

**Київський національний університет імені Тараса Шевченка**

**Факультет психології**

**Кафедра психології розвитку**

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА**

**ОСОБИСТІСНІ ЧИННИКИ СХИЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ ДО  
ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Спеціальність 053 «Психологія»

Освітньо-наукова програма «Психологія»

**Здобувача вищої освіти**

ОС «Магістр»

**Олени ПУЧКОВОЇ**

**Науковий керівник:**

д.психол.н, доцент,

завідувач кафедри

психології розвитку

**Наталія ДЕМБИЦЬКА**

Допустити до захисту в ЕК  
кафедра психології розвитку

Протокол № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_

Завідувач кафедри

**НАТАЛІЯ ДЕМБИЦЬКА**

\_\_\_\_\_ (підпис)

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ СХИЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ ДО ПІДПРИЄМНИЦТВА .....	11
1.1. Наукові підходи до вивчення схильності особистості до підприємництва .....	11
1.2. Зміст, типологія схильності особистості до підприємництва.....	23
1.3. Психологічні чинники схильності студентів до підприємництва в умовах воєнного стану .....	27
Висновки до розділу 1 .....	34
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СХИЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ ДО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ .....	37
2.1. Обґрунтування методів дослідження схильності студентів до підприємництва в умовах воєнного стану.....	37
2.2. Психологічна характеристика вибірки досліджуваних.....	45
Висновки до розділу 2 .....	48
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ СХИЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ ДО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ.....	52
3.1. Аналіз схильності студентів та підприємців до підприємництва в умовах воєнного стану.....	52
3.2. Аналіз психологічних чинників схильності студентів до підприємництва в умовах воєнного стану.....	57
3.3. Методичні рекомендації психологічним службам ЗВО щодо розвитку схильності студентів до підприємництва .....	86
Висновки до розділу 3 .....	95

ВИСНОВКИ.....	98
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	102
ДОДАТКИ.....	112

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** Підприємництво в сучасному світі розглядається не лише як спосіб отримання прибутку, а також як важливий механізм економічного розвитку, інновацій та соціальних змін. Ще класичні економісти, зокрема Р. Кантільйон, Ж.-Б. Сей, А. Сміт, К. Бодо та А. Тюрго, М. Вебер, Дж. М. Кейнс, а пізніше Й. Шумпетер, П. Друкер, Ф. Хайєк підкреслювали роль підприємця як суб'єкта, який бере на себе ризик, і створює нові можливості. Сучасні підходи дослідження доповнюють ці погляди, фокусуючи увагу на тому, що підприємництво є також соціально-психологічним феноменом. Воно тісно пов'язаним із мотивацією, особистісними рисами та особливостями поведінки.

В Україні інтерес до підприємництва зріс після здобуття незалежності. Його почали активно досліджувати українські науковці. Важливий внесок у формування української теорії підприємництва зробили З.С. Варналій, Ю. Пачковський, В. Москаленко, В. Герасимчук, Н. Сментина, Г. Карпюк, Т. Кулаковський та О. Кулаковська. У своїх роботах вони підкреслювали, що підприємництво є складним явищем, яке охоплює економічні, соціальні й психологічні аспекти. Вони також звертали увагу на те, що успіх підприємця значною мірою визначають його особистісні характеристики.

Розвиток підприємництва, як форми професійної діяльності, має визначальний вплив на економічну стійкість держави. У більшості країн з розвиненою економікою, саме малі й середні підприємства забезпечують значну частину робочих місць та вагомий внесок у ВВП. В Україні до початку повномасштабної війни, сектору малого та середнього підприємництва, належала переважна більшість суб'єктів господарювання. Вони забезпечували основну частку зайнятості й валової доданої вартості. Попри руйнівний вплив війни, українські підприємці продовжують адаптуватися до нових умов, відкривати справи й підтримувати економіку, що підкреслює їхню роль як опори національної економічної системи.

Євроінтеграційний курс України зумовив визнання розвитку підприємницької компетентності, одним із пріоритетних напрямів державної політики. Удосконалення законодавства, щодо підтримки малого й середнього бізнесу, створення інституційної інфраструктури (державні органи, Офіс з розвитку підприємництва та експорту, інструменти на кшталт «Дія.Бізнес» і «Дія.Освіта», інституція бізнес-омбудсмена, профільні громадські об'єднання). Також, Україна бере участь у міжнародних програмах, таких як «EU4Youth: молодіжна зайнятість та підприємництво», які формують сприятливі умови для започаткування та ведення власної справи, зокрема молоддю.

Проте сьогодні студенти стикаються з чисельними викликами. Повномасштабна війна, економічна криза, скорочення робочих місць, зниження реальних доходів населення та загальна невизначеність майбутнього, все це істотно ускладнює професійне самовизначення молоді. Студенти опинилися серед уразливих категорій, перше працевлаштування ускладнюється невідповідністю між запитами ринку праці та результатами професійної підготовки, браком досвіду. У таких умовах підприємництво може стати для студентів альтернативною траєкторією професійної реалізації, засобом економічної автономії та способом участі у відбудові країни.

Паралельно в Україні формується освітній простір, орієнтований на розвиток підприємницьких компетентностей молоді. У шкільних програмах з'являються курси з фінансової грамотності та підприємництва (зокрема модельна програма «Підприємництво і фінансова грамотність» для 8–9 класів), активно працюють ініціативи Junior Achievement Ukraine, Центру Бендукідзе та інших організацій. Молоді, також, доступен сучасний інструмент оцінювання підприємницьких компетенцій EntreGram4Youth. Він дає змогу оцінити власні підприємницькі компетентності, усвідомити сильні й слабкі сторони та спроектувати індивідуальну траєкторію розвитку.

Однак наявність зовнішніх можливостей не гарантує готовності молоді до підприємницької діяльності. На практиці рівень схильності студентів до підприємництва суттєво різниться: одні активно шукають шляхи

започаткування власної справи, інші віддають перевагу найманій праці. Це свідчить про ключову роль особистісних чинників. У вітчизняних і зарубіжних дослідженнях увага приділяється таким характеристикам, як схильність до підприємництва, внутрішній локус контролю, самоефективність, емоційна стабільність, толерантність до невизначеності, схильність до ризику, креативність, проте саме студентська молодь в українських реаліях вивчена недостатньо.

Таким чином, залишається відкритим питання які саме особистісні риси сприяють, а які перешкоджають формуванню схильності студентів до підприємництва. Це особливо актуально в умовах війни, цифрової трансформації та швидких соціально-економічних змін. Наявність цієї наукової прогалини ускладнює розробку ефективних освітніх програм, тренінгів та воркшопів спрямованих на підтримку підприємницького потенціалу молоді.

Отже, дослідження особистісних чинників схильності студентів до підприємництва є актуальним і соціально значущим. Воно дає можливість краще зрозуміти психологічні передумови підприємницької активності, визначити ресурси та бар'єри молоді. Крім того, це створює теоретичне підґрунтя для розробки цілеспрямованих освітніх і психологічних програм, спрямованих на підтримку та розвиток підприємницького потенціалу студентської молоді в Україні.

**Об'єкт дослідження** – підприємницька діяльність особистості.

**Предмет дослідження** – особистісні чинники схильності студентів до підприємництва.

**Гіпотеза.** Припущення полягає в тому, що на схильність студентів до підприємництва впливає комплекс психологічних чинників: особистісні риси та особливості самосвідомості (когнітивні, мотиваційно-регуляторні, поведінкові).

**Мета дослідження** – дослідити особистісні чинники схильності студентів до підприємництва, а також розробити програму тренінгу з розвитку у них схильності до підприємництва в умовах воєнного стану.

**Завдання дослідження:**

1) На основі аналізу наукових джерел з проблеми розробити теоретичну модель психологічної детермінації схильності студентів до підприємництва в умовах воєнного стану.

2) Емпірично дослідити рівень схильності студентів до підприємництва порівняно з підприємцями.

3) Емпірично дослідити психологічні чинники схильності студентів до підприємництва порівняно з підприємцями.

4) Розробити програму тренінгу з розвитку схильності студентів до підприємництва в умовах воєнного стану.

**Теоретико-методологічні основи дослідження:** складають багатоаспектні концепції, необхідні для системного аналізу особистісних чинників схильності студентів до підприємництва. Зокрема, використовуються: концепції розвитку особистості, які пояснюють етапи формування ключових якостей у процесі онтогенезу (Виготський, Еріксон, Крайг, Піаже); економічні концепції підприємництва, у яких підприємницька активність розглядається як чинник інновацій, економічного прогресу та управління ризиком (Кантільйон, Сей, Сміт, Шумпетер, Хайєк); диспозиційний підхід до особистості, що ґрунтується на Моделі Великої п'ятірки (О. Джон, Л. Науман, С. Сото), який визначає стійкі риси як основні чинники підприємницької схильності; наукові уявлення про самоефективність, які базуються на соціально-когнітивній теорії А. Бандури та концепції Р. Шварцера і М. Єрусалема, що є ключовими для розуміння впевненості студентів у власних силах; економічні підходи, що розглядають підприємницьку активність як рушій економічного розвитку через інновації та управління ризиками (Друкер, Кантільйон, Сей, Шумпетер); психологічні підходи, які акцентують увагу на мотивації, когнітивних механізмах і адаптивності (МакКлелланд, Стівенсон); компетентнісні підходи, що визначають підприємницьку активність як ключову компетенцію, засновану на знаннях, навичках та установках (група авторів під керівництвом Бачігалупо, Сарасваті).

**Методи дослідження.** Для вирішення поставлених завдань був

використаний комплекс теоретичних та емпіричних методів наукового дослідження.

До теоретичних методів належать аналіз, систематизація та узагальнення психологічних даних із проблеми дослідження, а також теоретичне моделювання.

Емпіричні методи дослідження включають використання психодіагностичних інструментів, таких як GETtest (General Measure of Enterprising Tendency), розроблений С. Кейрд та К. Джонсоном (надрукований українською мовою Ю. Пачковський (2006)); психодіагностична методика “Опитувальник великої п’ятірки”, розроблений О. Джон, Л. Науман, С. Сото (адаптований українською мовою В. Барко, В. Остапович (2018)); шкала загальної самоефективності Р. Шварцера і М. Єрусалема (адаптація українською мовою І. Галецька (2015)); шкала суб’єктивного контролю Роттера (надрукований українською мовою О. Кокун, І. Пішко, Н. Лозінська, В. Олійник (2023)); шкала інтолерантності до невизначеності IUS-12, розроблений R. Carleton (адаптація українською мовою Г. Громова (2021)).

Статистично-математичні методи дослідження включали методи описової статистики, критерій Шапіро-Уїлка для перевірки нормальності розподілу. Кореляційний аналіз використовувався для перевірки зв'язків між змінними. Так як більшість даних має ненормальний розподіл, був обраний непараметричний метод для аналізу зв'язків – коефіцієнт рангової кореляції Спірмена. Також, використовувався U-критерій Манна-Уїтні для порівняння показників двох незалежних груп. Регресійний аналіз використовувався для моделювання та визначення прогностичної сили змінних. Дисперсійний аналіз (ANOVA Test) використовувався для оцінки загальної значущості регресійної моделі. Для обробки емпіричних даних використовувався статистичний пакет Jamovi. Результати підтвердили, що обрані статистичні підходи були доцільними, завдяки чому вдалося об’єктивно визначити взаємозв’язки між показниками та виділити важливі психологічні чинники підприємницької схильності студентів.

**Емпірична база дослідження.** Онлайн-опитування проведене серед 120 респондентів з метою визначення особистісних чинників схильності студентів до підприємництва. Опитування проводилося у дистанційному форматі з використанням Google Forms.

Серед респондентів 50,0% (60 осіб) зазначили, що наразі є студентами економічного факультету. Інші 50,0% (60 осіб), це приватні підприємці, де найбільша частка 46,6% працює у сфері послуг, підприємців, 26,6% задіяні у торгівлі, 13,3% – сфера ІТ, 8,3% креативна індустрія 8,3%. Найменшою 5%, є група підприємців задіяних у сфері виробництва.

Статевий розподіл студентів показує переважання жінок (66,6%), тоді як чоловіки складають 33,3% вибірки. Серед підприємців виявився рівномірний статевий розподіл, 50% жінки та 50% чоловіки.

**Наукова новизна одержаних результатів дослідження полягає:**

- в уточненні терміну “схильність до підприємництва” стосовно студентської молоді;
- в розробці теоретичної моделі особистісних чинників схильності студентів до підприємництва;
- у виявленні емпіричної моделі схильності підприємців до підприємництва.

**Теоретичне значення роботи полягає:**

– у розширенні знань про особистісні чинники, які визначають схильність студентів до підприємництва. Запропонована модель враховує як особистісні риси, так і особливості самосвідомості, забезпечуючи комплексний підхід до аналізу схильності до підприємництва. Ці теоретичні напрацювання можуть слугувати основою для подальших досліджень у галузі психології підприємництва, професійного консультування та розробки програм навчання та тренінгів для стимулювання підприємницької активності студентської молоді.

**Практичне значення роботи полягає:**

– у розробці програми тренінгу з розвитку схильності до підприємництва, спрямованої на формування в учасників вміння брати відповідальність за власні життєві та професійні рішення, підвищення самоефективності для переходу від наміру до дій, зміцнення психологічної стійкості та розвиток комунікативних навичок.

