наглядом психолога, також був розрахований час щоб вчасно завершити всі етапи [32]. Зміст комплексу тестів наведено у ДОДАТОК Б. Після проходження тестів були проведені бесіди із респондентами. Проходження форми було цілком анонімне, але респонденти могли залишити свої дані для індивідуальних бесід, які стосуються їхніх результатів тестування. Таким чином був здійснений збір інформації.

У сучасних умовах цифровізації та активного розвитку інформаційних технологій, дедалі більшої популярності набувають онлайн-платформи для проведення психодіагностичних досліджень. Використання таких інструментів значно змінює традиційні підходи до оцінки особистості, пізнавальних процесів, емоційного стану та інших психологічних характеристик людини. Проте, поряд із

очевидними перевагами, онлайн-психодіагностика має і певні обмеження, які варто враховувати під час її застосування.

Переваги проведення психодіагностичного дослідження на онлайн-платформах [6, с. 122-124]:

1. доступність – можливість участі респондентів незалежно від їхнього місця проживання, що розширює вибірку та географію дослідження.

2. Зручність – учасники можуть проходити тестування у зручний для себе час і в комфортних умовах.

3. Економія ресурсів – зменшуються витрати часу, паперу та інших матеріалів, а також не потребується фізична присутність дослідника.

4. Автоматизація обробки результатів – системи онлайн-платформ часто мають вбудовані алгоритми для автоматичного підрахунку балів та побудови звітів, що знижує ризик людських помилок.

5. Швидкість отримання даних – результати збираються миттєво, що дозволяє швидко проводити аналіз і робити висновки.

6. Анонімність та конфіденційність – онлайн-формат може сприяти більшій відкритості респондентів, оскільки зменшується вплив соціально бажаних відповідей.

7. Гнучкість у використанні – можливість інтеграції різних типів тестів (опитувальники, проєктивні методики, інтерактивні завдання) на одній платформі.

8. Зручність збереження та аналізу даних – результати автоматично архівуються, що полегшує подальший аналіз і порівняння показників [14, с. 123-127].

При розробці та проведенні емпіричного дослідження необхідно враховувати недоліки онлайн-тестувань. Респонденти можуть відповідати так, як вважають загальноприйнятим або позитивним у суспільстві, навіть якщо це не відображає їхні реальні погляди чи поведінку, ця тенденція може бути усвідомленою або ні [40, с. 71-75].

Людина прагне справити позитивне враження і показати себе в кращому світлі, щоб уникнути неприємностей, її відповіді змінюються залежно від

конкретної ситуації та соціального оточення під час тестування, тому один і той самий респондент може по-різному реагувати в різних умовах дослідження.

Відповіді можуть бути спотворені через розбіжності між суб'єктивним сприйняттям ситуації та її об'єктивною реальністю, цьому сприяють різні чинники, зокрема механізми психологічного захисту.

Феномен соціально бажаних відповідей. Респонденти можуть відповідати так, як вважають загальноприйнятим або позитивним у суспільстві, навіть якщо це не відображає їхні реальні погляди чи поведінку, ця тенденція може бути усвідомленою або ні [41, с. 146-150].

Людина прагне справити позитивне враження і показати себе в кращому світлі, щоб уникнути неприємностей, її відповіді змінюються залежно від конкретної ситуації, приміщення, в якому знаходиться респондент, соціального оточення під час тестування, тому один і той самий респондент може по-різному реагувати в різних умовах дослідження.

Відповіді можуть бути спотворені через розбіжності між суб'єктивним сприйняттям ситуації та її об'єктивною реальністю, цьому сприяють різні чинники, зокрема механізми психологічного захисту.

Респонденти можуть відповідати так, як вважають загальноприйнятим або позитивним у суспільстві, навіть якщо це не відображає їхні реальні погляди чи поведінку, ця тенденція може бути усвідомленою або ні. Крім того, неточності у розрахунках і тлумаченні результатів можуть виникати через зовнішні впливи, емоційний чи фізичний стан психолога та можливі механічні помилки при обробці даних.

Також необхідно зазначити, що у респондента можуть бути технічні обмеження або перебої з інтернетом, зависання системи чи проблеми з пристроєм можуть спотворити процес тестування. Не всі користувачі мають однаковий рівень технічної грамотності.

Після проведеного тестування був математичний аналіз результатів за допомогою програми Microsoft Excel, який включав у себе: визначення найбільшого значення, середнього арифметичного; методом кореляційного аналізу

на виявлення статистично значущих зв'язків та оцінки зв'язку між змінними. Кореляційний аналіз дозволить підтвердити або спростувати висунуту гіпотезу.

Аналітико-інтерпретаційний — останній етап проведення емпіричного дослідження. Було здійснено: інтерпретація результатів, спростування/підтвердження гіпотези, формування висновків та рекомендацій, виклад отриманих результатів у кваліфікаційній роботі та керівництву закладів, у яких було проведено тестування.

На цьому етапі здійснювався аналіз отриманих даних, їх узагальнення та пояснення. Результати дослідження були порівняні між собою, виявлено основні тенденції, закономірності та проблемні аспекти. Інтерпретація дала змогу зрозуміти, які психологічні особливості характерні для досліджуваної групи підлітків. Після інтерпретації результатів були проведені індивідуальні консультації, відповідно до запиту учнів, які хотіли обговорити їх результати.

Після аналізу даних було визначено, чи відповідають результати попередньо висунутій гіпотезі. Якщо результати співпадали з очікуваннями, гіпотеза підтверджувалася, якщо ні — спростовувалася або потребувала уточнення. Це дозволило зробити науково обґрунтований висновок щодо досліджуваного явища.

На основі проведеного аналізу були сформульовані підсумкові висновки про рівень розвитку певних якостей у підлітків. Також розроблено практичні рекомендації для педагогів і психологів щодо правильного діагностування та розвитку задатків підлітків у сфері підприємницької діяльності у загальноосвітніх закладах.

Підсумки дослідження були оформлені у вигляді кваліфікаційної роботи, а також представлені адміністрації навчальних закладів. Це дало змогу використовувати результати для подальшого вдосконалення освітнього процесу, планування психологічних заходів та підтримки задатків учнів.

Отже, проведення емпіричного дослідження характеризується певними труднощами та специфічними особливостями. Порушення послідовності етапів його розробки й реалізації може негативно вплинути як на учасників, так і на достовірність отриманих результатів. Програма емпіричного дослідження

передбачає проходження трьох основних етапів. Відповідно до цієї програми була сформована вибірка, до якої увійшли 51 учень 9-11х класів опорних закладів, тобто всі підлітки, що там навчаються.

1.2. Опис методів та дослідження психологічних аспектів здатності особистості до підприємницької діяльності

Ключовим етапом проведення емпіричного дослідження є грамотний добір методів і методик, спрямованих на вивчення особливостей професійного вибору підлітків. Під час цього слід обов'язково враховувати мету, завдання, предмет дослідження та висунуту гіпотезу.

Дослідження психологічних аспектів здатності особистості ґрунтується на використанні комплексу методів, що дозволяють виявити індивідуальні особливості, потенціал та рівень розвитку особистісних якостей. До основних методів належать теоретичні, емпіричні та інтерпретаційно-аналітичні.

Теоретичні методи займають важливе місце у вивченні психологічних аспектів здатності особистості, оскільки вони забезпечують наукове обґрунтування дослідження та формують концептуальну базу для подальших емпіричних спостережень.

До основних теоретичних методів належать [26, с. 32-37]:

1. Аналіз наукової літератури - передбачає вивчення та узагальнення праць учених, що досліджували природу здібностей, їх структуру, динаміку розвитку та взаємозв'язок із іншими особистісними якостями, суть та особливості підприємницької діяльності. Цей метод дозволяє визначити понятійно-категоріальний апарат, систематизувати теоретичні підходи та підходи різних авторів.

2. Порівняльний аналіз - використовується для зіставлення різних теорій і концепцій розвитку здібностей, що дає змогу виявити спільні та відмінні риси в наукових підходах, а також обґрунтувати вибір власної позиції дослідника.

3. Узагальнення теоретичних даних - полягає у формулюванні висновків, визначенні закономірностей і тенденцій, які відображають психологічну сутність здібностей та їх взаємозв'язок із діяльністю підприємця.

4. Системно-структурний аналіз - дає змогу розглядати здібності як складне багаторівневе утворення, що включає когнітивні, емоційно-вольові та мотиваційні компоненти.

Емпіричні методи спрямовані на безпосереднє вивчення індивідуальних проявів задатків. Для дослідження було відібрано три методики: методика Шуберта: діагностика ступеню готовності до ризику, роль в команді Р. Белбіна, тест на емоційний інтелект (Н. Голл) та було проведене авторське анкетування.

Методика Шуберта (або «Тест готовності до ризику» за Шубертом) — це психодіагностичний інструмент, який використовується для визначення ступеня схильності особистості до ризику в різних життєвих і професійних ситуаціях. Ця методика дає можливість виявити рівень готовності людини приймати ризиковані рішення, оцінити її самостійність, рішучість, упевненість у собі та здатність діяти в умовах невизначеності [17, с. 292-295].

Суть методики полягає в тому, що респонденту пропонується 25 тверджень або ситуацій вибору, і потрібно поставити відповідний бал за схемою:

- 2 бали, якщо респондент цілком згоден;
- 1 бал, якщо швидше «так», ніж «ні»;
- 0 балів — ні «так», ні «ні», щось середнє;
- -1 бал — швидше «ні», ніж «так»;
- -2 бали, , якщо респондент абсолютно не згоден.

Кожна відповідь має певну кількість балів, що дозволяє оцінити ступінь готовності до ризику. Значення методики коливаються від -50 до 50 балів. Позитивні відповіді вказують на готовність до ризикових дій.

Рівні готовності до ризику:

1. Високий рівень (більше 20 балів) — людина впевнена в собі, схильна діяти сміливо, не боїться невизначеності.

2. Значення від 20 балів до 10, означає, що респондент може бути схильним до ризику.

3. Середній рівень (від -10 до 10 балів)— приймає ризик з обережністю, оцінює ситуацію перед дією.

4. Значення від -30 балів до -10, означає, що респондент дещо обережний.

5. Низький рівень (менше -30 балів) — уникає ризику, віддає перевагу стабільності, часто сумнівається у власних рішеннях.

Методика допомагає зрозуміти, наскільки підлітки готові до самостійних рішень, підприємництва, лідерства чи нових викликів. Низький рівень готовності до ризику може свідчити про невпевненість, страх помилок або недостатній досвід прийняття рішень.

Метод Белбіна ґрунтується на ідеї, що ефективність команди залежить не лише від знань і навичок людей, а від того, як вони поведуться і взаємодіють між собою. Тест допомагає зрозуміти, які поведінкові ролі кожен член команди природно виконує, і як збалансувати ці ролі, щоб команда працювала максимально злагоджено та результативно. Наприклад, хтось генерує ідеї, хтось організовує роботу, а хтось доводить усе до досконалості. Метод допомагає підібрати оптимальне поєднання особистостей, де кожен робить свій найцінніший внесок, а слабкі сторони одних компенсуються сильними сторонами інших [43].