– одержані результати та висновки можуть бути використані психологічними службами ЗВО при реалізації програм особистісного зростання, професіоналізації та кар'єрного консультування студентів.

### **Структура та обсяг роботи.**

Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до кожного розділу, загальних висновків, списку використаних джерел, що налічує 117 найменувань, з них – 99 іноземною мовою, та 6 додатків. Дослідження містить 41 таблицю та 1 рисунок. Основний зміст викладено на 98 сторінках комп'ютерного набору. Повний обсяг роботи становить 130 сторінок.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ СХИЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ ДО ПІДПРИЄМНИЦТВА

#### 1.1. Наукові підходи до вивчення схильності особистості до підприємництва

Для дослідження схильності до підприємництва необхідно звернутися до наукових підходів, які розкривають зміст поняття «підприємець» і характеризують підприємництво як вид професійної активності. Це важливо, оскільки схильність до підприємництва є похідним конструктом, що відображає внутрішні характеристики особистості, пов'язані зі здатністю здійснювати підприємницьку діяльність.

Термін “підприємець” по-різному трактується економістами, психологами, бізнесменами та політиками. Визначення даного поняття і надалі залишається предметом активних наукових дискусій. Попри те, що поняття “підприємець” багаторазово описували фахівці, які працюють із підприємцями у сфері розвитку, у суспільстві все ще часто виникають хибні уявлення про нього (Karl-Vesper, 1980). Тому аналіз концептів та трактувань є важливим кроком для їх прояснення.

Слово “підприємець” походить від французького дієслова *entreprendre*, що означає “братися за щось”, “розпочинати”. У Франції так називали осіб, які організовували великі проєкти (наприклад, будівництво), беручи на себе відповідальність та фінансовий ризик.

Погляди на сутність підприємництва та його роль у суспільстві істотно еволюціонували (таблиця 1.1). Перші теоретичні уявлення про місце підприємця в соціально-економічних процесах простежуються ще у працях класиків політичної економії. Тому, для наукового вивчення схильності до підприємництва важливо визначити, які особистісні риси та особливості самосвідомості є характерними для підприємця як суб'єкта цієї діяльності.

На початку XVIII століття, англійський економіст Р. Кантільйон (1775) зробив вагомий внесок у формування перших наукових уявлень про підприємництво. В своїй праці *“Нарис про природу торгівлі загалом”*, він дав визначення поняттю “підприємець” розуміючи особу, що діє в умовах ризику, зумовленого фіксованою ціною закупівлі та невизначеною ціною збуту, що було характерно для фермерів, торговців, ремісників та інших дрібних власників (Cantillon, 1755). Головною заслугою Кантільйона є те, що він вперше поставив підприємця в центр економічної системи та визначив його як самостійний об’єкт наукового аналізу. Таким чином, започаткувавши подальший розвиток теоретичних досліджень у сфері підприємництва.

Адам Сміт, у праці *“Багатство народів”*, описував підприємця як індивіда, який створює організацію з комерційною метою, тобто отримує винагороду (прибуток) за готовність ризикувати власним капіталом. Він також наголошував на ролі підприємця, як людини зі здатністю передбачати, розпізнавати потенційний попит на товари та послуги (Adam Smith, 1776).

Розуміння підприємницької діяльності поглибили французькі фізіократи К. Бодо та А. Тюрго (1766), які розвивали ідеї Р. Кантільйона. К. Бодо вважав, що підприємець повинен мати необхідні знання та інформацію. А. Тюрго доповнив цей підхід, наголосивши на важливості капіталу й прибутку, а також вперше підкреслив значення управлінських здібностей. На його думку, прибуток є винагородою за ризик і організаторську майстерність, а підприємець поєднує функції власника й управлінця.

Ж.-Б. Сей (1803), у праці *“Трактат політичної економії”*, розглядав підприємця як економічного агента, який об’єднує всі засоби виробництва: землю одного власника, працю іншого та капітал третього, створюючи на їх основі новий продукт. Реалізуючи продукт на ринку, підприємець виплачує ренту за землю, заробітну плату робітникам та відсотки на капітал, а різниця становить його прибуток.

Також підприємець описується, як капіталіст, що володіє особливим мистецтвом створювати нові економічні підприємства. Він має виняткове

розуміння суспільних потреб, здатний їх передбачити та задовольнити, впливаючи на суспільство й водночас перебуваючи під його впливом. (Say, 1803). Таким чином, Сей формує образ підприємця як центральної постаті економічної системи, що поєднує організаторські здібності, здатність до ризику та стратегічне бачення.

Німецькі історики та соціологи, зокрема Вернер Зомбарт і Макс Вебер, одними з перших звернули увагу на те, що підприємництво має не лише економічні, а соціально-культурні та психологічні витoki. Досліджуючи розвиток капіталізму, В. Зомбарт (Sombart, 1903) дійшов висновку, що його формування ґрунтується на «буржуазному дусі». Він дві складові, а саме підприємницький дух, пов'язаний з особистісними рисами підприємця та впливом соціального середовища. А також міщанський дух, що формується під впливом зовнішніх обставин. У своїй концепції він підкреслював важливість таких моральних рис підприємця, як розсудливість, активність, правдивість тощо.

М. Вебер (Weber, 1913) трактував підприємництво, як раціональний вид діяльності, для якого орієнтація на рентабельність є необхідною умовою виживання в ринковій економіці. Підприємець, на його думку, керується не лише прагненням до прибутку, а й внутрішнім переконанням професійного обов'язку та покликання.

Відомий англійський економіст, засновник кейнсіанського напрямку в економіці Дж. М. Кейнс вважав, що підприємець не лише схильний до ризику, але й має особливі якості, які дозволяють визначити оптимальне співвідношення між споживанням і заощадженням (Кейнс, 2013).

У середині ХХ століття американський політолог і економіст Йозеф Шумпетер (Joseph Schumpeter, 1951), у праці "Теорія економічного розвитку", запропонував новий погляд на підприємництво, він виділив у підприємця таку особистісну рису, як схильність до новаторства. На думку Шумпетера, економічний розвиток можливий завдяки інноваціям, а їх реалізація є головною

ознакою підприємця. Саме інноватор, здатний змінювати існуючий стан речей, посідає центральне місце в його теоретичній моделі.

За Пітером Друкером (1985), підприємець – це той, хто шукає зміни, реагує на них і використовує можливості. Інновація є специфічним інструментом підприємця, а тому ефективний підприємець перетворює наявні джерела на корисні ресурси (Drucker, 1985). У такий спосіб він, як “економічна людина”, намагається максимізувати свій прибуток шляхом впровадження інновацій.

Ф. Хайек вважав, що підприємництво, це передусім поведінка, спрямована на пошук і використання нових економічних можливостей. Підприємець – це людина, яка завдяки своїм унікальним знанням здатна побачити шанс там, де інші його не помічають, і використати його для отримання конкурентної переваги (Науек, 1989) .

З іншого боку, психологи вважають, що традиційне визначення підприємця як особи, яка засновує нову справу або володіє бізнесом, є надто звуженим (Alison & Shailendra, 1994). На думку Гоулі, сутність підприємницької функції полягає у здатності нести невизначеність та у “волі до дії”. Він також зазначав, що ризикованість є відмінною рисою підприємця. Вона повинна розглядатися, як виробничий фактор нарівні із землею, працею та капіталом (Hawley, 1893).

У другій половині ХХ століття дослідники Д. МакКлелланд, Р. Хізріч, Г. Саймон суттєво розширили і доповнили сучасне бачення підприємництва. Зокрема, Д. МакКлелланд дав поштовх початку досліджень у галузі соціальної психології підприємництва. Для нього підприємець – це людина з потужною потребою досягнення, яка вірить у свої сили, не цурається ризику та здатна долати будь-які перешкоди (McClelland, 1961)

Отже, підприємницька функція не завершується лише етапом започаткування. Постійний пошук нових продуктів, ринків і технологій, спрямований на забезпечення стійкого зростання, це і є підприємницька діяльність (Dinesh, 1992).

Говард Стівенсон, наголошував, що підприємець підприємець це людина, яка цілеспрямовано шукає та використовує ринкові можливості, не обмежуючись наявними ресурсами. Він також підкреслював здатність підприємця гнучко реагувати на виклики та ухвалювати ризиковані рішення, навіть в умовах обмежень (Stevenson, 1990).

Таблиця 1.1

### Загальний огляд історичного розвитку поняття підприємець

Рік	Дослідник	Визначення поняття підприємець	Джерело
1755	Річард Кантільйон	Підприємець як особа, що діє в умовах ризику, купує за фіксованою ціною та продає за невизначеною, беручи на себе економічний ризик.	Cantillon, 1755
1803	Жан-Батист Сей	Підприємець комбінує ресурси та організовує виробництво, беручи відповідальність за ефективний розподіл факторів виробництва.	Say, 1803
1920	Макс Вебер	Підприємець раціональний суб'єкт, мотивований професійним обов'язком, працьовитістю та орієнтацією на прибутковість.	Weber, 1920s
1942	Йозеф Шумпетер	Підприємець інноватор, який створює нові комбінації ресурсів, забезпечує економічний розвиток та «руйнує» застарілі структури через інновації.	Schumpeter, 1942
1989	Фрідріх Хайєк	Підприємець бачить можливості, які інші не помічають, та використовує знання для здобуття конкурентної переваги.	Hayek, 1989
1990	Говард Стівенсон	Підприємець це людина, яка активно переслідує ринкові можливості, не обмежуючись наявними ресурсами, діє гнучко та приймає ризик.	Stevenson, 2000

Таблиця відображає поступову еволюцію розуміння підприємця, від перших економічних трактувань до сучасних підходів. З розвитком психології,

підприємництво почали розглядати не лише як вид господарської діяльності, але і як комплексну особистісну характеристику. У цьому контексті воно включає мотиваційні, когнітивні, соціальні та емоційні компоненти. Підприємницька поведінка формується у поєднанні індивідуальних рис та впливу середовища, що забезпечує здатність діяти ініціативно та приймати рішення.

Таким чином, погляди на природу підприємництва різняться залежно від наукової традиції, у межах якої розглядається це явище. Для психологічного аналізу можна виокремити чотири найпоширеніші та найбільш релевантні школи думки (Cunningham & Lischeron, 1991):

1. Школа “Великої особистості”. Розглядає підприємця як людину, що народжується з інтуїцією, енергією, наполегливістю та високою самооцінкою.
2. Класична школа. Пов’язує підприємництво з інноваціями, творчістю та відкриттям нового.
3. Менеджерська школа. Визначає підприємця як того, хто організовує, володіє, управляє та бере на себе ризик.
4. Лідерська школа. Описує підприємця як людину, яка надихає, спрямовує та веде інших.

Проаналізувавши різні наукові підходи до розуміння підприємця, доцільно перейти до уточнення змісту самого феномену підприємництва. Адже риси й психологічні характеристики підприємця тісно пов’язані з тим, як у науковій літературі визначається підприємницька діяльність і які смисли в неї вкладаються.

Класичний внесок у розуміння підприємництва зробив Й. Шумпетер, який розглядав його як процес “творчого руйнування”. За цього процесу традиційні способи діяльності замінюються новими, більш ефективними. Підприємець у даному підході – це інноватор, що порушує рівновагу та трансформує усталені моделі за допомогою нових рішень і технологій (Schumpeter, 1942).

У ширшому розумінні, підприємництво трактується як діяльність, спрямована на створення чогось нового та цінного, що потребує часу і зусиль.

Вона передбачає готовності приймати фінансові, психологічні та соціальні ризики й водночас дозволяє отримати як матеріальні, так і особистісні вигоди (Hisrich, 1985). Підприємництво також охоплює процеси заснування та розвитку нових бізнесів, пошук можливостей і перетворення ресурсів у результати, що мають соціальну чи економічну цінність.

Попри те, що підприємництво часто визначають як процес створення організації, сам акт створення вимагає наявності рис, що дозволяють людині розпізнати можливість, сформулювати мету та скористатися обставинами. Саме ці риси роблять можливими такі дії, як планування, переконання інших, залучення ресурсів. Усе це становить сукупність процесів, які фактично призводять до появи нових підприємницьких проєктів (Bodell, Rabbior & Smith, 1991).

Підприємництво є однією з ключових компетентностей, що офіційно закріплена в законодавстві України. Згідно зі статтею 1, Закону України «Про підприємництво», підприємництво визначається як самостійна ініціатива, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг та заняття торгівлею з метою одержання прибутку (Закон України “Про підприємництво”, 1991, с. 1).

В. Марченко (2022) зазначає, що підприємництво є одним зі способів реалізації потенціалу особистості, прояву творчих здібностей у поєднанні з ризиками.

Ю. Пачковський (2006) трактує підприємництво, як самостійну, ініціативну, систематичну, господарську діяльність, що ведеться на власний ризик для отримання прибутку та досягнення економічних/соціальних цілей.

Розуміння того, хто такий підприємець і якою є сутність підприємництва, створює необхідне теоретичне підґрунтя для переходу до аналізу феномену підприємницької схильності. Більшість наукових концепцій, що описують підприємництво, прямо чи опосередковано наголошують на важливості психологічних характеристик. До них належать здатність приймати рішення в

умовах невизначеності, внутрішня мотивація до досягнення, ініціативність, готовності до ризику, інноваційне мислення, проактивність.

Саме тому в науковій літературі посилюється увага до вивчення схильності до підприємництва, яка розглядається як набір характеристик, що включає високу потребу в досягненнях та автономії, творчої схильності, готовності до ризику та внутрішній локус контролю (Caird, 1991).

Слід підкреслити, що схильність до підприємницької діяльності є складним, багатовимірним явищем, яке розглядається в межах кількох наукових парадигм. У сучасних дослідженнях виокремлюють шість ключових підходів (Rauch & Frese, 2007; Walter & Walter, 2009), що пропонують різні пояснення психологічних і соціально-економічних чинників, які формують підприємницьку схильність.

Починаючи з фундаментальної роботи Шумпетера (1934), як вже зазначалось вище, роль особистості у створенні нових підприємств привернула значну увагу науковців. Дослідники застосували широкий спектр теоретичних підходів, які класифікуються на:

1. Теорія рис;
2. Когнітивний підхід;
3. Афективний підхід;
4. Підхід намірів;
5. Підхід навчання;
6. Економічний підхід.

### **Теорія рис**

Підхід рис зосереджується на індивідуальних рисах і тенденціях реагувати на ситуації певним, наперед визначеним чином. Він охоплює особистісні чинники, стан внутрішньої потреби, уподобання та мотиви (House et al., 1996). Психологи – персоналісти вважають, що ці характеристики частково формуються у процесі соціального навчання в ранньому дитинстві (Carland et al., 1988), а частково зумовлюються спадковістю або впливом середовища, наприклад, національною культурою (Mueller & Thomas, 2001). Попри те, що

багато особистісних характеристик зазвичай є стабільними у короткостроковій перспективі, дослідники обговорюють, наскільки вони змінюються протягом тривалого часу та в різних ситуаціях (McCrae, 1994; Pervin, 1994).

Прихильники теорії рис стверджують, що деякі люди володіють такими специфічними стійкими рисами, які спонукають їх самостійно обирати підприємницьку кар'єру. Ця ідея відображена в низці широко відомих теорій, таких як теорія “Якорів кар'єри” (Schein, 1978), і п'ятифакторна модель особистості (Costa & McCrae, 1992)

### **Когнітивний підхід**

Когнітивний підхід виходить із того, що вибір підприємницької діяльності визначається передусім тим, як людина сприймає, опрацьовує й інтерпретує інформацію, а не специфічним набором особистісних рис (Baron, 2004; Busenitz & Lau, 1996). На думку дослідників, підприємці часто приймають рішення, спираючись не на детальний раціональний аналіз, а на евристики – прості “короткі правила”, які дозволяють швидко оцінити ситуацію та діяти, навіть якщо вони не гарантують повної точності (Busenitz & Barney, 1997; Kahneman et al., 1982; Manimala, 1992). Евристики зменшують кількість критичної інформації, яку потрібно опрацювати, і забезпечують ефективні та часто прийняті рішення в ситуаціях, що характеризуються нестачею часу, інформації або обмеженою здатністю до її обробки. Вважається, що підприємці покладаються на евристики частіше, ніж менеджери, оскільки вони зазвичай стикаються з високою невизначеністю та складними ситуаціями ухвалення рішень (Busenitz & Barney, 1997). Наприклад, евристика доступності проявляється тоді, коли підприємець оцінює потенційну успішність бізнесу, спираючись на кілька знайомих позитивних випадків, що легко пригадуються, хоча такі приклади можуть бути непоказовими.

### **Афективний підхід**

Афективний підхід зосереджується на ролі емоцій і почуттів у процесі прийняття підприємницьких рішень (Baron, 2008; Goss, 2005). Афект охоплює зміни у поточному настрої, викликані зовнішніми подіями (становий афект) та

схильність демонструвати специфічні афективні реакції (риса афекту), які є відносно стабільними в різних ситуаціях (Isen, 1999).

Замість того щоб чинити прямий вплив на поведінку, афект впливає на когніцію, яка, у свою чергу, визначає поведінку, включно з рішенням розпочати підприємницьку діяльність (Goss, 2008). Наприклад, позитивний афект може сприяти розпізнаванню можливостей, підвищуючи креативність. Він також може підсилювати переконливість підприємця, що полегшує залучення критично важливих ресурсів на етапі започаткування бізнесу (Baron, 2008).

### **Підхід намірів**

Розглядаючи підприємницьку діяльність як усвідомлений вибір, підхід намірів зосереджується на чинниках, що впливають на формування бажання стати підприємцем. Він спирається на дві теорії, які частково перетинаються.

Перша, це теорія запланованої поведінки Ажена (Ajzen, 1991), яка стверджує, що наміри є основним детермінантом загальної людської поведінки. Наміри, у свою чергу, визначаються трьома різними чинниками:

- ставлення до поведінки (ступінь, у якому людина позитивно або негативно оцінює відповідну поведінку);
- суб'єктивна норма (сприйнятий соціальний тиск здійснювати чи не здійснювати поведінку);
- сприйнятий поведінковий контроль (відчутна легкість чи складність здійснення поведінки).

З цієї точки зору, особи, які позитивно оцінюють підприємництво та вважають, що можуть ним займатись, мають більшу ймовірність започаткувати нову справу.

Друга теорія, це модель підприємницької події Шаперо (Sharero, 1982), безпосередньо розроблена для пояснення рішень про започаткування власної справи. Вона визначає три рушійні сили підприємницьких намірів:

1. Сприйнята бажаність – привабливість (як внутрішня, так і зовнішня) започаткування власної справи;

2. Сприйнята здійсненність – ступінь, у якому людина відчуває власну здатність розпочати підприємницьку діяльність;

3. Схильність до дії – особиста передумова або схильність діяти відповідно до власних рішень.

### **Підхід навчання**

Цей підхід наголошує на ролі навчання через спостереження в процесі соціалізації підприємців. Теорія соціального навчання (Bandura, 1977) стверджує, що індивід засвоює нову поведінку, спостерігаючи за соціальною поведінкою інших людей, а також за подальшими позитивними чи негативними наслідками (підкріплення або покарання). Якщо спостерігач помічає позитивні, бажані результати або отримує позитивне підкріплення за участь у діяльності, він, як правило, наслідуватиме та прийматиме цю поведінку (Krumboltz, 1976; Scherer та ін., 1989). У цьому контексті рольові моделі можуть як заохочувати, так і відбивати бажання індивідів до вибору підприємницької кар'єри.

### **Економічний підхід**

Економічний підхід включає логіку, запозичену з теорії людського капіталу та теорії прийняття рішень і стверджує, що професійний вибір визначається максимізацією корисності (Douglas & Shepherd, 2002). Наприклад, Кемпелл (Campell, 1992) моделює вибір між найманою працею та самозайнятістю як проблему теорії рішень. Поширеним критерієм прийняття рішень у його моделі є чиста приведена вартість, яка складається з (1) очікуваний дохід від підприємництва, з урахуванням ставлення до ризику, мінус (2) фінансові та психологічні витрати підприємницької діяльності, а також очікуваний дохід від найманої праці.

З огляду на різноманіття підходів до визначення підприємництва стає очевидним, що його успішна реалізація залежить не лише від економічних умов, а й від особистісних характеристик індивіда.

Процес підприємництва тісно пов'язаний з індивідуальними характеристиками особистості (Baum, Frese, Baron, 2007), оскільки саме людина є основним агентом у процесі прийняття рішень щодо реалізації

підприємницьких ініціатив та взяття на себе відповідних наслідків. Саме тому дослідники зосереджують увагу на виявленні та описі психологічних характеристик, рис або особистісних особливостей, які відрізняють підприємця від інших осіб (Baum & Locke, 2004; Brandstätter, 1997, 2011).

Таблиця 1.2

### Основні теоретичні підходи до вивчення схильності до підприємництва

Підхід	Ключові ідеї
<b>Теорія рис</b>	Підприємницька поведінка зумовлена стійкими індивідуальними рисами, мотивами та внутрішніми тенденціями. Риса частково формуються під впливом спадковості та соціального середовища.
<b>Когнітивний підхід</b>	Рішення стати підприємцем визначається тим, як людина сприймає, обробляє та інтерпретує інформацію. Підприємці часто використовують евристики, це прості мисленнєві “правила”, що дозволяють діяти швидко в умовах невизначеності.
<b>Афективний підхід</b>	Емоції та настрої впливають на когнітивні процеси, а ті на поведінку. Позитивний афект сприяє креативності та кращому розпізнаванню можливостей. Емоції можуть підсилювати здатність переконувати й мобілізувати ресурси.
<b>Підхід намірів</b>	Підприємницька діяльність є усвідомленим вибором, який формується під впливом ставлень, норм і відчуття власної здатності. Дві ключові моделі: теорія запланованої поведінки та модель підприємницької події.
<b>Підхід навчання</b>	Підприємницька поведінка засвоюється через спостереження та соціальне підкріплення. Рольові моделі впливають на формування підприємницької кар’єри. Люди наслідують поведінку, яка приносить позитивні результати.
<b>Економічний підхід</b>	Вибір між найманою працею та підприємництвом ґрунтується на оцінці очікуваної корисності. У центрі зіставлення доходів, витрат, ризиків і вигод.

За кілька десятиліть досліджень питання “Хто є підприємець?” було накопичено значний та різноманітний емпіричний матеріал. Багато науковців підтверджують важливість індивідуальних змінних у формуванні

підприємницьких намірів (Zhao & Seibert, 2005; Rauch & Frese, 2000). Окремі спроби подальшого розвитку цих підходів здійснювалися на основі теоретичних засад психології підприємництва (Baum, Frese & Baron, 2007)

Підсумовуючи, можна зазначити, що сучасні наукові підходи до розуміння підприємця та підприємництва поступово зміщують акцент. Від суто економічного трактування до розгляду підприємництва, як складного психологічного феномену. У центрі уваги опиняється особистість підприємця з її мотиваційними, когнітивними, емоційно-вольовими та ціннісними характеристиками. Це підводить нас до аналізу поняття схильності до підприємництва, виявлення її структурних компонентів і можливих типів.

## **1.2. Зміст, типологія схильності особистості до підприємництва**

Упродовж багатьох років психологічні риси схильності особистості до підприємництва є предметом теоретичних міркувань і емпіричних досліджень у різних наукових традиціях, які вивчають, як формуються якості людини в умовах ринкової економіки. (Дембицька, 2016; Москаленко & Сила, 2018; Москаленко, 2013)

У сучасних наукових підходах схильність до підприємництва розглядається як багатовимірний психологічний конструкт. Він поєднує в собі здатність орієнтуватися в умовах невизначеності, приймати відповідальні рішення, ефективно використовувати власні ресурси та проявляти ініціативу, в ситуаціях швидких соціально-економічних змін.

Водночас, у дослідницькій літературі наголошується, що підприємницький намір вважається головним предиктором майбутньої підприємницької поведінки (Katz, 1988; Reynolds, 1995; Krueger, Reilly & Carsrud, 2000). Тому дослідження чинників, які визначають підприємницьку схильність, є важливим завданням сучасних досліджень у сфері підприємництва (Gelard & Korosh, 2011).

Однак для коректного дослідження цього феномена, важливо чітко розрізняти поняття “схильність до підприємництва”, “підприємницьке

ставлення” та “підприємницька мотивація”. Аналіз літератури демонструє, що ці категорії мають різний зміст і відображають різні рівні психологічних процесів. Використання їх як взаємозамінних, у процесі аналізу мислення окремої особи чи групи щодо підприємництва, може призвести до неправильних висновків і смислової неоднозначності.

Ставлення є важливою психологічною функцією, оскільки воно виконує багато корисних завдань, пов'язаних з інтерпретацією мислення людини. Особистість має вибіркоче сприйняття навколишнього світу. Люди схильні помічати ті факти, які узгоджуються з їхніми ставленнями, та ігнорувати або знецінювати ті, що суперечать їм.

Ставлення – це психологічні тенденції реагувати позитивним або негативним чином у відповідь на зовнішні стимули. Вони відображають симпатії та антипатії людини щодо інших людей, об'єктів, подій в її оточенні (Tosi & Pilati, 1977).

Ставлення також можна розглядати як ментальний стан готовності, щодо певного відомого об'єкта. Це суб'єктивна свідомість, що формується під впливом середовища. Загалом, ставлення являє собою сукупність особистісних якостей, яких можна набути (Pickens, 2005). Воно може проявлятися як індивідуальна особливість або звична модель поведінки, що виникає та трансформується під впливом досвіду чи навчання.

Ставлення до підприємництва, це індивідуальне уявлення про підприємництво, його оцінка та схильність до підприємницької поведінки чи самозайнятості (Gangaiah & Juturu, 2014).

Підприємницька мотивація, це сукупність мотивів, що спонукають підприємницьку діяльність на певному етапі її здійснення. Підприємницька діяльність є полімотивованою. Основними мотивами підприємницької діяльності є мотиви свободи і незалежності, мотиви самореалізації, мотиви комерційного успіху (Карамушка & Худякова, 2011, с. 54).

Підприємницький намір – це мета особи, пов'язана з можливістю обрати підприємницьку кар'єру в майбутньому (Akhtar, Topping & Ria, 2009).