Тест Белбіна складається з опитувальника, який дозволяє виявити, яку роль (або ролі) природно виконує особистість у команді [3, с. 29-34]. Класичний тест складається з восьми блоків тверджень, у кожному з яких є 8 варіантів відповідей, серед яких потрібно вибрати максимум 4 варіанти, які сподобалися найбільше та розподілити між ними 10 балів. При цьому, одній позиції можна присвоювати мінімум 2 бали. Якщо респондент повністю згодний із твердженням, то йому можна присвоїти всі 10 балів.

Мередіт Белбін виділив 9 ролей, які охоплюють усі ключові функції ефективної команди:

1. Реалізатор - практичний, надійний і дисциплінований учасник команди, який уміє організувати процес, дотримуватись плану та забезпечити

досягнення результату. Він цінує структуру, логіку і чіткі інструкції. Реалізатор зазвичай є опорою команди — на нього можна покластися, коли потрібно зробити роботу якісно та вчасно.

2. Координатор - це людина, яка об'єднує учасників команди навколо спільної мети, допомагає ефективно розподілити обов'язки й забезпечує узгодженість дій. Він не обов'язково найкреативніший чи найрозумніший, але має талант організатора і мотиватора.

3. Творець - креативна, оригінальна, інтелектуально незалежна особистість із високою вмотивованістю, яка здатна мислити поза рамками. Його головна місія - знаходити вихід зі складних ситуацій, генерувати нові концепції, стратегії або ідеї, особливо тоді, коли команда потребує прориву чи нестандартного рішення.

4. Генератор ідей - це креативна, інтелектуальна, інтуїтивна особистість, яка мислить оригінально та пропонує нові підходи там, де інші бачать обмеження. Його внесок особливо важливий на етапах планування, розробки стратегій або пошуку рішень для складних проблем. Дана роль відзначається високим рівнем конкурентності в команді.

5. Дослідник - це відкритий, комунікабельний, допитливий і динамічний учасник команди. Він легко знайомиться з людьми, відчуває нові тенденції й завжди знає, де знайти потрібну інформацію, партнерів або можливості. Дослідник забезпечує команду зовнішніми зв'язками, інформацією, контактами та новими можливостями. Завдяки йому команда отримує нові ресурси і перспективи, не втрачає зв'язок із зовнішнім середовищем, зберігає енергію, гнучкість і відкритість до змін.

6. Експерт - фахівець у певній галузі, який володіє глибокими знаннями, досвідом і практичними навичками. Його роль полягає не у керуванні чи організації, а у наданні висококваліфікованої допомоги, необхідної для досягнення цілей команди. Експерт забезпечує команду професійною компетентністю, точними даними та технічними рішеннями, яких інші учасники можуть не знати. Експерт - це рівень знань або статус у професійній спільноті.

7. Дипломат - це чуйний, доброзичливий, уважний до інших членів команди учасник, який дбає про те, щоб усі почувалися комфортно. Він має високу емоційну інтелігентність, легко відчуває настрій групи та прагне зберегти співпрацю навіть у складних ситуаціях. Дипломат допомагає команді працювати злагоджено, спокійно й ефективно.

8. Виконавець - це практик, який перетворює стратегічні задуми команди на реальні плани та дії. Він не захоплюється абстрактними ідеями, а зосереджується на тому, як саме зробити справу ефективно й у строк. Це людина, яка вміє планувати, організовувати та доводити справи до кінця. Вона надійна, дисциплінована й орієнтована на результат.

9. Фахівець - це людина, яка надає команді цінні знання або технічну підтримку. Вона не обов'язково лідер чи генератор ідей, але є незамінним джерелом спеціалізованої інформації. Фахівець - це роль, вузький спеціаліст у команді [8, с. 7-17].

Щоб обрахувати бали респондентів, необхідно заповнити дані в таблицю та здійснити обрахунок. Кожен бал відповідає одній із ролей, а їх сума повинна дорівнювати 70. Найбільша сума балів буде визначати домінуючу командну роль властива людині.

Тест емоційного інтелекту Ніколаса Холла (Н. Холла) — це діагностичний інструмент, що дозволяє оцінити здатність людини усвідомлювати, розуміти, контролювати свої емоції та емоції інших людей, а також використовувати ці емоції для покращення мислення, поведінки й комунікації [44].

Структура тесту включає в себе 30 тверджень. Кожне твердження оцінюється за шестибальною шкалою:

- | | |
|------------------------------|---------------------------|
| ■ 1 - повністю не згоден; | ■ 4 - частково згоден; |
| ■ 2 - здебільшого не згоден; | ■ 5 - здебільшого згоден; |
| ■ 3 - частково не згоден; | ■ 6 - повністю згоден. |

Рівень окремих компонентів емоційного інтелекту визначається за кількістю набраних балів таким алгоритмом: 14 балів і більше - високий рівень

розвитку; від 8 до 13 балів включно - середній рівень; 7 балів і менше - низький рівень.

Загальний рівень емоційного інтелекту, що враховує провідні тенденції у всіх п'яти складових, оцінюється так:

1. 70 балів і більше - високий рівень емоційного інтелекту;
2. від 40 до 69 балів - середній рівень;
3. менше 40 балів - низький рівень.

Тест має 5 шкал:

1. Емоційна обізнаність - усвідомлювати і точно ідентифікувати власні емоції, а також розуміти їхній вплив на думки, поведінку й рішення.
2. Управління своїми емоціями - здатність людини контролювати власні емоційні стани, регулювати їх відповідно до ситуації, а також стримувати небажані реакції, не пригнічуючи при цьому емоції.
3. Самомотивація - здатність людини використовувати внутрішні ресурси (емоції, цілі, переконання) для ініціювання та підтримки дій, навіть у складних або некомфортних умовах. Це про вміння надихати себе, залишатися наполегливим і зосередженим, коли зовнішніх стимулів або підтримки немає.
4. Емпатія - здатність людини усвідомлювати, розуміти й співпереживати емоціям інших людей. Це не просто здогадка, а глибоке емоційне відчуття того, що переживає інша людина, навіть без слів.
5. Розпізнавання емоцій інших людей - вміння впливати на емоційний стан інших.

Авторське анкетування включало в себе 10 питань. Структура анкетування включала в себе питання про:

- Ім'я/нік, також для респондентів була можливість залишити свої дані, щоб з ними зв'язатися для подальшого обговорення результатів тестування.
- Вік та клас у якому навчається респондент.
- Стать.
- Чи думали респонденти про власну справу і що вони думають про підприємництво.

- Як вважають, хто може стати підприємцем.
- Три найважливіші якості для підприємця.
- І чим займалися б респонденти на місці підприємця.

Діти з цікавістю підійшли до анкетування і надавали цікаві та змістовні відповіді.

Інтерпретаційно-аналітичні методи включають кількісний та якісний аналіз отриманих результатів, що дозволяє встановити взаємозв'язки між окремими аспектами задатків підлітків і категоріями підприємницької діяльності.

Дослідження включає в себе теоретичні, емпіричні та інтерпретаційно-аналітичні методи. Теоретичні методи охоплюють аналіз і узагальнення наукових джерел, що дає змогу визначити сутність поняття «задатки» та «підприємницька діяльність», їх структуру, складові та взаємозв'язок із іншими психологічними характеристиками особистості. Емпіричні методи включали в себе методику Шуберта: діагностика ступеню готовності до ризику, роль в команді Р. Белбіна, тест на емоційний інтелект (Н. Голл) та розроблене авторське анкетування. Інтерпретаційно-аналітичні методи дозволили наочно показати ефективність взаємодії інших методів.

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ АСПЕКТІВ ЗДАТНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Аналіз результатів дослідження психологічних аспектів здатності особистості до підприємницької діяльності

Під час проведення емпіричного дослідження проходили тестування 51 учень 9-11-х класів: 49% дівчат та 51% хлопців. Щодо онтогенетичних ознак респондентів, то найбільше вибірку складають діти 14 років (31%) та 15 років (29%).

Згідно із питанням, чи пробували респонденти щось продавати або створювати свій маленький «бізнес», то результати наступні (див. Табл. 1 «Спроба своєї справи»):

Табл. 1 «Спроба своєї справи»

<i>Відповідь</i>	<i>К-сть відповідей</i>	<i>Відсоткове значення</i>
Ні	25	49%
Так	20	39%
Тільки планую	6	12%

Зростаюча кількість підлітків, зокрема 39%, які вже спробували реалізувати себе у власній справі, свідчить про підвищення рівня підприємницької активності молоді, прагнення до самореалізації та готовність до професійного самовизначення в умовах сучасного ринку.

Згідно, думки підлітків про бізнес (див. Табл. 2. «Цікавість до бізнесу»):

Табл. 2. «Цікавість до бізнесу»

<i>Відповідь</i>	<i>К-сть відповідей</i>	<i>Відсоткове значення</i>
Ще не вирішив	20	39%
Це цікаво	18	35%
Це складно	8	16%
Вже маю ідеї	5	10%

Наявність бізнес-ідей у 10% підлітків свідчить про формування підприємницького мислення в молодіжному середовищі та інтерес до

самостійної професійної діяльності, що є позитивною тенденцією для розвитку майбутнього малого бізнесу та економіки загалом.

На питання, щодо того, хто може стати підприємцем, респонденти відповіли (див Табл. 3 «Можуть стати підприємцем»):

Табл. 3 «Можуть стати підприємцем»

<i>Відповідь</i>	<i>К-сть відповідей</i>	<i>Відсоткове значення</i>
Будь-хто, якщо захоче	31	61%
Тільки люди з особливими якостями	15	29%
Не знаю	5	10%

Більшість респондентів (61%) вважають, що підприємцем може стати будь-хто за умови бажання, що свідчить про високий рівень віри молоді у власні можливості та відкритість підприємницької діяльності. Водночас 29% опитаних переконані, що для цього потрібні особливі якості, що може вказувати на усвідомлення складнощів цієї сфери. Ще 10% не змогли дати однозначної відповіді, що може свідчити про недостатню поінформованість або невпевненість у власних силах.

Зробивши рейтинг відповідей, які якості вважають підлітки важливими для підприємця (див. Рис. 1. «Діаграма якостей»):

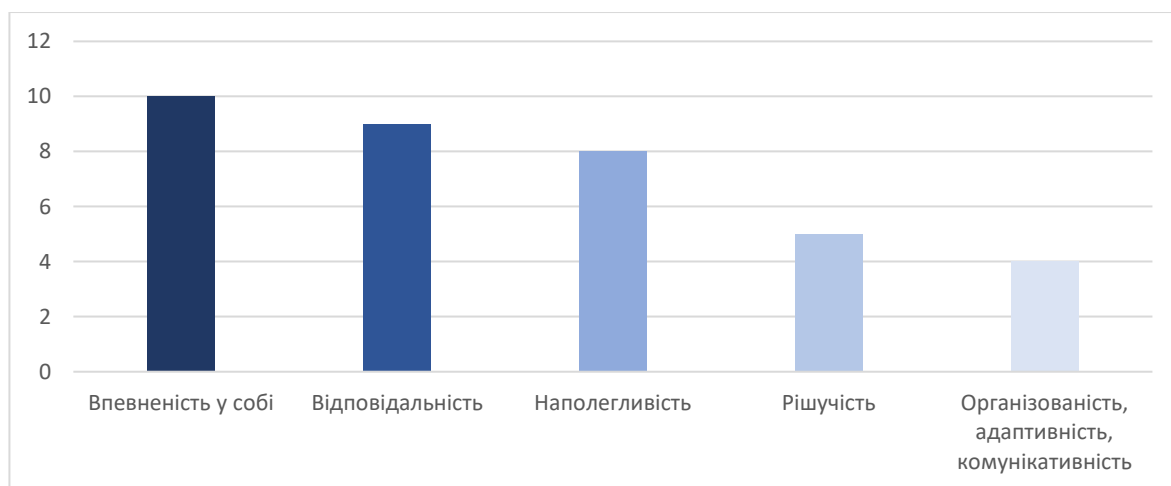


Рис. 1. «Діаграма якостей»

Аналіз відповідей показав, що підлітки вважають найважливішими для підприємця такі риси, як впевненість у собі, відповідальність та наполегливість. Ці якості отримали найбільшу прихильність, що свідчить про усвідомлення

молоддю необхідності внутрішньої сили, здатності приймати рішення та доводити справу до кінця. Менш значущими, на думку респондентів, є рішучість, організованість, адаптивність і комунікативність, хоча саме ці риси також є важливими для успішної підприємницької діяльності. Такий розподіл вказує на певне уявлення підлітків про портрет підприємця як сильної, цілеспрямованої особистості з високим рівнем самоконтролю.

Останнє питання надало підліткам можливість подумати про сферу діяльності їх бізнесу. Найпоширенішими ідеями є:

- Продаж одягу (нового, секонд-хенд або власного бренду) - один із найпопулярніших напрямів.
- Косметика та краса - чимало респондентів згадували продаж косметики, відкриття салону краси чи власної косметології.
- Харчування та гастрономія - ресторанний бізнес, кафе, пекарня, продаж шаурми, фруктів тощо.
- Власне виробництво та хендмейд - вироби своїми руками, дизайн-проекти, авторські товари.
- Технології та інновації - розробка ігор, продаж техніки, криптовалюта.
- Сфера послуг - ідеї створення клініки для тварин, надання онлайн-послуг.
- Будівельна справа та інфраструктура для відпочинку теж присутні у відповідях.

Водночас частина учасників виявили невизначеність або відсутність інтересу до бізнесу, що може свідчити про потребу в подальшому розвитку підприємницької освіти, профорієнтації та мотивації до самореалізації. Загалом результати показують високий рівень креативності, підприємницького потенціалу та прагнення до самостійної економічної діяльності серед підлітків.

Результати розподілу ролей у команді за тестом Мередіта Белбіна демонструють перевагу певних командних ролей серед підлітків, що дає змогу

оцінити їхні сильні сторони в колективній діяльності (див Рис. 2. «Результати тесту Белбіна»):



Рис. 2. «Результати тесту Белбіна»

Згідно з результатами тесту Белбіна, найбільш вираженою командною роллю є реалізатор (21%), що свідчить про схильність до організації, системності та ефективного виконання поставлених завдань. Високий показник координатора (17%) демонструє лідерські якості, здатність спрямовувати команду та забезпечувати узгодженість дій. Помітними також є ролі дослідника (14%), творця (11%), генератора ідей (10%) та експерта (10%), що свідчить про баланс між аналітичним, творчим і практичним підходами. Менш виражені ролі дипломата (9%) і фахівця (8%) можуть указувати на потребу у розвитку навичок комунікації та глибокої спеціалізації. Отримані результати свідчать про перевагу організаторських і лідерських якостей у команді, що забезпечує ефективність роботи та відповідальність у виконанні завдань. Водночас наявність творчих і дослідницьких ролей підтримує інноваційність і здатність до пошуку нових рішень, що робить команду збалансованою та продуктивною.

Якщо розглядати результати тесту Белбіна в гендерному розрізі, можна відзначити певні відмінності у прояві командних ролей між дівчатами та хлопцями. Окремо для дівчат (ліворуч) та хлопців (праворуч). (див Рис. 3 «Тест Белбіна: дів.-хл.»):

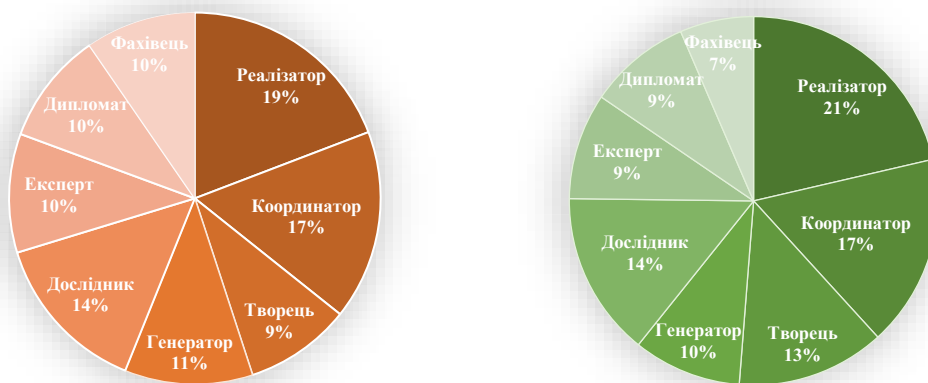


Рис. 3 «Тест Белбіна: дів.-хл.»

Дівчата більше схильні до гармонізації стосунків у команді, співпраці та глибокого аналізу завдань, тоді як хлопці демонструють активність, ініціативу та орієнтацію на практичне досягнення цілей. Таке поєднання рис робить спільну роботу обох груп ефективною, адже вони взаємодоповнюють одне одного — чоловіки спрямовують команду до результату, а жінки забезпечують емоційний баланс і злагодженість у взаємодії.

Маємо такі результати відповідно до тесту на визначення емоційного інтелекту за методикою Н. Холла (див. Рис. 4. «Результати тесту Н. Холла»):

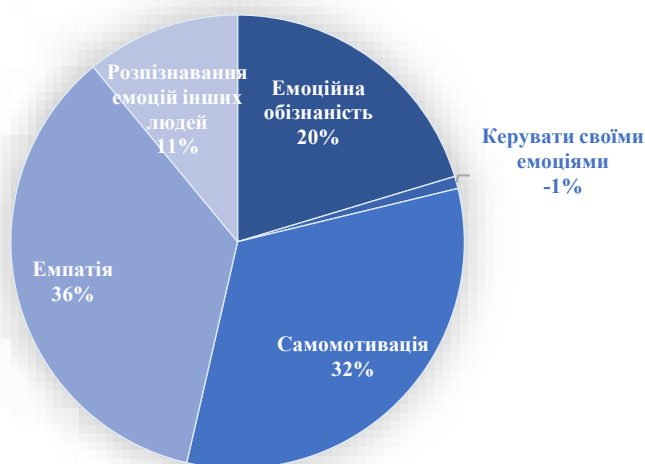


Рис. 4. «Результати тесту Н. Холла»

Отримані результати свідчать про особливості розвитку емоційного інтелекту в підлітковому віці. Найвищий показник спостерігається за шкалою емпатії (36%), що говорить про здатність підлітків співпереживати, розуміти емоційні стани інших людей і проявляти доброзичливість у спілкуванні. Це є

позитивним показником соціального розвитку, адже саме у підлітковому віці формується потреба у визнанні, дружбі та підтримці однолітків. Високий рівень самомотивації (32%) свідчить про те, що підлітки прагнуть досягати поставлених цілей, розвиватися та самостійно долати труднощі. Це вказує на формування внутрішньої мотивації та готовність до особистісного зростання. Показник емоційної обізнаності (20%) демонструє, що підлітки частково усвідомлюють власні почуття, але ще не завжди можуть точно визначити причини їх виникнення. Це типовий результат для даного віку, коли емоційна сфера перебуває у стадії активного становлення. Водночас відносно низький рівень розпізнавання емоцій інших людей (11%) і особливо керування власними емоціями (1%) свідчать про труднощі з контролем емоційних реакцій, схильність до імпульсивності та емоційної нестабільності. Такі прояви є характерними для підліткового періоду через інтенсивні психофізіологічні зміни та пошук власної ідентичності.

Розглянемо результати тесту на емоційний інтелект з урахуванням гендерних відмінностей (див. Рис. 5 «Результати тесту Холла дівч.-хл.»)

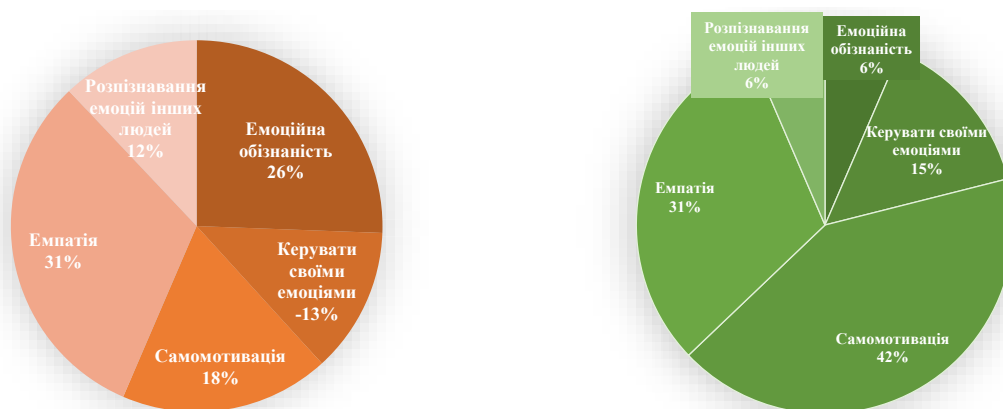


Рис. 5 «Результати тесту Холла дівч.-хл.»

Серед дівчат найвищі показники мають емпатія (31%) та емоційна обізнаність (26%), що свідчить про розвинену здатність розуміти емоції інших людей, проявляти чуйність, підтримку та водночас усвідомлювати власні емоційні стани. Такі результати є типовими для підліткового віку, коли дівчата зазвичай більше схильні до саморефлексії, міжособистісного спілкування та емоційної чутливості. Водночас нижчі показники за шкалами самомотивації

(18%) і керування своїми емоціями (-13%) свідчать про труднощі у стабілізації внутрішніх станів, схильність до емоційних коливань та залежність від зовнішніх чинників.

У хлопців найвищим є показник самомотивації (42%), що свідчить про здатність до внутрішньої організації, наполегливість та орієнтацію на досягнення цілей. Високий рівень емпатії (31%) також указує на наявність здатності до співпереживання, проте менш вираженої, ніж у дівчат. Порівняно низькі показники за шкалами керування своїми емоціями (15%), емоційної обізнаності (6%) та розпізнавання емоцій інших людей (6%) демонструють, що хлопці ще не повністю навчилися ефективно контролювати свої емоційні реакції й глибоко розуміти почуття оточення.

Отже, результати свідчать, що дівчата-підлітки мають більш розвинені емоційно-комунікативні здібності, що проявляється у високому рівні емпатії та емоційної обізнаності, тоді як хлопці переважають за показником самомотивації, тобто мають вищу внутрішню цілеспрямованість. Разом з тим, обидві групи потребують подальшого розвитку навичок саморегуляції та керування емоціями, оскільки саме ці компоненти формують основу емоційної зрілості, що особливо важливо для підприємців.