У науковій літературі термін “схильність” трактується по-різному. У класичних психологічних підходах його розглядають як позитивне ставлення або тенденцію діяти певним чином (Tosi & Pilati, 1977; Pickens, 2005; Oxford Dictionary, 2003). Таке трактування наголошує, що готовність до певної поведінки формується під впливом життєвого досвіду, соціального середовища та індивідуальних когнітивних переконань.

Схильність до підприємництва полягає у позитивній схильності людини до створення нових бізнесів (Chelariu та ін., 2008). Її також можна розуміти як вроджене бажання започаткувати власну справу без урахування можливих майбутніх труднощів (Khanduja & Kaushik, 2009).

Схильність до підприємництва, це психологічні тенденції реагувати прихильно на підприємництво. Вони відображають уподобання людини щодо підприємницької діяльності як її кар’єрного шляху. Це тенденція потенційної особи до вибору підприємницької кар’єри. (Akhtar, Topping, & Ria, 2009).

Водночас у контексті підприємництва існують і більш вузькі, операційні підходи. У дослідженні ми спираємося на концепцію Сари Кеїрд, яка визначає підприємницьку схильність як комплекс особистісних характеристик, які вимірюються за допомогою GETtest і відображають потенційну здатність індивіда реалізувати підприємницьку діяльність (Caird, 1988).

Отже, підсумовуючи викладене, можна стверджувати, що ставлення характеризує загальну оцінку та емоційно-когнітивне ставлення особи до підприємництва. Мотивація відображає систему внутрішніх спонукань, що активізують і підтримують підприємницьку діяльність на певному етапі її реалізації. А схильність, описує потенційну готовність та тенденцію особи обирати підприємницьку кар’єру або створювати власний бізнес.

Невідокремлення цих понять може призвести до концептуальної плутанини та некоректних інтерпретацій у процесі дослідження підприємницької поведінки.

Що стосується операціоналізації, індивідуальні характеристики розглядаються як окремі виміри, що формують схильність до підприємництва.

Один із підходів запропонувала С. Кеїрд (Caird, 1988), яка розробила тест The General Measure of Enterprising Tendency (GET). Він дає змогу оцінити підприємницький потенціал через п'ять ключових чинників: потреба в досягненнях, потреба в автономії, креативність, схильність до ризику та локус контролю. Цей підхід є цінним тим, що трактує підприємницьку схильність як багатовимірне явище, яке можна виміряти через конкретні психологічні показники. У нашому дослідженні GETtest було обрано, як основний метод оцінювання. Його структура дає змогу визначити ключові індивідуальні чинники, що формують схильність до підприємницької діяльності, та кількісно оцінити їхній рівень.

Анкета Entrepreneurial Predisposition Questionnaire, розроблена Koh (1996), була спрямована на вимірювання підприємницької схильності за трьома вимірами: схильність до ризику, потреба в досягненнях і впевненість у власних уміннях. Також демонструє багатофакторну структуру.

У тому ж напрямі Bolton і Lane (2012) прагнули визначити майбутніх підприємців, що трактувалися як індивідуальна підприємницька орієнтація, використовуючи лише попередні індивідуальні характеристики для визначення таких осіб, не вимірюючи безпосередньо сам конструкт.

Barbosa (2012) вимірював підприємницьку схильність через три виміри: проактивність, уникнення ризику та здатність до інновацій, припускаючи, що схильність до підприємництва має багатофакторну структуру, сформовану її передумовами.

Таким чином, те, що одні люди, маючи схильність до підприємництва, реалізують її у створенні власної справи, а інші ні, вказує на важливість певних індивідуальних характеристик, які можуть визначати це рішення (Caird, 1988; Van Ness & Seifert, 2016).

Підсумовуючи, теоретичний огляд дозволив краще зрозуміти, що саме включає в себе схильність до підприємництва. Чим вона відрізняється від близьких понять та які психологічні характеристики її формують. Це стало надійною основою для вибору методів дослідження, що дають змогу оцінити

рівень підприємницької схильності. У наступному розділі буде докладніше описано методологію, яку використано в емпіричній частині роботи.

### **1.3. Психологічні чинники схильності студентів до підприємництва в умовах воєнного стану**

У сучасних умовах воєнного стану питання формування підприємницької активності молоді набуває особливої ваги. Економічна нестабільність, зростання безробіття, вимушена релокація населення та трансформація ринку праці створюють ситуацію підвищеної невизначеності. У таких умовах підприємництво стає не лише способом пристосуватися до економічних змін, а й можливістю для студентської молоді зміцнити власну стійкість і визначитися з професійним шляхом.

Тому стає актуальним розуміння того, які саме психологічні чинники зумовлюють готовність молоді обирати підприємницький шлях. Відповідно, особливого значення набуває дослідження формування схильності до підприємницької діяльності.

У контексті цього дослідження розроблено комплексну теоретичну модель впливу психологічних чинників на схильність до підприємництва (рис.1.1). Вона включає такі складові, як схильність до ризику, креативність, автономність та потреба в досягненнях. Ці чинники забезпечують здатність студента діяти в умовах невизначеності, генерувати нові ідеї та бачити можливості, самостійно ухвалювати рішення та відповідати за них, а також наполегливо рухатись до мети. Також у моделі інтегровані дві взаємопов'язані групи чинників: особистісні риси та особливості самосвідомості. Запропонована модель дає змогу простежити, як зазначені психологічні чинники взаємодіють між собою та впливають на формування підприємницької схильності студентів. Вона також дозволяє виокремити, що сприяють успішній самореалізації та прояву підприємницького потенціалу молоді.

У центрі моделі показана схильність до підприємництва як комплексна якість особистості, що проявляється у готовності брати ініціативу, генерувати

нові ідеї, діяти автономно та приймати обґрунтований ризик. Її визначають різні психологічні чинники, обґрунтовані теоретичними та емпіричними дослідженнями. Такий підхід дозволяє глибше зрозуміти механізми формування підприємницької схильності молоді та розкрити внутрішній потенціал студентів для реалізації себе у підприємницькій діяльності.



**Рис.1.1 Теоретична модель чинників схильності студентів до підприємництва**

Виокремлення цих детермінантів спирається на провідні теорії у галузі психології особистості, мотивації та поведінкових характеристик підприємців.

Теорія потреби досягнення МакКлелланда (McClelland, 1961) є однією з найважливіших у контексті її застосування до підприємництва. Згідно з класичним визначенням, потреба досягнення – це мотив, який спонукає людину наполегливо прагнути успіху, доки він не буде досягнутий (Sagie & Elizur, 1999).

Особистості з високою потребою досягнень прагнуть розв’язувати проблеми, ставити перед собою цілі та досягати їх власними зусиллями. Вони демонструють високу ефективність у складних завданнях і виявляють нестандартність мислення, шукаючи різні шляхи підвищення результативності (Littunen, 2000; Utsch & Rauch, 2000).

Мюррей (Murray, 1938) визначав потребу досягнення як одну з найосновніших потреб, що впливають на поведінку людини. Результати численних досліджень, що порівнюють підприємців і непідприємців,

дозволяють стверджувати, що потреба досягнення має один із найсильніших і найстабільніших зв'язків із підприємницькою активністю, порівняно з іншими особистісними характеристиками, описаними в сучасній літературі (Hansemark, 1998; Littunen, 2000).

Підприємцям зазвичай приписують вищий рівень упевненості у собі порівняно з іншими людьми. Це пов'язано з тим, що вони беруться за складні завдання, ризикують та успішно виконують те, що було б малоімовірним за умови низької самовпевненості. У науковій літературі з підприємництва, неодноразово зазначалося, що підприємці мають відносно вищий рівень упевненості у власних силах порівняно з іншими групами (Chye Koh, 1996; Robinson et al., 1991).

Таким чином, мотивація до досягнень є одним із провідних чинників формування підприємницької активності студентів, підтримуючи їхню наполегливість у подоланні перешкод, відкритість до нових рішень та прагнення до постійного розвитку.

Не менш важливим є чинник автономності, який спирається на самодетермінаційну теорію Едварда Десі та Річарда Раяна (1985). Автономність передбачає здатність діяти самостійно, мислити незалежно та ухвалювати рішення без зовнішнього тиску. Для студента це означає вміння обирати власні стратегії, проявляти ініціативу та адаптуватися до умов середовища.

Карамушка та Креденцер (2015) зазначають, що самостійність у професійному розвитку сприяє зростанню підприємницької самоефективності. Зокрема, вона покращує здатність стратегічно управляти ресурсами та формувати інноваційне середовище.

Креативність як здатність мислити інноваційно та знаходити нестандартні рішення була теоретично обґрунтована в роботах Дж. Гілфорда (1950) та Е. Торранса (1966). У сфері підприємництва вона проявляється у створенні нових підходів, авторських методик та в умінні оперативно адаптуватися до змін у професійному середовищі.

Амабайл (1996) підкреслює, що креативність підсилює здатність генерувати нові ідеї та вирішувати нестандартні завдання. Стернберг і Лубарт (1999) зазначають, що творчий потенціал сприяє формуванню інноваційних підходів у професійній діяльності, а також підвищує гнучкість мислення в умовах невизначеності.

Таким чином, автономність і креативність постають важливими психологічними чинниками формування схильності студентів до підприємництва. Вони забезпечують здатність діяти самостійно, проявляти ініціативу, мислити інноваційно та ефективно адаптуватися до мінливих умов середовища.

Схильність до ризику, розглядається, як здатність індивіда приймати або уникати ризику, коли він опиняється в небезпечних чи невизначених ситуаціях. Підприємництво часто пов'язують саме з умінням йти на ризик. Одним із перших це підкреслив Р. Кантільйон (1755), який зазначав, що ключова відмінність між найманими працівниками та підприємцями полягає в здатності останніх брати на себе невизначеність і ризик (Entrialgo et al., 2000; Thomas & Mueller, 2000).

Найпомітнішою рисою, яка вирізняє підприємця від професійного менеджера, є те, що саме підприємець особисто несе ризик прибутку або збитку (Erdem, 2001).

Р. Брокгаус (1980) визначав схильність до ризику, як рівень очікуваної винагороди, який людина повинна сприймати як достатній, перш ніж погодитися на можливі негативні наслідки, пов'язані з невдачею у запропонованій ситуації.

Отже, з позиції раціональної поведінки підприємцю недоцільно повністю уникати ризику, оскільки він є невід'ємною характеристикою підприємницької діяльності. Наукові дослідження також підтверджують, що підприємці демонструють вищу схильність до ризику, порівняно з іншими групами населення. (Cho & Lee, 2018; Cromie, 2000; Thomas & Mueller, 2000).

Підсумовуючи, слід зазначити, схильність до підприємництва, у центрі теоретичної моделі, є результатом поєднання ключових психологічних характеристик, що визначають готовність студента ініціювати та реалізовувати власні проекти. Для більш глибокого розуміння цього процесу, варто розглянути дві групи чинників які формують схильність до підприємництва.

**Особистісні чинники** визначають базові індивідуально-психологічні передумови, що впливають на формування схильності студентів до підприємництва.

**Особливості самосвідомості визначають**, як студент сприймає власний вплив на події, наскільки він вірить у свої можливості досягати поставлених цілей, а також як реагує на ситуації невизначеності.

Аналіз цих груп чинників дає змогу комплексно оцінити психологічні передумови, які формують схильність студентів до підприємництва, та окреслити умови, що сприяють розвитку їхнього підприємницького потенціалу.

Перша група, особистісні чинники, включає екстраверсію, нейротизм, поступливість, сумлінність та відкритість до досвіду. Ці характеристики визначають індивідуальний стиль поведінки студента, впливають на його здатність взаємодіяти з іншими, долати стресові ситуації, проявляти відповідальність та відкритість до нових ідей.

Екстраверсія визначає рівень товариськості, активності та соціальної енергії. Екстраверти зазвичай упевнені у соціальних ситуаціях, проявляють ініціативність і прагнення до взаємодії. Екстраверсія позитивно пов'язана з лідерськими якостями та соціальним впливом (Judge et al., 2002).

Нейротизм характеризує емоційну нестабільність і схильність до переживання негативних емоцій, таких як тривога, гнів чи депресія. Особи з високим нейротизмом вразливіші до стресу та психічних труднощів. Низький рівень нейротизму свідчить про емоційну стійкість. Нейротизм є значущим предиктором тривожних і депресивних станів (Lahey, 2009).

Поступливість відображає готовність до співпраці, емпатію та довіру. Люди з високим рівнем поступливості схильні до співчуття й допомоги іншим.

Особи з низьким рівнем можуть бути конкурентними або конфліктними. (Graziano & Eisenberg, 1997).

Сумлінність характеризує організованість, відповідальність і надійність людини. Особи з високою сумлінністю працюватимуть, дисципліновані та орієнтовані на досягнення цілей. Люди з низькою сумлінністю можуть бути імпульсивними та менш організованими. Сумлінність суттєво пов'язана з успіхами в навчанні, професійною ефективністю та позитивними довгостроковими показниками здоров'я (Roberts et al., 2007).

Відкритість відображає інтелектуальну цікавість, креативність та схильність до нового. Люди з високою відкритістю зазвичай винахідливі, допитливі й охоче приймають нові ідеї та досвід. Натомість низька відкритість характерна для осіб більш консервативних і схильних уникати змін (McCrae & Costa, 1997).