Методика Шуберта є третьою обраною методикою для проведення дослідження. За результатами тестування було встановлено рівень ризикованості респондентів, що дало змогу проаналізувати їхню готовність приймати сміливі рішення та діяти в нестандартних умовах (див. Рис. 6. «Методика Шуберта»):

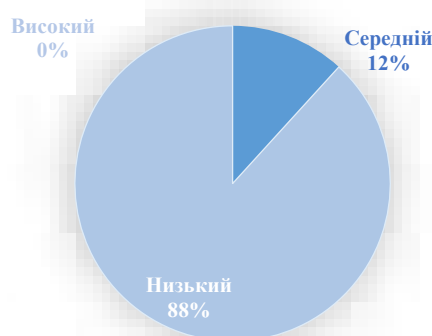


Рис. 6. «Методика Шуберта»

Підлітки з низьким рівнем ризику можуть бути відповідальними партнерами, схильними до ретельного планування, аналізу й уникнення ризикових авантур. Це може сприяти розвитку консервативного підприємництва, наприклад, у сфері бухгалтерії, ІТ, послуг. Підприємницька діяльність неможлива без здатності до ризику: інвестування, прийняття нестандартних рішень, виведення нових продуктів усе це потребує певної готовності діяти в умовах невизначеності. Підлітки з низькою готовністю до ризику можуть уникати лідерства, не ініціювати нові ідеї, боятися невдач.

Середній рівень готовності (12%) - оптимальний рівень для підприємницької діяльності. Готовність приймати виважені ризики, адаптуватися до нових умов, бути ініціативним. Такі підлітки мають потенціал до лідерства, прийняття рішень у нестабільному середовищі, інноваційності.

Відсутність високого рівня свідчить про низьку схильність до імпульсивної або небезпечної поведінки, що, з одного боку, позитивно, але у деяких ситуаціях може говорити про занижену активність або пасивність у прийнятті рішень.

Загальний середній бал по Методиці Шуберта дорівнює 2,5 бали. Якщо порівнювати результати тестування по гендеру, то підсумок не сильно відрізняється: хлопці – 2,3 бали, а дівчата – 2,6 балів. Результати тесту свідчать про неочікувану, але реалістичну тенденцію — у цій вибірці дівчата виявляють дещо вищу готовність до ризику, ніж хлопці. Це може бути пов'язано з особливостями соціального розвитку, гендерними змінами в ролях, а також контекстом навчального середовища.

Після обрахування результатів тестів був проведений кореляційний аналіз, за допомогою якого були виявлені статистично значущі результати (див. ДОДАТОК В). Одні із виявлених зв'язків допоможуть підтвердити або спростувати гіпотези: «Емоційна обізнаність» - «Дипломат» та «Фахівець»; «Самомотивація» - «Генератор ідей».

Згідно із тлумаченням Белбіна, «Генератор ідей» може бути засновником компанії, «Дипломат» може займати посаду менеджера зі зв'язків з

громадськістю, а «Фахівець» - старшого торгового агента. Критичні значення для вибірки в кількості 51 людини, на 5 % рівні – 0,277, а на 1% рівні – 0,364.

У результаті анкетування підлітків було виявлено статистично значущий зв'язок між показниками «Емоційна обізнаність» та «Дипломатичність» на рівні значущості $p \leq 0.01$, тобто значення дорівнювало 0,39. Логічний та психологічно обґрунтований зв'язок, адже, щоб бути дипломатичним людина має вміти відчувати емоційний контекст, зчитувати реакції співрозмовників, регулювати власні емоції. Це свідчить про те, що підлітки, які краще усвідомлюють і розпізнають власні емоції, мають вищий рівень здатності до конструктивної взаємодії, що є основою дипломатичної поведінки. Тим самим підтверджується перша гіпотезі - підлітки, які мають схильність до дипломатичних здібностей мають високий рівень емоційної обізнаності;

Зв'язок між «Емоційною обізнаністю» та роллю «Фахівця» рівне 5% рівню – 0,33. Це свідчить, що підлітки з високим рівнем емоційного інтелекту схильні до якісного, професійного виконання справ, до виважених рішень і можуть становити основу стабільних підприємницьких команд у майбутньому.

По Белбіну засновник компанії – «Генератор ідей». Ця змінна має зв'язок на 5% рівні із іншою змінною – «Самомотивація» та на 1% рівні «Готовність до ризику». Високий рівень готовності до ризику у підлітків-«Генераторів» свідчить про їхню схильність діяти в умовах невизначеності, приймати нестандартні рішення та виходити за межі звичних моделей поведінки, що є критично важливими рисами для підприємницької діяльності. Водночас самомотивація як внутрішній ресурс забезпечує здатність не лише генерувати ідеї, а й доводити їх до реалізації, проявляючи наполегливість, ініціативність і внутрішню цілеспрямованість. Аналіз дозволив підтвердити другу гіпотезу: Якщо підлітки матимуть достатньо мотивації, то вони зможуть висувати цікаві ідеї. Отримані дані дозволяють стверджувати, що саме поєднання креативного мислення (ролі Генератора), схильності до ризику та високого рівня самомотивації формує основу для потенційно успішного залучення підлітків до

підприємницької діяльності. Це дає підстави розглядати дану комбінацію як важливий психологічний профіль майбутнього підприємця.

2.2. Практичні рекомендації щодо коректного діагностування та розвитку задатків підлітків у сфері підприємницької діяльності у загальноосвітніх закладах

Сучасна парадигма освіти повинна передбачати формування в учнів не лише академічних знань, а й практичних компетентностей, необхідних для успішної самореалізації в умовах динамічного соціально-економічного середовища. Однією з ключових компетентностей - підприємницька компетентність, що охоплює здатність ініціювати, планувати й реалізовувати інноваційні ідеї у різних сферах діяльності.

Інтеграція підприємництва в зміст загальноосвітніх дисциплін — ефективна стратегія розвитку підприємницьких задатків учнів, яка дозволяє формувати ці компетентності на міждисциплінарному рівні. Зокрема, окремі навчальні предмети створюють природне середовище для розвитку підприємницького мислення: економіка, технології, громадянська освіта [12, с. 53-58].

Предмет «Економіка» безпосередньо сприяє формуванню базових знань про ринок, фінанси, інвестування, попит і пропозицію, що є основою для розуміння логіки підприємницької діяльності. Вивчення економічних моделей, принципів прибутковості та ризику дозволяє учням аналітично мислити, оцінювати життєві ситуації з позиції ефективного ресурсного управління та приймати обґрунтовані рішення [18, с. 4-11].

Предмет «Технології» сприяє формуванню практичних навичок створення продукту чи послуги, а також планування й організації власної діяльності. Завдяки виконанню проектів, моделюванню процесів виробництва та розробці прототипів продукції, учні мають змогу не лише проявити креативність, а й відчувати себе в ролі творців, виробників або навіть підприємців. Важливим аспектом є інтеграція з основами менеджменту, розробкою бізнес-планів,

маркетингових стратегій, що сприяє реалізації підприємницьких ініціатив у навчальному контексті [29, с. 8-18].

У рамках дисципліни «Громадянська освіта» реалізується формування ціннісної та етичної складової підприємництва: відповідальність, ініціативність, критичне мислення, орієнтація на потреби суспільства. Розгляд правових аспектів ведення підприємницької діяльності, трудових прав і обов'язків, фінансової грамотності та соціального підприємництва формує соціально відповідальну модель підприємництва, що ґрунтується на дотриманні норм і принципів сталого розвитку [7, с. 113-120].

Формування підприємницької компетентності в освітньому середовищі передбачає не лише ознайомлення учнів з теоретичними аспектами підприємницької діяльності, а й активне залучення до практичної діяльності, яка моделює реальні економічні та соціальні процеси. Ефективними засобами у цьому напрямі виступають бізнес-ігри, шкільні міні-ярмарки [28, с. 4-15].

Бізнес-ігри та симуляційні моделі — це практикоорієнтовані форми навчання, що дозволяють учням зануритися в умовно реальні ситуації, пов'язані з організацією підприємницької діяльності. Під час таких ігор школярі виконують ролі підприємців, менеджерів, інвесторів чи клієнтів, ухвалюють стратегічні рішення, враховуючи ринкові умови, конкуренцію, фінансові ресурси [20, с. 78-83].

Кейс-метод (метод ситуаційного аналізу) дозволяє аналізувати конкретні приклади з бізнес-практики, вчить критично мислити, шукати альтернативні шляхи розв'язання проблем, аргументувати свої рішення [9, с. 174-177].

Шкільні міні-ярмарки — це форма навчального підприємництва, в межах якої учні створюють реальні або умовні бізнес-структури, що функціонують за ринковими принципами: розробка ідеї, виготовлення продукту, розподіл ролей у команді, маркетинг, продаж. Такі ініціативи дають змогу пройти весь цикл підприємницької діяльності — від планування до реалізації [37, с. 27-28].

Розвиток ключових особистісних характеристик є передумовами для ініціативної та відповідальної поведінки. До таких характеристик належать:

лідерський потенціал, внутрішня самотивація, уміння управляти власним часом і ресурсами. З метою розвитку зазначених якостей доцільним є впровадження в освітній процес тренінгових програм, розроблених у співпраці педагогів, шкільних психологів і зовнішніх експертів з практичним досвідом у сфері бізнесу, коучингу та соціального підприємництва.

Лідерство є однією з ключових компетентностей підприємницької особистості. Тренінги з розвитку лідерських якостей спрямовані на формування в учнів впевненості в собі, уміння надихати інших, ефективно взаємодіяти в команді, приймати відповідальність за прийняті рішення. Заняття включають рольові ігри, командні завдання, моделювання кризових ситуацій і пошук стратегічних рішень [19, с. 92-95].

Розвиток самотивації — один із ключових напрямів становлення підприємницької ініціативи. Проведення спеціалізованих тренінгів дає змогу учням усвідомити власні цілі, цінності, джерела внутрішнього натхнення, а також подолати прокрастинацію, страх перед невдачею та залежність від зовнішніх оцінок. Залучення експертів-практиків дозволяє поєднати теоретичні вправи з реальними історіями успіху та прикладами з життя [4, с. 79-85].

Ефективне управління часом — одна з базових навичок сучасного підприємця. У межах тренінгів учні вчать ставити пріоритети, планувати діяльність, дотримуватись дедлайнів, уникати перевантаження та відволікань. Особлива увага приділяється самодисципліні та створенню особистих інструментів управління часом. Участь шкільного психолога забезпечує роботу з бар'єрами та стресовими чинниками, які заважають ефективному плануванню. Саме на тему тайм-менджента був розроблений авторський план тренінгу (див. ДОДАТОК В) [5, с. 279-283].

При консультації учнів, практичному психологу необхідно враховувати факт соціально-психологічної дистанції у дитячо-батьківських відносинах. Вплив батьків має велике значення на вибір професії дитини. Необхідно виокремити дійсне бажання підлітка і чи підтримують його найближчі родичі.

Підтримка інтересів дитини грає ключову роль у гармонійному розвитку задатків учнів [33, с. 15-28].

Результати емпіричного дослідження продемонстрували, що сучасні підлітки мають значний підприємницький потенціал, що проявляється у прагненні до самореалізації, наявності бізнес-ідей, високому рівні самомотивації та готовності діяти в команді. Близько 39% опитаних вже мали досвід створення власної справи або її елементів, що свідчить про реальну зацікавленість у підприємницькій діяльності. Водночас 61% респондентів вважають, що підприємцем може стати кожен за умови бажання, що відображає віру молоді у власні можливості.

Психологічні особливості підлітків – високі показники емпатії, лідерства, креативності, але також і емоційної нестабільності та низького рівня саморегуляції – вказують на необхідність цілеспрямованої підтримки з боку освітніх закладів. Зокрема, результати тесту Белбіна й Холла демонструють, що поєднання ролей «Генератор ідей», високої самомотивації та помірної готовності до ризику створює сприятливий профіль для майбутнього підприємця.

Виявлені статистично значущі кореляції (наприклад, між емоційною обізнаністю та дипломатичністю або генератором ідей та ризикованістю) підтверджують взаємозв'язок між емоційним інтелектом, командними ролями та підприємницькими задатками.

Таким чином, для формування підприємницької компетентності важливо впроваджувати комплексні програми, що включають інтеграцію підприємництва у навчальні дисципліни, активне застосування практикоорієнтованих форм (бізнес-ігри, проекти, стартап-тижні) та розвиток особистісних якостей через тренінги з лідерства, самомотивації й тайм-менеджменту. Особливу роль у цьому процесі відіграє міждисциплінарна взаємодія педагогів, шкільних психологів і зовнішніх фахівців.

ВИСНОВКИ

В ході дослідження психологічних аспектів здатності особистості до підприємницької діяльності було виконано теоретичний аналіз підприємницьких теорій та індивідуальні якості особистості. Було з'ясовано, що необхідно враховувати різні теорії підприємства та позицію особистості в них. У різних наукових підходах підприємництво розглядається як економічна, соціальна, інноваційна та психологічна діяльність. Теоретики (Сміт, Шумпетер, Маршалл, Портер та ін.) описують підприємця як новатора, організатора, агента змін або ризикованого управлінця. Сучасні дослідження наголошують, що ефективне підприємництво вимагає особистісних якостей (ініціативність, рішучість, логічне мислення), сильної мотивації (самореалізація, свобода, успіх), а також потребує психологічної підтримки для подолання стресів, нестачі лідерства та управлінських навичок.

Процес проведення емпіричного дослідження охоплює такі основні етапи:

1. Підготовчий етап - визначення дослідницької проблеми або формулювання гіпотези, створення плану дослідження, вивчення теоретичної бази та добір відповідних психодіагностичних методик.

2. Діагностичний етап - проведення тестувань, бесід і збір даних з подальшим обчисленням результатів за допомогою методів математичного аналізу.

3. Інтерпретаційний етап - аналіз отриманих даних, формулювання висновків і створення практичних рекомендацій на основі результатів дослідження.

Для проведення емпіричного дослідження було підібрано три методики та розроблено авторське анкетування: методика Шуберта: діагностика ступеню готовності до ризику, роль в команді Р. Белбіна, тест на емоційний інтелект (Н. Голл). Тестування проходили 51 учень 9-11-х класів на базі філії опорного навчального закладу та на базі самого опорного навчального закладу.

Згідно з результатами аналізу авторського анкетування, більшість підлітків виявляють зацікавленість у підприємницькій діяльності та прагнення до

самореалізації. Так, 39% опитаних уже пробували щось продавати або створювати власну справу, що свідчить про наявність практичної ініціативності й бажання діяти самостійно. 10% респондентів мають конкретні ідеї для майбутньої професійної діяльності, що демонструє їхню готовність до планування й бачення власного розвитку. 61% підлітків переконані, що підприємцем може стати будь-хто, якщо має достатньо мотивації та наполегливості. Серед індивідуальних якостей, які, на думку респондентів, є найважливішими для підприємця, найчастіше згадувалися впевненість у собі, відповідальність та наполегливість — саме вони, на думку підлітків, допомагають долати труднощі та досягати успіху. Щодо популярних бізнес-ідей, то переважно підлітки орієнтуються на сфери продажу одягу, косметики, харчових продуктів та власного виробництва.

Після аналізу відповідей по тесту Белбіна, методики Шуберта та тесту на емоційний інтелект (Н. Голл), можна зробити висновок, що 11% підлітків можуть мати потенціал до генерації ідей для бізнесу, але у зв'язку із певними віковими та індивідуальними особливостями респонденти можливо навіть не спробують втілити задумане, тому що мало хто здатний на ризик. Визначення рівня емоційного інтелекту показало, що респонденти мають високий рівень емпатії, самомотивації та емоційної обізнаності, але занижений рівень керуваннями власних емоцій.

Були розроблений ряд рекомендацій для загальноосвітніх закладів, щоб правильно діагностувати та розвивати підприємницькі задатки школярів за допомогою введення теоретичних предметів та практико орієнтованих занять.

Отже, у вибірці діагностовані респонденти, які мають потенціал до підприємницької діяльності. Необхідно дотримуватися всебічного розвитку дітей, щоб вони не втрачали свої задатки та могли як найшвидше зрозуміти власний потенціал.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Цивільний кодекс України : Закон України від 14.11.2017 № 2205-VIII Відомості Верховної Ради України. 2017, № 51-52, С. 448.
2. Актуальні проблеми психології : зб. наук. праць Ін-ту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. 2020. Том I : Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія. Вип. 55. С. 10-15.
3. Бездітко А.В. Психологічні особливості рольової структури управління команди в організації. Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського 2012, вип. 18, т. 20, № 9/1, С. 29-34.
4. Бордюк, А. О. Особливості мотивації професійного самовизначення сучасних підлітків. Актуальні проблеми психології в закладах освіти №9. - 2019. С. 79–85.
5. Буняк Н.М. (2018). Тайм-менеджмент як інструмент підвищення ефективності діяльності підприємства. Економіка і суспільство, Вип. 14. С. 279–283.
6. Веб-платформа для проведення медико-психологічних досліджень / Ж. В. Дейнеко, О. Л. Літовченко, Д. С. Стукалкина, Н. І. Завгородня, А. К. Парамонов, О. А. Бельмачов // Поліграфічні, мультимедійні та web-технології. Сучасні тренди : колективна монографія. Харків : ТОВ «Друкарня Мадрид», 2025. Т. 1. С. 122-124.
7. Громадянська освіта в умовах безпекових викликів і загроз : навчальний посібник / за ред. А. М. Круглашова, Н. Ю. Ротар, І. В. Цікул. Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2022. С. 113-120.
8. Євдокімова, О. О. Адаптований українськомовний опитувальник групових ролей Р. М. Белбіна та результати його використання в роботі з персоналом Національної поліції України. Психологічний часопис, 2021. Т. 7, № 8(52). С. 7-17.
9. Журба О.В. Кейс-метод як засіб реалізації технологічного поля компетентнісного уроку. Інноваційна педагогіка, випуск 11. Т. 2. 2019, С. 174-177.

10. Злупко С.М. Історія економічної теорії. К.: Знання, 2005. С. 193-194.
11. Івашина С. Ю, Івашина О. Ф. Інституціональна економіка: навчальний посібник / С. Ю. Івашина, О. Ф. Івашина. Дніпро: Університет митної справи та фінансів, 2018. С. 10-11.
12. Істинюк І.Д. Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах. Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2025. Вип. 98. С. 53-58.
13. Історія економічних учень: Підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін.; За ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко. К.: КНЕУ, 1999.С. 324-326.
14. Каплінський В. Розвиток професійної ідентичності студентів педагогічного коледжу шляхом застосування прийомів педагогічної рефлексії. Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології, 2022, № 9-10. С. 123-127.
15. Карамушка Л.М., Худякова Н.Ю. Мотивація підприємницької діяльності : монографія. К. Львів, 2011. С. 11-13.
16. Карпюк Г.І. Основи підприємництва: Навчальний посібник для здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти. 2021, С.6-16.
17. Кокун О.М., Пішко І.О., Лозінська Н.С., Копаниця О.В., Герасименко М.В., Ткаченко В.В. Збірник методик діагностики лідерських якостей курсантського, сержантського та офіцерського складу: Методичний посібник. – К.: НДЦ ГП ЗСУ, 2012. С. 292-295.
18. Концепція економічної освіти в гімназії та ліцеї України. К.:ТОВ «КОНВПРІНТ», 2018. С. 4-11.
19. Копильчак О. Психологічні особливості розвитку лідерських якостей у старших підлітків. Магістерський науковий вісник Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. 2018. Випуск № 29. 2018. С. 92-95.

20. Костенко Л. Бізнес-симуляції в шкільній та позашкільній освіті як шлях формування інтелекту учня. Збірник наукових праць Уманського державного педагогічного Вип. 4, 2020. С. 78-83.

21. Котух О. В. Організація та структура проведення емпіричного етапу дослідження становлення автентичності майбутніх психологів. Актуальні проблеми психології, 2019. № 2(14). С. 179–189.

22. Лемешева М. П. Розвиток фінансово-економічного становища на різних рівнях управління: підприємство, регіон, держава: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Дніпро, 24-25 берез. 2017 р.). Дніпро : НО «Перспектива», 2017. С. 44-47.

23. Максимова О.О. Портрет успішного бізнесмена. Митець – культура – виміри часу. Міжнародні наукові читання 2018 в Музеї Бориса Лятошинського в Житомирі : зб. статей / ред.-упор. І.Є. Копоть. Житомир: Вид. О.О. Євенок, 2018. С. 180 – 189.

24. Максютенко І.Є. Підприємець як визначальна особистість у бізнесі. 2023. [Електронний ресурс]. URL: <https://surl.li/qhwxyq>.

25. Мамчур М.С., Рябокобила Н.В. Економіка і менеджмент. Т.4. Конкурентноспроможність, конкурентні переваги та економічний розвиток підприємств. 2014, С. 84-85.

26. Методологія наукових досліджень: Конспект лекцій з навчальної дисципліни для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти освітньої програми «Комп’ютерні науки» галузі знань 12 Інформаційні технології спеціальності 122 Комп’ютерні науки денної та заочної форм навчання / уклад. І.М. Козубцов. Луцьк: ЛНТУ, 2022. С. 32-37.

27. Мулярчук, Є. Покликання людини як тема Веберової думки. Філософська думка. 2021. № 1, С. 96—104.

28. Навички для успішної кар’єри [курс для здобувачів освіти закладів професійної (професійно-технічної) освіти]. К.: 2020. С. 4-15.