Друга група, це особливості самосвідомості, включає такі психологічні параметри, як самоефективність, локус контролю та інтолерантність до невизначеності. Ці чинники формують внутрішню систему саморегуляції студента, визначаючи його здатність усвідомлювати власні можливості, брати відповідальність за результати діяльності та зберегти психологічну стійкість у ситуаціях ризику й непередбачуваності.

Локус контролю, це особистісна змінна, яка відображає переконання людини щодо її здатності контролювати життєві ситуації (Leone & Burns, 2000). Як зазначав Роттер (1966), локус контролю описує міру, у якій людина визнає особисту відповідальність за власну поведінку та її наслідки.

Особи з зовнішнім локусом контролю вважають, що результати їхньої діяльності визначаються чинниками, які не залежать від них самих (удача, доля, випадок або дії інших людей). Натомість люди з внутрішнім локусом контролю переконані, що саме вони контролюють події та результати своєї діяльності (Chye Koh, 1996; Riipinen, 1994; Hansemark, 1998).

У науковій літературі широко визнається, що підприємці, які орієнтуються на пошук нових можливостей і формування інноваційного мислення, повинні

мати розвинений внутрішній локус контролю. Значна кількість досліджень підтверджує цю тезу (Mueller & Thomas, 2000; Hansemark, 1998; Chye Koh, 1996; Utsch & Rauch, 2000).

Наприклад, Gilad (1982) успішно застосував локус контролю для розмежування успішних і неуспішних власників малого бізнесу (Engle et al., 1997). Дослідження Шаперо також показало, що підприємці, як правило, мають вищий рівень внутрішнього локусу контролю порівняно з непідприємцями (Thomas & Mueller, 2000).

Інтолерантність до невизначеності, це особистісна особливість відчувати дискомфорт у ситуаціях, де бракує чіткої інформації чи прогнозованості. Толерантність до невизначеності, навпаки, виявляється в тому, як людина реагує на неясні або суперечливі умови. Якщо індивід здатний приймати неоднозначні дані та покладатися на власні сили, вважається, що рівень його толерантності є високим (Teoh & Foo, 1997).

На противагу цьому, люди з низькою толерантністю до невизначеності відчують сильніший дискомфорт у неоднозначних, неструктурованих ситуаціях і прагнуть їх уникати. Така особливість впливає на стиль ухвалення рішень: чим нижча толерантність, тим меншою є готовність діяти в умовах ризику та непередбачуваності.

Підприємці, як правило, легше переносять невизначеність, ніж керівники з традиційними управлінськими підходами, оскільки постійно працюють у неструктурованих і непередбачуваних умовах та несуть пряму відповідальність за наслідки власних рішень (Entrialgo et al., 2000). Підприємницька поведінка тісно пов'язана з ризиком і невизначеністю, адже ухвалені підприємцями рішення часто призводять до новаторських і нестандартних дій (Cromie, 2000;).

Теорію самоефективності сформулював Альберт Бандура (1977), представивши її у двох фундаментальних працях. У межах цієї концепції він стверджував, що результати діяльності людина пов'язує з власними здібностями та діями. На думку Бандури, успішне виконання завдань створює

новий позитивний досвід, який сприяє підвищенню рівня самоефективності та формує впевненість у власній компетентності.

М. Jerusalem та W. Mittag (1995) зазначають, що низькі очікування власної ефективності формуються під впливом повторюваних невдач, браку підтримки та конструктивного зворотного зв'язку. Крім того, вони формуються через неефективний стиль атрибуції, коли успіхи та невдачі пояснюються зовнішніми або несприятливими чинниками з боку сім'ї, однолітків чи педагогів.

Самоефективність розглядається як важливий предиктор у виборі кар'єри. G. Hackett (1986) досліджував роль самоефективності у формуванні та розвитку кар'єри. На його думку, навіть високий рівень академічної самоефективності не гарантує відповідної кар'єрної поведінки, адже вирішальним є цілеспрямоване конструювання власної професійної траєкторії. Особисті досягнення сприяють зміцненню кар'єрної самоефективності, однак саме віра у здатність досягти успіху завдяки власним зусиллям є визначальним чинником, що впливає на вибір поведінки та професійних рішень.

Таким чином, особливості самосвідомості є важливими психологічними передумовами формування підприємницької схильності студентів. Вони забезпечують внутрішню стійкість, відповідальність за власні рішення та здатність діяти в умовах ризику й непередбачуваності, що є необхідними умовами для розвитку ініціативності та ефективної самореалізації у підприємницькій діяльності.

## **Висновки до розділу 1**

У результаті теоретичного аналізу було опрацьовано наукові джерела з теми схильності студентів до підприємництва. На їх основі визначено основні підходи до розуміння підприємництва. Підприємництво розглядається як явище, що має і психологічну, і соціально-економічну природу.

1. Були розглянуті різні наукові підходи до визначення підприємництва та особистості підприємця. Історичний огляд показав, що спочатку підприємництво розуміли як економічну діяльність. Згодом, його

почали розглядати, як складний соціально-психологічний процес. Аналіз економічних, соціологічних і психологічних поглядів засвідчив, що на підприємництво впливають не лише ринкові умови. Важливу роль також відіграють особистісні якості людини, її мотивація, цінності та здатність діяти в умовах невизначеності.

2. Уточнено поняття схильності до підприємництва та розмежовано його з близькими категоріями “підприємницький намір” та “підприємницьке ставлення”. Підприємницький намір означає усвідомлене бажання людини обрати підприємництво в майбутньому. Підприємницьке ставлення описує те, як людина оцінює підприємництво та ставиться до нього. Схильність до підприємництва, це психологічні якості, які сприяють підприємницькій діяльності.

На цій основі теоретично уточнено поняття схильності до підприємництва - це набір характеристик, які можна виміряти за допомогою тесту загальної підприємницької схильності (GET), що включає високу потребу в досягненнях та автономії, творчу схильність, готовність до ризику та внутрішній локус контролю (Caird, 1988).

Обґрунтовано теоретичну модель психологічних чинників, що визначають схильність студентів до підприємництва. Модель охоплює особистісні риси та особливості самосвідомості. До особистісних рис належать екстраверсія, сумлінність, відкритість, поступливість, емоційна стабільність. Особливості самосвідомості включають в себе інтолерантність до невизначеності, самоефективність та локус контролю.

Таким чином, теоретичне дослідження психологічних чинників схильності студентів до підприємництва, дозволяє сформувати цілісне уявлення про ключові механізми цього процесу. Воно показує, які особистісні риси, мотиваційні установки та особливості самосвідомості мають вагомe значення для вибору підприємницького шляху. Отримані теоретичні висновки створюють основу для подальшого емпіричного аналізу. Вони також є

підґрунтям для розробки психологічних тренінгів, спрямованих на розвиток підприємницького потенціалу студентів.

## РОЗДІЛ 2

### ОРГАНІЗАЦІЯ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СХИЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ ДО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

#### 2.1 Обґрунтування методів дослідження схильності студентів до підприємництва в умовах воєнного стану

У результаті теоретичного аналізу психологічних чинників схильності до підприємництва була створена операціональна модель дослідження. Вона організовує процес збору та аналізу даних, окреслюючи основні змінні, індикатори та методики їх вимірювання.

Модель стане основою емпіричного дослідження, метою якого є виявлення та оцінка чинників, що визначають підприємницьку активність студентів. Операціональна модель подана в таблиці 2.1.

*Таблиця 2.1*

**Операціональна модель**

Параметри	Індикатори	Методи дослідження
Схильність до підприємництва	Потреба в досягненнях Автономія Креативність Схильність до ризику Локус контролю	GETtest

<p>Особистісні чинники Особливості самосвідомості</p>	<p>Екстраверсія Поступливість Сумлінність Нейротизм Відкритість досвіду Локус контролю Загальна самоефективність Інтолерантність до невизначеності</p>	<p>Опитувальник Великої п'ятірки (Big Five) Шкала Шварцера Шкала Роттера Шкала Карлетона</p>
---	--	--

Для досягнення поставлених завдань дослідження використовуються наступні методи:

1. GETtest (С. Кейрд, К. Джонсон) – досліджує загальну схильність до підприємництва, потреби у досягненнях, автономії, креативності, схильності до ризику та визначення локусу контролю.

2. Психодіагностична методика “Опитувальник Великої п'ятірки” (О. Джон, Л. Науман, С. Сото) – досліджує особистість за допомогою п'яти факторів: екстраверсія, нейротизм, поступливість, сумлінність і відкритість досвіду.

3. Шкала Р. Шварцера і М. Єрусалема – для визначення самоефективності людини, тобто її переконання щодо власної здатності справлятися з різними життєвими ситуаціями та викликами.

4. Шкала Роттера – досліджує особистісний чинник, як локус контролю, який впливає на прийняття рішення та стратегії поведінки.

5. Шкала Р. Карлтона – вимірює інтолерантність до невизначеності (несприйняття невизначеності) та тривогу, щодо можливих подій у майбутньому.

Вибір діагностичних методик зумовлений валідністю та надійністю, що є важливим аспектом для дослідження схильності до підприємництва. Даний підхід дозволяє дослідити, які саме особистісні риси та особливості

самосвідомості (когнітивні, мотиваційно-регуляторні, поведінкові) впливають на схильність студентів до підприємництва.

Завдяки застосованій методологічній стратегії стало можливим глибше проаналізувати психологічні чинники, що сприяють або, навпаки, перешкоджають схильності до підприємництва. Отримані результати забезпечать наукове підґрунтя для створення програм з розвитку схильності студентів до підприємництва в умовах воєнного стану.

Далі розглянемо кожен методичний блок більш детально:

### **1. Анкетування.**

Анкета включала соціально-демографічний блок, що дозволив охарактеризувати вибірку дослідження. Респондентам пропонувалося вказати свою стать, вік, здобутий рівень освіти, основний вид діяльності, а також повідомити, чи мають вони досвід підприємництва. Для тих, хто ідентифікував себе як підприємець, додатково уточнювався стаж ведення підприємницької діяльності.

### **2. General Measure of Enterprising Tendency (GETtest).**

GETtest (General Measure of Enterprising Tendency) – це опитувальник, розроблений С. Кеїрд і Дж. Кліффордом у 1988 році, для визначення загальної схильності до підприємництва. Його широко застосовують у наукових дослідженнях, освітніх програмах, а також у навчально-розвивальних цілях.

Метою GETtest є виявлення ключових підприємницьких характеристик, які пов'язані з підприємницькою поведінкою та підприємництвом. Тест складається з 54 тверджень, на кожне з яких респондент відповідає за допомогою дихотомічної шкали:

- Tend to agree (схильний погоджуватися);
- Tend to disagree (схильний не погоджуватися).

Орієнтовна тривалість виконання тесту 10 хвилин.

GET2test дозволяє виміряти п'ять ключових підприємницьких характеристик:

1. Потреба в досягненні (Need for achievement), відображає внутрішню мотивацію особистості схильної до підприємництва, спрямовану на досягнення успіху та реалізацію нових цілей. Вона проявляється в організованості, високій активності та високій працездатності.

2. Потреба в автономії (Need for autonomy), описує прагнення особистості до незалежності, відстоювання права керувати, формувати та здійснювати діяльність власним шляхом, приймати самостійні рішення.

3. Креативність (Creative tendency), означає творчий підхід до вирішення проблем, здатність бачити нові можливості, генерування ідей та рішень.

4. Схильність до виваженого ризику (Calculated risk-taking), здатність до прийняття ризиків, після ретельного аналізу потенційної вигоди та можливих втрат.

5. Локус контролю (Locus of control), впевненість у власній здатності контролювати результати своєї діяльності, незалежність від зовнішніх обставин та віра у власні зусилля, як джерело успіху.

Для кожного з п'яти чинників окремо обчислюється підсумковий бал, що дозволяє скласти загальний профіль схильності респондента до підприємництва.

Сукупний бал, отриманий за всіма шкалами, відображає загальний показник підприємницької активності. Інтерпретація результатів здійснюється за трьома рівнями високий, середній та низький

Текст тверджень та інструкція до виконання методики наведені у додатках до роботи (ДОДАТОК А).

### **3. Психодіагностична методика “Опитувальник Великої п’ятірки”.**

“Опитувальник Великої п’ятірки” (Big Five Inventory) розробили О. Джон, Л. Науман і С. Сото у 2008 році, в основу якого покладено п’ятифакторну модель особистості. Мета методики, це оцінити особистість за допомогою п’яти ключових рис особистості (екстраверсії, нейротизму, поступливості,

сумлінності й відкритості досвіду), що описують структуру її характеру та поведінки:

1. Екстраверсія – вимірює ступінь, до якого люди є товариськими, активними та соціально відкритими. Екстраверти, як правило, добре почуваються в соціальних ситуаціях, проявляючи наполегливість та захопленість взаємодією, тоді як інтроверти частіше надають перевагу усамітненню та меншому рівню стимуляції. Екстраверсія позитивно пов'язана з лідерськими позиціями та соціальним впливом (Judge, Bono, Ilies, & Gerhardt, 2002).