29. Нагайчук О.В. Інтелектуальний розвиток підлітків у процесі проектно-технологічної діяльності: монографія. Уманський держ.пед. ун-т імені Павла Тичини. Умань: Візаві, 2021. С. 8-18.
30. Науковий вісник Чернівецького національного університету: Збірник наукових праць. Вип. 579-580. Економіка. Чернівці: Чернівецький нац. ун-т., 2011. С. 3-6.
31. Паустовська Т. І. Історико-економічний шлях підприємництва. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. №20. С. 12-17.
32. Посилання на розроблене тестування. <https://surl.li/rwuagd>.
33. Психологія професійної діагностики та професійного консультування: практичний посібник / Ігнатович О. М., Татаурова-Осика Г. П., Шевенко А. М. Імекс-ЛТД, 2021. С. 15-28.
34. Рогач С.М., Суліма Н.М., Гуцул Т.А. Економіка підприємства (в схемах і таблицях): Навч. посібник. К.: «ЦП «КОМПРИНТ», 2017. С. 9-17.
35. Роджерс, Е.М. 2009. Дифузія інновацій. Переклад з англійської В. Старка. Київ: Вид. дім «Києво-Могилянська академія». С. 34-39.
36. Сидоров О. А., Фісуненко Н. О., Альошина Т. В., Фоменко А. Є. Стратегічний менеджмент. Дніпро: Арт-Прес, 2024, С. 72-73.
37. Соціальне шкільне підприємництво: твій перший стартап: Посібник для учнів 8 (9, 10, 11) класів, батьків та освітян. К.: ТОВ «ВІ ЕН ЕЙ ПРЕС», 2020. С. 27-28.
38. Соціологія: організація емпіричного дослідження. Навч. посібн. / уклад. Балановський Я. М. Умань: Візаві, 2019. С. 97-105.
39. Технології роботи організаційних психологів: Навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. та слухачів ін-тів післядиплом. освіти / За наук. ред. Л.М. Карамушки. Київ: Фірма «ІНК ОС», 2005. С. 85-98.
40. Чала Ю.М., Шахрайчук А.М. Психодіагностика: навчальний посібник / Ю.М. Чала, А.М. Шахрайчук. — Харків: НТУ «ХПІ», 2018. — С. 71-75.

41. Шевченко А. Зв'язок соціальної бажаності та ціннісних орієнтацій у юнацькому віці. Теоретичні і прикладні проблеми психології, 2018. С. 146-157.
42. Щербакова І.М. Психодіагностика професійного самовизначення особистості: навч.-метод. посіб. / І.М. Щербакова, Г.А. Стадник – Суми: Вид-во СумДПУ імені А.С. Макаренка, 2012. С.71-75.
43. Belbin, R. M. (1981). Management Teams. Why They Succeeded or Fail. Heinemann Professional Publishing Ltd. Halley Court, Jordan Hill, Oxford OX2 8EJ. 180 p. [in English].
44. Mayer JD, Salovey P, Caruso DR. Emotional intelligence: New ability or eclectic traits? Am Psychol. 2008;63(6):503–517. doi:10.1037/0003-066X.63.6.503.



ВІДДІЛ ОСВІТИ, СІМ'Ї, МОЛОДІ ТА СПОРТУ
ДИКАНСЬКОЇ СЕЛИЩНОЇ РАДИ

**ОПОРНИЙ ЗАКЛАД «СТАСІВСЬКА ЗАГАЛЬНООСВІТНЯ ШКОЛА
І-ІІІ СТУПЕНІВ ІМЕНІ М. БАШКИРЦЕВОЇ
ДИКАНСЬКОЇ СЕЛИЩНОЇ РАДИ
ПОЛТАВСЬКОГО РАЙОНУ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ»**

вул. Яковенка, 25 с. Стасі, Полтавський район, Полтавська область, 38541
тел. (+3805351) 9-36-11, E-mail: stasischool@ukr.net, Код ЄДРПОУ 25158469

17.10.2025 № 172

Акт

щодо впровадження результатів наукового дослідження
«Психологічні аспекти здатності особистості до підприємницької
діяльності»

Лелюк Анастасії Сергіївни

У межах наукового дослідження, проведеного Лелюк А.С. з теми «Психологічні аспекти здатності особистості до підприємницької діяльності» впроваджено у процес психологічного консультування учнів 9-11-х класів та їх батьків у опорному закладі «Стасівська загальноосвітня школа І-ІІІ ступенів імені М. Башкирцевої» Диканської селищної ради Полтавського району Полтавської області».

Застосування наукових напрацювань у процесі консультування учнів та їхніх батьків сприяє ефективному формуванню професійної спрямованості особистості. Результати дослідження, проведеного Лелюк А.С., орієнтовані на забезпечення якісного й цілеспрямованого розвитку ціннісних орієнтацій, мотивації до самопізнання, а також формування внутрішньої установки на активну участь у процесі професійного самовизначення та освоєння майбутньої професійної діяльності, зокрема в контексті підприємницького напрямку. Отримані наукові результати слугують основою для розроблення практичних рекомендацій щодо професійного вибору учнів 9-11-х класів.

Апробація дослідницьких матеріалів підтвердила їхню теоретичну цінність і практичну доцільність у контексті консультативно-корекційної роботи.

Директор школи

Оксана КОНОНЕНКО

**БАЙРАЦЬКА ЗАГАЛЬНООСВІТНЯ ШКОЛА І-ІІ СТУПЕНІВ
ДИКАНСЬКОЇ СЕЛИЩНОЇ РАДИ ПОЛТАВСЬКОГО РАЙОНУ
ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

(Байрацька зош І-ІІ ст.)

вул. Шкільна, 6, с.Байрак, Полтавський район, Полтавська область, 38543,

факс /тел. (05351) 9-42-44, E-mail: beirak@ukr.net

Web:

Код ЄДРПОУ 25164040

Акт

**щодо впровадження результатів наукового дослідження
«Психологічні аспекти здатності особистості до підприємницької
діяльності»**

Лелюк Анатасії Сергіївни

У межах наукового дослідження, проведеного Лелюк А.С. з теми «Психологічні аспекти здатності особистості до підприємницької діяльності» впроваджено у процес психологічного консультування учнів 9-го класу та їх батьків у Байрацькій загальноосвітній школі І-ІІ ступенів Диканської селищної ради Полтавського району Полтавської області».

Використання наукових напрацювань у процесі консультування школярів та їхніх батьків позитивно впливає на формування професійної особистості. Отримані в дослідженні Лелюк А.С. дані спрямовані на забезпечення якісного й цілеспрямованого формування ціннісних орієнтирів, мотивації до самопізнання, а також на розвиток установки на особисту активність у процесі професійного самовизначення та опанування майбутньої професійної діяльності, яка можливо буде розвиватися у підприємницькій сфері. Результати наукової роботи створюють підґрунтя для розробки практичних рекомендацій щодо вибору учнями 9-х класів майбутнього професійного напрямку.

Результати апробації доводять як теоретичну значущість отриманих напрацювань, так і їхню практичну ефективність у сфері консультативно-корекційної практики.

Директор школи



Ірина ЗІНЧЕНКО

ДОДАТОК Б**Розділ 1.**

1.Укажіть Ваше ім'я або нік

Введіть свою відповідь

2.Ваша стать. Один варіант відповіді.

- Хлопець
- Дівчина

3.Скільки вам років.

- до 13
- 14
- 15
- 16
- 17
- 18

4.В якому класі ви навчаєтеся? Один варіант відповіді.

- 9
- 10
- 11

5.За вашим бажанням, можете залишити номер телефону чи нік для зворотнього зв'язку у Viber\Telegram, щоб з вами міг зв'язатися психолог і обговорити результати тестування.

Введіть свою відповідь

6.Чи пробували Ви щось продавати або створювати свій маленький «бізнес» (наприклад, продавати щось онлайн, робити вироби, надавати послуги тощо)?

- Так
- Ні
- Тільки планую

7.Що Ви думаєте про підприємництво (бізнес)?

- Це цікаво і я хотів(ла) б цим займатися
- Це складно і не для мене
- Я ще не вирішив(ла)
- Я вже маю ідеї для свого майбутнього бізнесу

8. Як ви думаєте, підприємцем може стати:

- Будь-хто, якщо захоче
- Тільки люди з особливими якостями
- Не знаю

9. Які три якості найважливіші, на вашу думку, для підприємця?

Введіть свою відповідь

10. Якщо б у Вас була можливість створити власну справу — що б Ви зробили або продавали?

Введіть свою відповідь

Розділ 2. Тест 1

Оцініть, наскільки ви згодні з наведеними твердженнями (за шкалою від 1 до 6), де: "1" - повністю не згодні, "2" - здебільшого не згодні, "3" - частково не згодні, "4" - частково згодні, "5" - здебільшого згодні "6" - повністю згодні.

1. Для мене як негативні, так і позитивні емоції служать джерелом знання про те, як чинити в житті.
2. Негативні емоції допомагають мені зрозуміти, що я повинен змінити у своєму житті.
3. Я спокійний, коли відчуваю тиск з боку.
4. Я здатний спостерігати зміну своїх почуттів.
5. Коли необхідно, я можу бути спокійним і зосередженим, щоб діяти відповідно до запитів життя.
6. Коли необхідно, я можу викликати у себе широкий спектр позитивних емоцій, таких як веселощі, радість, внутрішній підйом і гумор.
7. Я стежу за тим, як я себе почуваю.

8. Після того як щось засмутило мене, я можу легко впоратися зі своїми почуттями.

9. Я здатний вислуховувати проблеми інших людей.

10. Я не зациклююсь на негативних емоціях.

11. Я чутливий до емоційних потреб інших.

12. Я можу діяти на інших людей заспокійливо.

13. Я можу змусити себе знову і знову встати перед обличчям перешкоди.

14. Я намагаюся підходити до життєвих проблем творчо.

15. Я адекватно реагую на настрої, спонукання і бажання інших людей.

16. Я можу легко входити в стан спокою, готовності і зосередженості.

17. Коли дозволяє час, я звертаюся до своїх негативним почуттям і розбираюся, в чому проблема.

18. Я здатний швидко заспокоїтися після несподіваного засмучення.

19. Знання моїх справжніх почуттів важливо для підтримки "хорошої форми".

20. Я добре розумію емоції інших людей, навіть якщо вони не виражені відкрито.

21. Я можу добре розпізнавати емоції за виразом обличчя.

22. Я можу легко відкинути негативні почуття, коли необхідно діяти.

23. Я добре вловлюю знаки у спілкуванні, які вказують на те, в чому інші потребують.

24. Люди вважають мене добрим знавцем переживань інших.

25. Люди, які усвідомлюють свої справжні почуття, краще управляють своїм життям.

26. Я здатний поліпшити настрій інших людей.

27. Зі мною можна порадитися з питань відносин між людьми.

28. Я добре налаштовуюся на емоції інших людей.

29. Я допомагаю іншим використовувати їх спонукання для досягнення особистих цілей.

30. Я можу легко відключитися від переживання неприємностей.

Розділ 3. Тест 2.

У одному блоці 8 питань. На кожен блок у Вас є 10 балів. Присвоювати бали можна не більше, ніж 3 м або 4 м твердженням у блоці. Якщо Ви згодні з яким-небудь твердженням на всі 100%, ви можете віддати йому всі 10 балів. При цьому одній пропозиції можна присвоювати мінімум 2 бали. Перевірте, щоб сума всіх балів по кожному блоку не перевищувала 10 балів.

БЛОК 1.

- 1 Я думаю, що в змозі швидко сприймати та використовувати нові можливості.
2. Я легко кооперуюсь з людьми різних типів.
3. Мій головний актив – продукувати нові ідеї.
4. Я здатен залучати людей, які, на мою думку, можуть зробити великий вклад в досягнення командних цілей.
5. Моя особиста здібність – ефективно доводити справу до кінця.
6. Я не уявляю собі тимчасового зниження своєї популярності, навіть якщо це приведе до збільшення прибутків.
7. Зазвичай я відчуваю, що реалістичне і що дієздатне.
8. Я здатен запропонувати вагомні аргументи на користь іншої лінії дій, не провокуючи при цьому упередженого ставлення.

БЛОК 2.

1. Я почуваю себе некомфортно на зборах та нарадах, навіть якщо вони чітко структуровані і продумано організовані.
2. Я схильний покладатися на людей, які добре вміють аргументувати свою точку зору ще до того, коли вона була всебічно обговорена.
3. Коли група дискутує з приводу нових ідей, я можу занадто багато говорити.
4. Моє особисте ставлення заважає мені підтримувати колег з ентузіазмом.
5. Коли потрібно зробити будь-яку справу, деякі люди вважають, що я дію агресивно і авторитарно.

6. Я вагаюсь брати на себе лідерську роль, можливо тому, що занадто чуттєвий до почуттів та настроїв групи.

7. У мене є схильність настільки захоплюватися власними справами, що я забуваю про те, що відбувається довкола.

8. Мої колеги вважають, що я надмірно переймаюсь незначними деталями та боюсь ризику, що справа буде зроблена марно.

БЛОК 3.

1. Я можу добре впливати на інших людей, при цьому не здійснюючи сильного тиску.

2. Моє „шосте чуття” підказує і застерігає мене від помилок та інцидентів, які інколи трапляються через неухважність.

3. В ім'я досягнення головних цілей, я готовий прискорювати події, не витрачаючи часу на обговорення.

4. Від мене завжди можна чекати чогось оригінального.

5. Я завжди готовий підтримати хорошу пропозицію, яка принесе вигоду всім.

6. Я постійно відслідковую останні ідеї та новітні досягнення.

7. Я думаю, що мої здібності до суджень та оцінок можуть бути значним внеском у прийняття правильних рішень.

8. На мене завжди можна покластися на завершальному етапі роботи.

БЛОК 4.

1. Я щиро бажаю знати своїх колег краще.

2. Я не боюся ні оскаржувати точку зору іншої людини, ні залишитися в меншості.

3. Зазвичай, я можу довести неконкурентоспроможність невдалої пропозиції.

4. Я вважаю, що я здатен добре виконати будь-яку функцію заради виконання спільного блага.

5. Часто я уникаю очевидних рішень і приходжу замість цього до несподіваного вирішення проблеми.

6. Все, що я роблю, я прагну доводити до досконалості.
7. Я готовий використовувати контакти та зв'язки поза групою.
8. Я не відчуваю труднощів у прийнятті рішень, хоча я завжди відкритий різним точкам зору.

БЛОК 5.

1. Мені подобається аналізувати ситуації та оцінювати можливі напрями діяльності.
2. Мені цікаво знаходити практичні шляхи вирішення проблеми.
3. Мені приємно відчувати, що я допомагаю створенню хороших відносин на роботі.
4. Часто маю сильний вплив на рішення, що приймається.
5. Я маю відкриті, привітні відносини з людьми, які можуть запропонувати щось нове.
6. Я можу переконувати людей в необхідності певної лінії дій.
7. Я почуваю себе добре вдома, коли я можу приділити максимум уваги завданню.
8. Я люблю працювати з будь-чим, що стимулює мою уяву.

БЛОК 6.

1. Я відкладаю справу на певний час та розмірковую над проблемою.
2. Я готовий співпрацювати з людьми, які більш позитивно і з більшим ентузіазмом відносяться до проблеми.
3. Я намагаюсь зробити завдання простішим, підшуковуючи в групі людей, які можуть взяти на себе вирішення частини проблеми.
4. Моє вроджене почуття часу дозволяє мені витримувати терміни виконання завдання.
5. Я вважаю, мені вдасться зберегти ясність думки і спокій.
6. Навіть під тиском зовнішніх обставин, я не відступаю від мети.
7. Якщо я відчуваю, що група не прогресує, я готовий взяти лідерські обов'язки на себе.

8. Я б розпочав дискусію з метою стимулювання появи нових думок, які сприяли б вирішенню проблеми.

БЛОК 7.

1. Я схильний висловлювати свою нетерпимість по відношенню до людей, які стоять на шляху розвитку прогресу (заважають).

2. Інші можуть критикувати мене за те, що я занадто аналітичний і не підключаю інтуїцію.

3. Моє бажання впевнитися в тому, що робота виконується з високим якісним рівнем, може інколи приводити до затримки.

4. Мені швидко все набридає, і я покладаюсь на те, що хтось із групи стимулює мій інтерес.

5. Мені важко приступити до вирішення завдання, не маючи чіткої цілі.

6. Інколи мені важко пояснити та описати проблему в комплексі.

7. Я знаю, що вимагаю від інших того, що сам не можу виконати.

8. Я вагаюсь висловлювати власну думку, коли я знаходжусь в очевидній опозиції до більшості.

Розділ 4. Тест 3.

Оцініть ступінь своєї готовності здійснити зазначені дії. Відповідаючи на кожне з 25 запитань, поставте відповідний бал за такою схемою:

- 2 бали — цілком згоден, «так»;
- 1 бал — швидше «так», ніж «ні»;
- 0 балів — ні «так», ні «ні», щось середнє;
- 1 бал — швидше «ні», ніж «так»;
- 2 бали — абсолютно не згоден «ні».

1. Чи перевищили б Ви встановлену швидкість, щоб якомога швидше надати необхідну медичну допомогу тяжкохворій людині?

2. Чи погодились би Ви заради гарного заробітку взяти участь у небезпечній і довготривалій експедиції?

3. Чи перешкодили б Ви втечі небезпечного грабіжника?

4. Чи могли б Ви їхати на підніжці товарного вагона на швидкості понад 100 км/год?
5. Чи можете Ви вдень після безсонної ночі нормально працювати?
6. Чи почали б Ви першим переходити дуже холодну річку?
7. Чи позичили б Ви другу значну суму грошей, будучи не зовсім впевненим, що він зможе Вам повернути ці гроші?
8. Чи ввійшли б Ви разом із приборкувачем у клітку з левами за його запевнень, що це безпечно?
9. Чи могли б Ви під керівництвом зовні вилізти на високу фабричну трубу?
10. Чи могли б Ви без тренування керувати парусним човном?
11. Чи ризикнули б Ви вхопити за вуздечку коня, який біжить?
13. Чи могли б Ви здійснити стрибок з парашутом?
14. Чи могли б Ви за необхідності проїхати без білета від Львова до Харкова?
15. Чи могли б Ви здійснити автотурне, якби за кермом був Ваш знайомий, котрий нещодавно потрапив у тяжку дорожню пригоду?
16. Чи могли б Ви з 10-метрової висоти стрибнути на тент пожежної команди?
17. Чи могли б Ви, щоб позбутися тривалої хвороби з постільним режимом, погодитися на небезпечну для життя операцію?
18. Чи могли б Ви стрибнути з підніжки товарного вагона, що рухається зі швидкістю 50 км/год?
19. Чи могли б Ви, в екстреному випадку, разом із сімома іншими людьми піднятися в ліфті, розрахованому лише на шістьох осіб?
20. Чи могли б Ви за велику грошову винагороду перейти з зав'язаними очима жваве вуличне перехрестя?
21. Чи взялись би Ви за небезпечну для життя роботу, якщо б за неї добре платили?

23. Чи могли б Ви за наказом Вашого начальника взятись за високовольтний дріт, якби він запевнив Вас, що дріт знеструмлений?

24. Чи могли б Ви після кількох попередніх пояснень керувати гелікоптером?

25. Чи могли б Ви, маючи білети, але без грошей і продуктів, доїхати від Харкова до Ужгорода?

ДОДАТОК В

Шуберт готовність до ризику		Тест Белбіна														Тест емоційного інтелекту Н.Холла				
		Фахівець	Дипломат	Експерт	Дослідник	Генератор ідей	Творець	Координатор	Реалізатор	Розпізнавання емоцій інших людей	Емпатія	Самомотивація	Керувати своїми емоціями	Емоційна обізнаність						
Тест емоційного інтелекту Н.Холла	Емоційна обізнаність													1,00						
	Керувати своїми емоціями												1,00	0,49						
	Самомотивація											1,00	0,62	0,62						
	Емпатія											1,00	0,48	0,69						
	Розпізнавання емоцій інших людей									1,00	0,75	0,68	0,56	0,74						
	Реалізатор								1,00	-0,13	-0,01	-0,13	-0,30	0,15						
	Координатор							1,00	0,08	-0,18	0,10	-0,06	-0,05	0,14						
	Творець						1,00	-0,09	-0,24	0,10	-0,07	0,33	0,13	0,10						
	Генератор ідей					1,00	-0,16	0,06	-0,29	0,16	-0,11	0,29	-0,06	0,07						
	Дослідник					1,00	-0,23	0,20	-0,15	-0,19	0,09	0,08	0,05	-0,12						
Тест Белбіна	Експерт			1,00	0,37	-0,28	0,31	-0,23	-0,27	-0,09	0,09	-0,03	-0,09	-0,11						
	Дипломат		1,00	-0,08	0,06	-0,26	0,15	0,46	-0,13	0,29	0,13	0,19	0,38	0,39						
	Фахівець	1,00	0,37	0,07	-0,16	0,23	0,13	-0,48	-0,30	-0,09	-0,08	-0,14	-0,07	0,33						
	Шуберт готовність до ризику	0,31	-0,09	-0,06	-0,19	0,07	0,07	-0,11	0,28	-0,10	-0,06	0,42	-0,12	-0,11						
	Фахівець																			
	Дипломат																			
	Експерт																			
	Дослідник																			
	Генератор ідей																			
	Координатор																			
Тест емоційного інтелекту Н.Холла	Емоційна обізнаність																			
	Керувати своїми емоціями																			
	Самомотивація																			
	Емпатія																			
	Розпізнавання емоцій інших людей																			
	Реалізатор																			
	Координатор																			
	Творець																			
	Генератор ідей																			
	Дослідник																			
Тест Белбіна	Фахівець																			
	Дипломат																			
	Експерт																			
	Дослідник																			
	Генератор ідей																			
	Координатор																			
	Творець																			
	Реалізатор																			
	Координатор																			
	Творець																			
Тест емоційного інтелекту Н.Холла	Емоційна обізнаність																			
	Керувати своїми емоціями																			
	Самомотивація																			
	Емпатія																			
	Розпізнавання емоцій інших людей																			
	Реалізатор																			
	Координатор																			
	Творець																			
	Генератор ідей																			
	Дослідник																			
Тест Белбіна	Фахівець																			
	Дипломат																			
	Експерт																			
	Дослідник																			
	Генератор ідей																			
	Координатор																			
	Творець																			
	Реалізатор																			
	Координатор																			
	Творець																			
Тест емоційного інтелекту Н.Холла	Емоційна обізнаність																			
	Керувати своїми емоціями																			
	Самомотивація																			
	Емпатія																			
	Розпізнавання емоцій інших людей																			
	Реалізатор																			
	Координатор																			
	Творець																			
	Генератор ідей																			
	Дослідник																			
Тест Белбіна	Фахівець																			
	Дипломат																			
	Експерт																			
	Дослідник																			
	Генератор ідей																			
	Координатор																			
	Творець																			
	Реалізатор																			
	Координатор																			
	Творець																			
Тест емоційного інтелекту Н.Холла	Емоційна обізнаність																			
	Керувати своїми емоціями																			
	Самомотивація																			
	Емпатія																			
	Розпізнавання емоцій інших людей																			
	Реалізатор																			
	Координатор																			
	Творець																			
	Генератор ідей																			
	Дослідник																			
Тест Белбіна	Фахівець																			
	Дипломат																			
	Експерт																			
	Дослідник																			
	Генератор ідей																			
	Координатор																			
	Творець																			
	Реалізатор																			
	Координатор																			
	Творець																			
Тест емоційного інтелекту Н.Холла	Емоційна обізнаність																			
	Керувати своїми емоціями																			
	Самомотивація																			
	Емпатія																			
	Розпізнавання емоцій інших людей																			
	Реалізатор																			
	Координатор																			
	Творець																			
	Генератор ідей																			
	Дослідник																			
Тест Белбіна	Фахівець																			
	Дипломат																			
	Експерт																			
	Дослідник																			
	Генератор ідей																			
	Координатор																			
	Творець																			
	Реалізатор																			
	Координатор																			
	Творець																			
Тест емоційного інтелекту Н.Холла	Емоційна обізнаність																			
	Керувати своїми емоціями																			
	Самомотивація																			
	Емпатія																			
	Розпізнавання емоцій інших людей																			
	Реалізатор																			
	Координатор																			
	Творець																			
	Генератор ідей																			
	Дослідник																			
Тест Белбіна	Фахівець																			
	Дипломат																			
	Експерт																			
	Дослідник																			
	Генератор ідей																			
	Координатор																			
	Творець																			
	Реалізатор																			
	Координатор																			
	Творець																			
Тест емоційного інтелекту Н.Холла	Емоційна обізнаність																			
	Керувати своїми емоціями																			
	Самомотивація																			