2. Поступливість – означає схильність індивіда до доброзичливості, емпатії та співпраці. Люди з високим рівнем поступливості зазвичай є емпатійними, довірливими та готовими допомагати, тоді як низький рівень поступливості може проявлятися у конкурентності або схильності до конфронтації. Поступливість пов'язана з просоціальною поведінкою та ефективними міжособистісними взаєминами (Graziano & Eisenberg, 1997).

3. Сумлінність – Сумлінність позначає рівень організованості, відповідальності та надійності особистості. Люди з високою сумлінністю є працелюбними, самодисциплінованими та зорієнтованими на досягнення цілей, тоді як особи з низькою сумлінністю можуть мати більш розслаблену та імпульсивну поведінку. Сумлінність має значущий зв'язок із академічними й професійними досягненнями, а також із довгостроковими показниками здоров'я (Roberts, Kuncel, Shiner, Caspi, & Goldberg, 2007).

4. Нейротизм – емоційною нестабільністю та схильністю до переживання негативних емоцій, зокрема тривоги, гніву та депресії. Особи з високими показниками нейротизму зазвичай більш уразливі до психологічних криз, тоді як люди з низьким рівнем нейротизму відзначаються більшою емоційною стійкістю. Нейротизм є значущим предиктором тривожності, депресії та інших психічних порушень (Lahey, 2009).

5. Відкритість досвіду – відкритість означає інтелектуальну допитливість, креативність та схильність до новизни. Люди з високим рівнем відкритості, як правило, винахідливі, допитливі та готові до нових ідей і досвіду, тоді як низький рівень характерний для більш консервативних та стійких до змін осіб. Дослідження пов'язують відкритість із творчими досягненнями та когнітивною гнучкістю (McCrae & Costa, 1997).

Опитувальник складається всього з 44 тверджень, на які респонденти відповідають за шкалою Лайкерта, від 1 (категорично не згоден) до 5 (категорично згоден).

Загальний бал для кожної риси є сумою відповідей на твердження, що належать до цієї риси. Перед підрахунком необхідно переконатися, що твердження з оберненим (зворотним) кодуванням були правильно перетворені.

Після підрахунку загальної кількості балів за кожною рисою, обчислюють її середній показник. Сумарний бал ділять на кількість тверджень у відповідній шкалі.

Отримані середні значення використовують для визначення рівня вираженості кожної риси: високого, середнього або низького. Чим вищий середній бал, тим сильніше проявлена відповідна характеристика. Низькі бали, навпаки, свідчать про менш виражену рису.

Опитувальник “Великої п’ятірки” є важливим інструментом у цьому дослідженні. З метою визначити, які риси особистості сприяють або заважають підприємницькій активності студентів.

Застосування цієї методики дає змогу отримати дані про особистісний профіль респондентів. Це допомагає визначити риси, які найбільше пов'язані з підприємницьким потенціалом. Такі результати можна використати для створення ефективних програм підтримки студентів та розвитку підприємницьких якостей у студентів.

Текст методики та інструкція до її виконання наведені у додатках до цієї роботи (ДОДАТОК Б).

#### **4. Шкала Р. Шварцера та М. Єрусалема.**

Шкала самоефективності Р. Шварцера та М. Єрусалема (General Self-Efficacy Scale) розроблена у 1981 році, є німецькою версією, яка спочатку складалась з 20 пунктів, але пізніше в 1992 році була модифікована.

Метою методики є визначення рівня віри людини у власну здатність організувати та виконати дії, необхідні для досягнення бажаних результатів. Тест складається з 10 тверджень, на які респонденти відповідають за допомогою чотирибальної шкали: абсолютно невірно; скоріш невірно; скоріш вірно; абсолютно вірно.

Отримання підсумкового результату здійснюється шляхом складання балів за всіма 10-ма твердженнями. Результати тесту інтерпретуються за допомогою однієї інтегральної шкали самоефективності, яка відображає загальний рівень самоефективності респондента.

У дослідженні ця шкала використовується для оцінки самоефективності, як психологічного чинника особистості, який впливає на схильність до підприємництва. Це означає, що в контексті підприємництва у студента є готовність ініціювати діяльність, брати відповідальність, долати труднощі та діяти в умовах невизначеності. Визначення чи є рівень самоефективності високий чи низький дає можливість зрозуміти, наскільки респонденти готові до вирішення викликів життя або мають сумніви у власних можливостях.

Текст тестових тверджень і детальна інструкція до виконання методики наведені у додатках до цієї роботи (ДОДАТОК В).

#### **5. Шкала Роттера.**

Шкала локусу контролю Роттера (Rotter's Locus of Control Scale) є одним з найпоширеніших методів оцінювання суб'єктивного контролю особистості. Джуліан Роттер створив її у 1966 році, а згодом методику було адаптовано для української вибірки. Вона дає змогу визначити, чи пов'язує людина результати власного життя переважно з власними діями та рішеннями, чи приписує їх зовнішнім чинникам (випадковість, вплив інших людей або обставини).

Методика спрямована на діагностику локусу контролю – важливого особистісного чинника, що впливає на стиль прийняття рішень і поведінкові стратегії. Локус контролю може бути:

– Інтернальним (внутрішнім) – особистість вважає себе відповідальною за свої успіхи та невдачі.

– Екстернальним (зовнішнім) – особистість схильна приписувати результати своїх дій зовнішнім чинникам, таким як удача, обставини чи інші люди.

Тест складається з 44 тверджень, на які учасники відповідають за семибальною шкалою від «повністю не згоден» до «повністю згоден».

Опитувальник містить сім окремих шкал, кожна з яких відображає певну сферу життєдіяльності:

1. Загальна інтернальність (Ізаг.). Відображає наскільки людина схильна сприймати події свого життя як результат власних дій.

Високий бал свідчить про інтернальний локус контролю, коли респондент приписує успіхи та невдачі власним діям. Низькі показники, особи приписують відповідальність за життєві події зовнішнім чинникам.

2. Інтернальність у сфері досягнень (Ід). Оцінює наскільки людина пов'язує власні успіхи з власними діями та зусиллями.

Високий рівень означає, що респондент вважає досягнення результатом своїх дій. Низький рівень, що успіх приписується випадку.

3. Інтернальність у сфері невдач (Ін). Показує, як людина пояснює причини негативних подій.

Високі показники означають, що людина пов'язує невдачі з власними діями. Низькі, що вона приписує їх зовнішнім обставинам або іншим людям.

4. Інтернальність у сімейних стосунках (Іс). Відображає контроль над подіями у сімейному житті.

Високий показник свідчить про взяття відповідальності на себе. Низький, про перекладання відповідальності на інших членів сім'ї.

5. Інтернальність у міжособистісних відносин (Ім). Оцінює, як людина сприймає свою роль у побудові особистих стосунків.

Високий показник означає, що людина вважає себе здатною впливати на свої стосунки. Низький, що вона приписує їх формування іншим людям.

6. Інтернальність у сфері здоров'я та хвороби (Ізд). Показує відповідальність за стан власного здоров'я.

Високий показник означає, що людина вважає себе відповідальною за своє здоров'я. Низький, що вона приписує його стан випадку, долі чи лікарям.

7. Інтернальність у виробничій діяльності (Ів). Показує, як людина пояснює події у професійній сфері.

Високий показник означає, що респондент вважає свої дії ключовими для успіху на роботі. Низький показник означає, що людина пояснює робочі події зовнішніми обставинами (керівництво, колеги чи випадок).

У цьому дослідженні шкала Роттера використовується для оцінки локусу контролю як важливого психологічного чинника схильності до підприємництва. Визначення інтернальності чи екстернальності допоможе зрозуміти, наскільки респонденти вважають себе відповідальними за власні досягнення та ризиковані рішення у професійній діяльності.

Текст методики та інструкція до її виконання наведені у додатках до цієї роботи (ДОДАТОК Г).

## **6. Шкала Р. Карлтона.**

Шкала інтолерантності до невизначеності (Intolerance of Uncertainty Scale), це коротка версія (IUS-12) , яка була розроблена Н. Карлтоном у 2007 році, де він скоротив опитувальник інтолерантності до невизначеності Фрістона із 27 питань до 12, які було згруповано у дві шкали: прогностична тривога та гнітюча тривога (Carleton et al., 2007).

Методика спрямована на дослідження загального рівня інтолерантності до невизначеності. Тобто, схильність людини вважати навіть саму можливість настання негативної події неприйнятною, незалежно від того, наскільки низькою є ймовірність її виникнення. Це ключовий компонент занепокоєння,

стану тривоги та пов'язаних із цим тривожних патологій. А також дослідження прогностичної тривоги (когнітивний компонент тривоги, щодо майбутнього) та гнітючої тривоги (тілесно - емоційний компонент тривоги, що блокує дію).

Опитувальник містить 12 тверджень, які треба оцінити за шкалою від “зовсім не типово для мене” до “дуже типово для мене”.

Отримання загального рівня інтолерантності до невизначеності здійснюється шляхом складання балів за всіма 12-ма твердженнями.

Отримання аналізу за субшкалами здійснюється шляхом складання балів за твердженнями з певною нумерацією, де:

– Прогностична тривога, це «тривога очікування» пов'язана з потребою у завершеності, передбачуваності, ясності. Вона корелює з високим рівнем занепокоєння та obsесивно-компульсивною симптоматикою.

– Гнітюча тривога, це соматичний компонент негативних переконань щодо невизначеності, поява негативних емоцій та переживань у ситуаціях невідомості. Ця тривога пов'язана із тенденцією уникати нових або незрозумілих ситуацій і сприймати їх як загрозу.

Текст методики та інструкція до її виконання наведені у додатках до цієї роботи (ДОДАТОК Г).

У дослідженні шкала інтолерантності до невизначеності IUS-12 використовується для оцінки того, як рівень несприйняття невизначеності впливає на схильність до підприємницької діяльності. Здатність переносити невизначеність є важливим психологічним чинником підприємництва, оскільки ця діяльність пов'язана з ризиком, змінами та непередбачуваністю.

Люди, які не переносять невизначеність, зазвичай трактують будь-яку неоднозначну інформацію як загрозову (Heydayati, Dugas, Buhr, & Francis, 2003), що сприяє вираженим соматичним реакціям на стрес (наприклад, підвищення частоти серцевих скорочень і артеріального тиску). Крім того, високий рівень нетерпимості до невизначеності може погіршувати навички розв'язання проблем, що призводить до бездіяльності та уникнення неоднозначних ситуацій (Dugas, Freeston, & Ladoucer, 1997).

## 2.2. Психологічна характеристика вибірки досліджуваних

Згідно з поставленою метою дослідження, вибірка респондентів була обрана таким чином, щоб забезпечити репрезентативність і глибокий аналіз психологічних чинників розвитку схильності студентів до підприємництва. Загальна кількість респондентів складає 120 осіб, що є достатнім для проведення статистично значущого аналізу та виведення обґрунтованих результатів. Вибірка включає студентів економічного факультету різного віку та приватних підприємців з різним досвідом та рівнем освіти, стажем діяльності.

Загальна кількість студентів склала 60 респондентів (таблиця 2.2), за віковим розподілом найбільша група, це студенти віком від 18 до 21 року (81,6%), а також особи віком від 22 до 30 років (11,6%) та старше 30 років (6,6%). Загальна кількість підприємців становить 60 осіб, це респонденти віком від 18 до 21 року (5%), наступна категорія віком від 22 до 30 років (16,6%), найбільша група віком від 31 до 40 років (35%), а також віком від 41-50 років (25%), а 18,3% старше 51 року. Таким чином переважна більшість студентів належить до молодшої вікової групи, бо саме молодь є найбільш відкритою до інновацій, ризику та професійних експериментів. Серед підприємців домінують дорослі респонденти, які мають накопичений життєвий, професійний та фінансовий досвід, необхідний для ведення власної справи.

Таблиця 2.2

### Демографічні характеристики вибірки

Категорія	Студенти	Підприємці
18 - 21 рік	81,6%	5%
22 - 30 років	11,6%	16,6%
31 - 40 років	6,6%	35%
41 - 50 років	–	25%
51 - 59 років	1,6%	10%

<b>Категорія</b>	<b>Студенти</b>	<b>Підприємці</b>
60 + років	–	8,3%

Статевий розподіл студентів (таблиця 2.3) показує переважання жінок (66,6%), тоді як чоловіки складають 33,3% вибірки. Така нерівномірність може частково відобразити демографічні та соціальні особливості воєнного часу, а саме зміну структури студентського контингенту внаслідок міграційних процесів та мобілізаційних обмежень. Серед підприємців виявився рівномірний статевий розподіл, 50% жінки та 50% чоловіки.

Таблиця 2.3

### Демографічні характеристики вибірки

<b>Стать</b>	<b>Студенти</b>	<b>Підприємці</b>
Жінки	66,6%	50%
Чоловіки	33,3%	50%

Професійна діяльність приватних підприємців здійснюється у різних галузях економіки, це забезпечує різноманітність вибірки та дозволяє вивчати психологічні чинники у різних професійних сферах (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4

### Розподіл підприємців за видами діяльності

<b>Сфера діяльності</b>	<b>Кількість</b>	<b>Відсоток</b>
Послуги	28	46,6%
Торгівля	16	26,6%
ІТ сфера	8	13,3%
Креативна індустрія	5	8,3%
Виробництво	3	5%

Найбільша частка підприємців 46,6% працює у сфері послуг, це може пояснюватися тим, що послуги є найбільш доступним та гнучким сектором для відкриття власної справи. Значною також є група підприємців, задіяних у торгівлі – 26,6%. У сфері ІТ задіяно 13,3%, креативна індустрія 8,3%. Найменшою 5%, є група підприємців задіяних у сфері виробництва, що характеризується необхідністю стратегічного планування, відповідальності, організаторських навичок та довгострокової орієнтації. Крім того, діяльність у виробничій сфері вимагає високої стресостійкості та здатності працювати в умовах підвищеного ризику, пов'язаного з інвестиціями, логістикою та контролем якості. Саме тому навіть невелика частка представників цієї сфери суттєво збагачує вибірку за рахунок специфічних психологічних характеристик.

Актуальність сформованої вибірки визначається тим, що вона включає дві контрастні, але взаємодоповнювальні групи, це студенти та підприємці, що дозволяє порівняти прояви психологічних чинників схильності до підприємництва на різних етапах життєвого та професійного становлення.

Студенти, більшість з яких перебувають у періоді пізньої юності та ранньої дорослості, є соціальною категорією, у якій активно формуються життєві цілі, професійні наміри та підприємницькі установки.

Група підприємців у вибірці представлена респондентами віком від 22 до 50 років і старше, що охоплює період ранньої та середньої дорослості етап, коли підприємницькі риси вже реалізуються в реальній практиці. Ця група є цінною для зіставлення. Вона дає змогу простежити, які ключові психологічні характеристики проявляються у осіб, що здійснюють підприємницьку діяльність. Це дозволить зробити висновки про те, які саме фактори є визначальними у вже сформованих підприємців.

Таким чином, актуальність вибірки полягає в можливості всебічного порівняння від потенційної та ще не реалізованої схильності до підприємництва (студенти) до її практичної реалізації (підприємці). Це забезпечує високу наукову цінність отриманих результатів. А також, дає глибше розуміння, які

психологічні чинники сприяють розвитку підприємницької активності на різних вікових і професійних етапах.

## **Висновки до розділу 2**

У другому розділі проведено ґрунтовний аналіз методологічних засад організації емпіричного дослідження особистісних чинників схильності студентів до підприємництва. Було розроблено та застосовано операціональну модель, яка систематизує основні параметри, індикатори та відповідні методики для їх вимірювання.

Для реалізації поставлених завдань дослідження було використано комплекс взаємодоповнюючих методик, які дозволили охопити різні аспекти схильності до підприємництва. Зокрема:

– Було використано GETtest (С.Кейрд, К.Джонсон), як інструмент забезпечення вимірювання загальної схильності до підприємництва, автономії, цілеспрямованості, креативності та мотивації досягнень.

– Опитувальник Великої п'ятірки дозволив визначити п'ять ключових рис особистості (екстраверсії, нейротизму, поступливості, сумлінності й відкритості досвіду), що описують структуру її характеру та поведінки.

– Шкала Шварцера, шкала Роттера та шкала Карлетона надали можливість оцінити особливості самосвідомості, зокрема самоефективність, локус контролю та інтолерантність до невизначеності.

– Методика анкетування за допомогою Google Forms забезпечила збір первинних даних від репрезентативної вибірки студентів та підприємців.

Характеристика вибірки підтвердила її репрезентативність для дослідження особистісних чинників схильності студентів до підприємництва. Вибірка складається зі 120 (60 студентів, 60 підприємців) респондентів різного віку. Переважна більшість студентів належать до вікової категорії пізньої юності та ранньої дорослості, тоді як більшість підприємців належать до періоду ранньої та середньої дорослості. Це дало змогу порівняти, які саме особистісні чинники впливають на формування схильності до підприємництва у

студентської молоді та у приватних підприємців, а також зіставити ці характеристики.

Комплексне застосування різних методик забезпечує всебічне вивчення психологічних чинників. Такий підхід дає можливість отримати науково обґрунтовані висновки та визначити які саме особистісні чинники визначають формування підприємницької схильності у студентської молоді. Таким чином, другий розділ забезпечив необхідне підґрунтя для емпіричного аналізу.

### РОЗДІЛ 3

## АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ СХИЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ ДО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

### 3.1. Аналіз схильності студентів та підприємців до підприємництва в умовах воєнного стану

З метою визначення рівня розвитку та змістових характеристик схильності студентів та підприємців до підприємницької діяльності, було проведено комплексний аналіз отриманих даних. Для цього використано відповідні психодіагностичні методики. У цьому підрозділі подано результати дослідження, які відображають загальний рівень схильності до підприємницької активності. Також показано ключові складові, що її формують, це потреба в досягненнях, автономії, креативність, схильність до виваженого ризику та цілеспрямованість.

Для вимірювання цих характеристик було застосовано методику GETtest (С. Кейрд, К. Джонсон), яка дозволила оцінити загальну схильність до підприємництва студентів та підприємців, а також її структурні компоненти. Дослідження рівня загальної підприємницької активності, та її компонентів, серед студентів, виявило (таблиця 3.1):

*Таблиця 3.1*

#### Результати діагностики Загальної схильності студентів до підприємництва

Змінна	Mediana	Mean	Стандартне відхилення	Розмах
Загальний показник підприємницької активності	30.00	30.13	4.65	16-40
Потреба досягнення	7.00	7.17	1.56	2-11
Потреба в автономії	3.00	3.27	1.30	0-5
Креативна схильність	7.00	6.60	1.50	2-10
Схильність до виваженого ризику	6.00	6.32	1.62	3-10

Внутрішній локус контролю	7.00	6.78	1.83	3-11
---------------------------	------	------	------	------

Загальний показник підприємницької активності має медіану 30 балів, яка майже збігається з середнім значенням 30.13, це свідчить про майже симетричний розподіл даних, близький до нормального. При максимально можливому балі 40, середній бал 30.13, це свідчить про те, що студенти володіють необхідним потенціалом для підприємництва, але мають простір для подальшого розвитку та навчання. Відносно низьке стандартне відхилення (4.65) свідчить про високу однорідність вибірки, що робить середнє значення (30.13) надійним показником для подальшого аналізу.

Потреба досягнення має найвище середнє значення 7.17 бала ( $Me=7.00$ ) серед усіх чинників, що свідчить про високий рівень орієнтації на результат. Стандартне відхилення становить 1.56, демонструючи помірну варіативність цього показника у вибірці. Це означає, що більшість студентів демонструють схожий, високий рівень прагнення до успіху.

Внутрішній локус контролю також є одним із найвищих, із середнім значенням 6.78 балів ( $Me=7.00$ ). Це свідчить про те, що студенти схильні пояснювати успіх власними зусиллями, а не зовнішніми чинниками. Однак, за цією шкалою зафіксовано найбільше стандартне відхилення 1.83. Це свідчить про найбільшу неоднорідність групи, у ній поєднуються як високо інтернальні студенти, так і ті, що орієнтуються на зовнішній контроль.

Середнє значення креативної схильності становить 6.60 балів, при цьому медіана є вищою і дорівнює 7.00. Цей показник вказує на виражену готовність студентів до пошуку нетрадиційних рішень, генерації нових ідей. Те, що медіана перевищує середнє, вказує на легку асиметрію розподілу в бік високих балів. Помірне стандартне відхилення 1.50 свідчить про відносну узгодженість відповідей у групі.

Середній бал за шкалою схильність до виваженого ризику становить 6.32 ( $Me=6.00$ ). Це вказує на те, що студенти не є схильними до необґрунтованого ризику. Стандартне відхилення 1.62 свідчить про помірну варіативність у сприйнятті ризику серед респондентів.

Найменш вираженим серед усіх чинників є потреба в автономії, із середнім значенням лише 3.27 балів ( $Me=3.00$ ). Це свідчить про те, що студенти не мають домінуючого прагнення до незалежності у своїй діяльності, а, можливо, готові працювати в рамках структури чи команди. При цьому, стандартне відхилення 1.30 є найменшим серед усіх шкал, що підкреслює високу однорідність низького рівня потреби в автономії у всій вибірці.

Результати свідчать про те, що загалом студенти демонструють достатній рівень підприємницького потенціалу. Він може бути посилений завдяки спеціально розробленим освітнім та соціально-психологічним програмам. Найбільш вираженими особистісними характеристиками виступають потреба досягнення, креативність та внутрішній локус контролю. Це вказує на орієнтацію на результат, здатність до пошуку нових рішень і віру у власні можливості. Разом із тим, низька потреба в автономії та помірний рівень готовності до ризику свідчать про те, що значна частина студентів не схильна до повної самостійності та прийняття ризикованих рішень.

Таблиця 3.2

**Результати діагностики Загальної схильності підприємців до підприємництва**

<b>Змінна</b>	<b>Медіана</b>	<b>Середнє</b>	<b>Стандартне відхилення</b>	<b>Розмах</b>
Загальний показник підприємницької активності	30.00	30.58	4.20	23-41
Потреба досягнення	7.00	7.13	1.63	3-11
Потреба в автономії	3.00	3.42	1.15	1-6
Креативна схильність	7.00	6.58	1.97	2-11
Схильність до виваженого ризику	6.00	6.45	1.38	4-9
Внутрішній локус контролю	7.00	7.00	1.62	3-10

Загальний показник підприємницької активності у підприємців (таблиця 3.2) має медіану 30 балів з середнім значенням 30.58, це свідчить про майже симетричний розподіл даних, близький до нормального. Максимально можливий бал становить 41, при цьому середній бал 30.58, що свідчить про достатній рівень підприємницької активності. Низьке стандартне відхилення 4.20 вказує на високу однорідність вибірки.

Найвища вираженість у чинника внутрішній локус контролю, де середнє значення становить 7.00 балів, що збігається з медіаною 7.00. Це свідчить про симетричний розподіл даних і про те, що внутрішній локус контролю є стабільно характерною рисою більшості підприємців.

Потреба досягнення у підприємців має середній бал 7.13 ( $Me=7.00$ ). Це свідчить про їхню сильну внутрішню мотивацію до успіху та орієнтацію на високі результати. Помірне стандартне відхилення 1.63 вказує на те, що більшість підприємців демонструють схожий рівень цього показника.

Середнє значення схильності до виваженого ризику становить 6.45 балів, при цьому медіана 7.00 перевищує середнє. Це вказує на невелику асиметрію розподілу у бік вищих балів. Тобто, більше половини підприємців оцінюють свою готовність до ризику вище за середній показник.

Креативна схильність має середнє значення 6.58 балів ( $Me=6.00$ ). Хоча рівень схильності є високим, за цією шкалою зафіксовано найбільше стандартне відхилення 1.97. Це свідчить про найвищу неоднорідність.

Потреба в автономії є найменш вираженим серед усіх чинників, із середнім значенням 3.42 балів ( $Me=3.00$ ). Це свідчить про те, що підприємці з вибірки не орієнтуються на абсолютну незалежність і частіше працюють у взаємодії з іншими. Низьке стандартне відхилення 1.15 підтверджує високу однорідність низького рівня потреби в автономії у всій групі.

Ці результати свідчать про те, що підприємці загалом мають достатньо сформований підприємницький потенціал, який ґрунтується на високій мотивації досягнення, внутрішньому контролю та здатності приймати виважені ризики. Водночас низька потреба в автономії вказує, що підприємці частіше

працюють у співпраці з іншими та орієнтуються на структуровані форми взаємодії. Помітна варіативність у креативній схильності вказує на те, що підприємницькі стратегії в групі можуть значно варіювати від традиційних до інноваційних.

Порівняльний аналіз результатів опитування за методикою GETtest серед студентів та підприємців (таблиця 3.3) дозволяє виявити відмінності в рівнях підприємницьких характеристик.

Таблиця 3.3

**Порівняльний аналіз чинника Потреба досягнення  
у студентів та підприємців**

<b>Група</b>	<b>Середнє</b>	<b>Медіана</b>	<b>Стандартне відхилення</b>
Студенти	7.17	7.00	1.56
Підприємці	7.13	7.00	1.63

Обидві групи демонструють високий і практично однаковий рівень потреби досягнення. Це означає, що і студенти, і підприємці орієнтовані на успіх, прагнуть високих результатів та ставлять перед собою амбітні цілі. Помірне стандартне відхилення в обох групах свідчить про відносну однорідність прояву цієї риси.

Таблиця 3.4

**Порівняльний аналіз чинника Потреба в автономії  
у студентів та підприємців**

<b>Група</b>	<b>Середнє</b>	<b>Медіана</b>	<b>Стандартне відхилення</b>
Студенти	3.27	3.00	1.30
Підприємці	3.42	3.00	1.15

Потреба автономії є низькою в обох групах (таблиця 3.4). Це нетипово для моделі підприємництва, але може пояснюватися сучасними умовами, такими як робота в командах, партнерстві, потребі у взаємодії з клієнтами та замовниками.

Менше стандартне відхилення вказує, що більшість підприємців демонструють однаково низький рівень прагнення до автономії.

Таблиця 3.5

**Порівняльний аналіз чинника Креативна схильність  
у студентів та підприємців**

<b>Група</b>	<b>Середнє</b>	<b>Медіана</b>	<b>Стандартне відхилення</b>
Студенти	6.60	7.00	1.50
Підприємці	6.58	6.00	1.97

Середній рівень креативності високий в обох групах. Це означає, що загальний рівень творчої спрямованості є співмірним у представників обох вибірок. Стандартне відхилення у підприємців є вищим, ніж у студентів. Це свідчить про те, що одна частина підприємців, ймовірно, інноватори, які постійно генерують ідеї. А інша частина підприємців, це ті, що вимагають більшої структурованості та відтворення, або ті, хто віддає перевагу наслідуванню вже перевірених бізнес-моделей.