ДОДАТОК Г

Тема: Опанування навичок тайм-менеджменту

Мета тренінгу: створення безпечного середовища, формування навичок тайм-менеджменту, розширення кола спілкування та інтересів, загальний розвиток.

Завданнями тренінгу є: сформувати розуміння учасників що таке тайм-менеджмент, розглянути ефективні прийоми та методи тайм-менеджменту, відпрацювати навички планування свого часу, створити комфортні умови роботи групи. .

Обладнання: стікери на клейкій основі, ватман із намальованим пісочним годинником, фліпчарт (2 шт.), магніти, ручки кожному з учасників, коробочка із різними предметами, кількість предметів повинна бути рівною кількості учасників, маркери, аркуші із надрукованим стимульним матеріалом (додаток 1 та 2).

Тренінг розрахований на 80 хв, 15-25 чол.. Тренінг буде проводитись з допомогою ко-тренера.

Хід тренінгу:

Вступне слово тренера:

«Сьогодні ми з вами зібралися, щоб зробити один крок до самовдосконалення. Мова піде про цінність нашого часу. Ритми життя постійно прискорюються. Брак часу відчують на собі майже всі люди. «Не знаю за що хапатись», «у мене аврал», - зазвичай знайомі фрази будь кому. Емоції людини, яка поспішає і нічого не встигає, як правило, блокують працездатність, впливають на швидку втому людини, ведуть до стресу, нервових зривів, синдрому хронічної втоми.

Напевно багато хто помічав якщо не за собою, то за іншими постійну «перевантаженість», вічний поспіх і тому подібне. У таких людей завжди немає часу навіть на обід, вони перекушують на ходу, впадають в паніку, відчують дискомфорт, часто повертаються додому «як вичавлений лимон» з єдиною думкою про сон.

Як навчитись керувати своїм часом та зберегти своє психічне здоров'я? Давайте спробуємо розібратись.»

Вправа 1 «Скарбничка»

Мета: зняття психологічного напруження та бар'єрів, знайомство учасників один з одним.

Обладнання: коробочка із різними предметами, кількість предметів повинна бути рівною кількості учасників.

Інструкція:

Учасники сидять по колу. Першому учаснику дається таємна коробочка, дістається наосліп предмет. Потім учасник називає своє ім'я, говорить що за предмет він дістав і чим схожий учасник і дістаний предмет. Так коробочка йде по колу.

Після завершення вправи кожен учасник висловлює коротко свої емоції в даний момент.

Після першої вправи оголошуються **правила групи:**

- Тут і зараз (під час тренінгу ми говоримо лише про те, що хвилює кожного саме зараз та обговорюємо тільки те, що з нами відбувається саме тут).

- Кажу лише за себе. Усі висловлювання повинні йти лише від свого імені: Я думаю, я вважаю.

- Право говорити та обов'язок слухати.
- Активність.
- Правило "стоп".
- Піднята рука.
- Конфіденційність. Все, що йдеться у групі щодо конкретних учасників, залишається усередині групи.

- Взаємоповага.

Після оголошення цих правил можна запропонувати учасникам додати своє правило із згоди групи та тренера для створення безпечного середовища.

Вправа 2 «Очікування»

Мета: розуміння сенсу своєї участі в тренінгу; розуміння очікування від тренінгу.

Обладнання: стікери на клейкій основі, ватман із намальованим пісочним годинником, фліпчарт, магніти, ручки кожному з учасників.

Інструкція:

Тренер просить написати на листочках (стікерах), чого саме учасники чекають від тренінгу та озвучують по черзі написане. Після цього аркуші кріпляться на плакаті у верхній частині намальованих великих пісочних часів.

Після завершення вправи кожен учасник висловлює коротко свої емоції в даний момент.

Вправа 3 «Що таке тайм-менеджмент та які його етапи»

Мета: оволодіння необхідною термінологією, розуміння елементарних складових планування часом

Обладнання: маркери, фліпчарт.

Інструкція:

Обговорення терміну тайм-менеджмент та його складових-етапів.

Питання для обговорення:

Що таке тайм-менеджмент?

Як ви вважаєте з яких етапів складається тайм-менеджмент?

Які, на вашу думку, існують форми планування?

«-Це наука про те, як спланувати чіткий графік роботи, навчання, відпочинку на день, тиждень, місяць, рік або все життя. У результаті оптимізації час буде ефективнішим. Тайм-менеджмент стосується не лише організації робочого часу, а й обстановки робочого місця, спілкування й багатьох інших чинників, які можуть вплинути на певний час.

Перші ідеї про правила організації часу з'явилися в 60-х роках минулого століття в країнах Заходу у відповідь на прискорення темпів життя. Розвиток бізнесу привів до зростання навантаження на людей.

Багато людей вважає, що правильно використовувати час легко і для цього не потрібно нічому вчитися. Однак існують причини, через які люди замислюються про те, щоб щось змінити у своїх звичках. По-перше, це найчастіше відбувається тоді, коли людина починає розуміти, що їй постійно не вистачає часу. По-друге, тоді, коли людина хоче особистісного росту, коли в неї багато цілей і завдань, які вона хоче реалізувати.

- Аналіз
- Моделювання стратегій з врахуванням аналізу
- Постановка мети
- Планування та визначення пріоритетних завдань
- Реалізація – конкретні кроки та дії згідно планування
- Самоконтроль, підведення підсумків

Правило 6 – «П» :

Правильне Попереднє Планування Попереджає Погані Показники.

Методом мозкового штурму учасники визначають форми планування:

- розпорядок, режим (день, тиждень, рік);
- календар;
- таблиця;
- схема;
- щоденник тощо.

По закінченні учасники обирають найбільш прийнятну для себе форму та аргументують свій вибір.

Вправа 4 «Тест визначення ефективності планування»

Мета: самодіагностика

Обладнання: кожному із учасників ручка та аркуш із надрукованим стимульним матеріалом.

Інструкція:

Питання	Ніколи	Рідко	Іноді	Часто	Завжди
Як часто Ви плануєте для того, аби життєві ситуації не виходили з під Вашого контролю?	1	2	3	4	5
Чи фіксуєте, записуєте Ви свої щоденні плани?	1	2	3	4	5
Як часто Ви використовуєте гнучкість під час виконання свого плану?	1	2	3	4	5
Як часто у Вас виходить повністю виконати усі пункти плану за день?	1	2	3	4	5
Як часто Ви плануєте час для націль важливих речей?	1	2	3	4	5
Як часто руйнуються Ваші плани на день через випадково виникненні ситуації ?	5	4	3	2	1

Підрахуйте усі отримані відповіді. Результат:

6-10 балів - ефективність відсутня. Вам слід подумати про використання нових методів та інструментів для підвищення ефективності планування.

11-15 балів - ефективності планування робочого та особистого часу нижче середнього. Можливо у Вас є особиста система планування, але вона не в достатній мірі контролює ситуації аби зменшити стрес.

16-20 балів - середній рівень. Ваша система планування працює, але може працювати краще. Зверніть увагу, як Ви розставляєте власні пріоритети і як Ви складаєте план на день.

21-25 балів – рівень вище середнього. Ваша система з планування гарно працює. Підтримуйте її роботу

26-30 балів – Вітаємо Ви чудовий планувальник.

Після завершення вправи кожен учасник висловлює коротко свої емоції в даний момент.

Вправа 5 «Переваги планування»

Мета: навчання розумному плануванню часу

Обладнання: кожному із учасників ручка та аркуш із надрукованим стимульним матеріалом.

Інструкція:

Спробуємо скласти план на день, наприклад, за допомогою поданої нижче таблиці.

Дата	Час	Планування на день	Значущість (спочатку — найважливіші справи)	Очікувані результати	Мої дії	Дії інших	Термін виконання	Можливі ускладнення	Шляхи усунення

Після завершення вправи кожен учасник висловлює коротко свої емоції в даний момент.

Інформаційне повідомлення «Хронофали».

Так по-грецьки називають «пожирачів» вашого часу. Хронофали можуть бути живими (наприклад, друзі, сусіди, тварини та ін.), або неживими (комп'ютер, телевізор тощо).

Найпоширеніші хронофали:

- відсутність пріоритетів у справах;
- бажання одразу зробити занадто багато справ;
- погане планування робочого дня;
- особиста неорганізованість;
- неможливість сказати «ні»;
- неочікувані відвідувачі;
- телефонні дзвінки;
- відсутність самодисципліни;
- нездатність доводити справу до кінця;
- поспіх, нетерпіння;
- балаканина на приватні теми;
- надмірність бізнес-записів;
- синдром відкладання;
- нечасте делегування справ;
- недостатній контроль виконаних справ;

- комп'ютер, ТБ тощо.

Які способи протидії можуть бути для хронофалів?

Чи притаманні вам риси «пожирачів» часу?

Після завершення вправи кожен учасник висловлює коротко свої емоції в даний момент.

Вправа 6 «Зворотній зв'язок»

Мета: розуміння тренерів ефективності та позитивності проведеного тренінгу.

Інструменти: стікери на клейкій основі, ватман із намальованим пісочним годинником, фліпчарт, магніти, ручки кожному з учасників.

Інструкція:

Учасникам необхідно написати на стікерах що цікавого вони дізнались, побажання тренерам, чи оправдались очікування від тренінгу. Після цього аркуші кріпляться на плакаті у нижній частині намальованих великих пісочних часів.

Після завершення вправи кожен учасник висловлює коротко свої емоції в даний момент.

Вправа 7 «Струм»

Мета: психологічне та фізичне розвантаження студентів

Інструкція:

Всі стоять у колі, ведучий вмикає струм: стискає руку сусіда, той свого сусіда і «струм» проходить по всьому колу і повертається до ведучого.

Після завершення вправи кожен учасник висловлює коротко свої емоції в даний момент.

Кожен аплодує один одному.