Таблиця 3.6

**Порівняльний аналіз чинника Схильність до виваженого ризику  
у студентів та підприємців**

<b>Група</b>	<b>Середнє</b>	<b>Медіана</b>	<b>Стандартне відхилення</b>
Студенти	6.32	6.00	1.62
Підприємці	6.45	7.00	1.38

Середнє схильності студентів до виваженого ризику (таблиця 3.6), свідчить про готовність приймати ризику, але з попереднім аналізом. Щодо підприємців, то у них медіана вища за середнє, це вказує на те, що більше половини підприємців оцінюють свою готовність до ризику вище.

Таблиця 3.7

**Порівняльний аналіз чинника Внутрішній локус контролю  
у студентів та підприємців**

<b>Група</b>	<b>Середнє</b>	<b>Медіана</b>	<b>Стандартне відхилення</b>
Студенти	6.78	7.00	1.83
Підприємці	7.00	7.00	1.62

Внутрішній локус контролю (таблиця 3.7) є стабільно вищим та більш гомогенним у діючих підприємців, що вказує на його критичну роль у реалізації підприємницької діяльності. У студентів ця якість лише формується і характеризується більшою нерівномірністю, що потрібно враховувати під час розробки програм розвитку підприємницьких компетенцій.

Таблиця 3.8

**Порівняльний аналіз Загального показника підприємницької активності  
у студентів та підприємців**

<b>Група</b>	<b>Середнє</b>	<b>Медіана</b>	<b>Стандартне відхилення</b>
Студенти	30.13	30.00	4.65
Підприємці	30.58	30.00	4.20

Порівняння загального показника підприємницької активності показує (таблиця 3.8), що хоча рівень схильності до підприємництва є високим в обох групах, група підприємців має трохи вище середнє значення (30.58 проти 30.13) та вищу внутрішню узгодженість результатів ( $SD=4.20$  проти 4.65). Ця незначна

різниця в середніх показниках свідчить про те, що підприємці демонструють більш сформований та стабільний профіль підприємницької схильності.

Група студентів теж має високий та відносно однорідний рівень схильності до підприємницької активності. Це свідчить про значний підприємницький потенціал студентської молоді. Психологічна структура підприємницької схильності в обох групах ґрунтується на високій внутрішній мотивації та відповідальності. Студенти й підприємці демонструють найвищі та майже однакові показники Потреби досягнення ( $M=7.15$ ), а також виражену Креативну схильність.

Водночас підприємці демонструють більш сформований і реалізований профіль підприємницьких характеристик. Це підтверджується вищими показниками Внутрішнього локусу контролю ( $M=7.00$ ) та Схильності до виваженого ризику. Такі результати свідчать, що відчуття контролю і готовність приймати обґрунтований ризик є чинниками, які найбільш чітко вирізняють осіб, що вже займаються бізнесом, від тих, хто лише має підприємницький потенціал.

Особливе значення має низький рівень Потреби в автономії в обох групах ( $M\approx 3.3$ ), який є найменш вираженим чинником. Це свідчить про те, що сучасна підприємницька діяльність не вимагає абсолютної незалежності, а навпаки, орієнтується на кооперацію та ефективність у рамках певних структур.

Результати дослідження окреслюють важливі орієнтири для освітньої та професійної підготовки студентів. Високі показники мотивації досягнення та креативності, свідчать про наявність значного внутрішнього ресурсу. Натомість, нижчі показники автономії та відповідальності за власні рішення, вказують на потребу у спеціально організованих тренінгах. Такі тренінги мають сприяти розвитку підприємницького мислення, уміння діяти в умовах невизначеності та приймати обґрунтовані ризики.

### **3.2. Аналіз психологічних чинників схильності студентів до підприємництва в умовах воєнного стану**

У цьому підрозділі буде детально описано процедуру, методи та результати емпіричного дослідження, що спрямоване на визначення схильності студентів до підприємництва, а також аналіз психологічних характеристик, які сприяють чи перешкоджають її формуванню.

### **Перевірка розподілу за змінними**

Для початку емпіричного аналізу було необхідно перевірити, чи підпорядковуються всі залучені змінні нормальному розподілу (таблиця 3.9, таблиця 3.10, таблиця 3.11, таблиця 3.12). У зв'язку з великою вибіркою ( $N = 120$ ), перевірка на нормальність здійснювалася за допомогою критерію Шапіро-Вілка. Цей критерій дозволяє оцінити, наскільки отримані емпіричні дані відповідають нормальному розподілу, що є критично важливим для обґрунтованого вибору подальших методів статистичного аналізу.

Для кожної зі змінних, що досліджувалися було визначено значення Шапіро-Вілка ( $W$ ) та відповідний рівень статистичної значущості ( $p$ ). Якщо рівень значущості становить  $p < 0.05$ , вважається, що такий розподіл істотно відхиляється від нормального. Ці результати дали змогу визначити, чи доцільно застосовувати параметричні чи непараметричні методи статистичного аналізу в подальшому дослідженні.

*Таблиця 3.9*

### **Перевірка нормальності розподілу для змінних схильності до підприємництва**

	<b>Shapiro-Wilk W</b>	<b>Shapiro-Wilk p</b>
<b>N</b>	120	120
Загальний показник підприємницької активності	0.981	.089
Потреба в досягненнях	0.958	<.001
Потреба в автономії	0.935	<.001
Креативність	0.969	.008
Схильність до ризику	0.952	<.001

Внутрішній локус контролю	0.957	<.001
---------------------------	-------	-------

Значення показника Загальної підприємницької активності  $W = 0.981$  та  $p = 0.089$  (рівень значущості  $p > 0.05$ ) свідчать про те, що розподіл нормальний, це дозволяє використовувати для його аналізу параметричні методи статистики. Складові схильності до підприємництва: потреба в досягненнях, потреба в автономії, креативність, схильність до ризику та внутрішній локус контролю показали значущі відхилення від нормального розподілу ( $p < 0.001$ ). До цих показників доцільно використовувати непараметричні методи аналізу, такі як критерій Манна-Уїтні, кореляція Спірмена або інші методи, які не потребують нормального розподілу даних. Це дозволяє коректно аналізувати наявні показники та забезпечує надійність подальших висновків.

*Таблиця 3.10*

**Перевірка нормальності розподілу для змінних екстраверсії,  
поступливості, сумлінності, нейротизму, відкритості**

	Shapiro-Wilk W	Shapiro-Wilk p
N	120	120
Екстраверсія	0.988	.355
Поступливість	0.989	.449
Сумлінність	0.984	.170
Нейротизм	0.963	.002
Відкритість	0.957	.001

Перевірка нормальності розподілу змінних опитувальника Великої п'ятірки показала, що три чинники особистості перевищують рівень значущості 0.05 (Екстраверсія  $p=0.355$ , Поступливість  $p=0.449$ , Сумлінність  $p=0.170$ ) та мають розподіл, близький до нормального, доцільно використовувати параметричні методи дослідження. Водночас, розподіл чинників Нейротизм ( $p=0.002$ ) та Відкритість ( $p=0.001$ ) є ненормальним, слід застосовувати непараметричні критерії.

Таблиця 3.11

### Перевірка нормальності розподілу для змінних шкали інтернальності

	Shapiro-Wilk W	Shapiro-Wilk p
N	120	120
Загальна інтернальність	0.989	.450
Інтернальність у сфері досягнень	0.994	.873
Інтернальність у сфері невдач	0.988	.409
Інтернальність у сімейних стосунках	0.985	.221
Інтернальність у міжособистісних стосунках	0.990	.524
Інтернальність у сфері здоров'я та хвороби	0.984	.152
Інтернальність у виробничій діяльності	0.984	.166

Всі представлені в таблиці Шкали інтернальності (локусу контролю) відповідають умові нормальності, оскільки  $p$ -рівень для кожної змінної значно перевищує критичний рівень ( $p < 0.05$ ).

Таблиця 3.12

### Перевірка нормальності розподілу для змінних самооефективність та інтолерантність до невизначеності

	Shapiro-Wilk W	Shapiro-Wilk p
--	----------------	----------------

N	120	120
Самоефективність	0.963	.002
Інтолерантність до невизначеності, загальна	0.986	.274
Прогностична тривога	0.965	0.003
Гнітюча тривога	0.988	0.389

Перевірка нормальності розподілу показала, що чинники Загальна інтолерантність до невизначеності ( $p=0.274$ ) та Гнітюча тривога ( $p=0.389$ ) мають розподіл, близький до нормального. Значення  $p$  для змінних Самоефективність ( $p=0.002$ ) та Прогностична тривога ( $p=0.003$ ) є ненормальним, слід використовувати непараметричні критерії.

Таким чином, перевірка нормальності розподілу змінних за критерієм Шапіро-Уїлка показала, що більшість чинників не відповідають вимогам нормального розподілу. Виходячи з цього висновку, є доцільним використання непараметричних методів, зокрема  $U$ -критерій Манна-Уїтні.

**Порівняльний аналіз.** Порівняльний аналіз за шкалами підприємницької схильності (таблиця 3.13) показав, що між двома групами не існує статистично значущих відмінностей за жодним із досліджуваних чинників (усі  $p>0.05$ ). Це стосується як окремих психологічних чинників, так і загального показника підприємницької активності. Таким чином, студенти продемонстрували такий самий рівень сформованості підприємницьких якостей, як і підприємці.

Таблиця 3.13

**Результати t-тесту для незалежних вибірок  
за шкалами підприємницької схильності**

Змінна	Mann-Whitney U	p	Середнє студенти	Середнє під-ці
Потреба в досягненнях	1800	1.00	7.17	7.13
Потреба в автономії	1735	0.725	3.27	3.42

Креативність	1694	0.573	6.60	6.58
Схильність до ризику	1714	0.645	6.32	6.45
Внутрішній локус контролю	1668	0.483	6.78	7.00
Загальний показник підприємницької активності	1755	0.815	30.13	30.58
$H_0: \mu_{\text{студенти}} = \mu_{\text{підприємці}}$				

Порівняльний аналіз за шкалами особистісних рис (таблиця 3.14) показав, що статистично значущих відмінностей між середніми показниками підприємців та студентів не виявлено за жодною з п'яти шкал ( $p > 0.05$ ). Це означає, що середні показники за п'ятьма рисами моделі Big Five є подібними у двох вибірках.

Хоча підприємці продемонстрували дещо нижчі показники сумлінності (32.7 бала) порівняно зі студентами (34.3 бала), ця різниця не є статистично значущою ( $U=1488$ ,  $p=0.101$ ). Отримані дані дозволяють припустити, що підприємці можуть бути більш гнучкими у поведінці та схильними відходу від жорстких правил. Проте через відсутність статистично підтверджених відмінностей такі припущення не можна вважати достовірними.

Таблиця 3.14

**Результати t-тесту для незалежних вибірок  
за шкалами особистісних рис опитувальника Великої п'ятірки**

Змінна	Mann-Whitney U	p	Середнє студенти	Середнє підприємці
Екстраверсія	1583	0.255	59.7	58.8
Поступливість	1757	0.821	31.7	31.7
Сумлінність	1488	0.101	34.3	32.7
Нейротизм	1774	0.893	22.3	22.4
Відкритість	1671	0.498	35.3	34.9

$H_0: \mu_{\text{студенти}} = \mu_{\text{підприємці}}$
--

Порівняльний аналіз за шкалою самоефективності (таблиця 3.15), свідчить про відсутність статистично значущих відмінностей між студентами та підприємцями. Незважаючи на те, що студенти мають трохи вищий показник (29.3 проти 28.3), ця різниця не дозволяє стверджувати про реальну закономірність.

Таблиця 3.15

**Результати t-тесту для незалежних вибірок  
за шкалою самоефективності**

Змінна	Mann-Whitney U	p	Середнє студенти	Середнє підприємці
Шкала самоефективності	1555	0.197	29.3	28.3
$H_0: \mu_{\text{студенти}} = \mu_{\text{підприємці}}$				

Не виявлено статистично значущих відмінностей у рівні інтолерантності до невизначеності, прогностичної тривоги та гнітючої тривоги між групами студентів і підприємців (таблиця 3.16).

Таблиця 3.16

**Результати t-тесту для незалежних вибірок  
за шкалами тривожності**

Змінна	Mann-Whitney U	p	Середнє студенти	Середнє підприємці
Інтолерантність до невизначеності, загальна	1707	0.627	36.8	36.5
Прогностична тривога	1755	0.815	21.4	20.9
Гнітюча тривога	1679	0.526	15.4	14.9

$H_0: \mu_{\text{студенти}} = \mu_{\text{підприємці}}$ 

Порівняльний аналіз за шкалами інтернальності показав статистично значущі відмінності між студентами та підприємцями за кількома ключовими показниками (таблиця 3.17). За шкалою Загальна інтернальність ( $U = 1325$ ,  $p = 0.013$ ). Це свідчить про те, що студенти значуще більше вірять у свій вплив на результати свого життя, ніж діючі підприємці. За шкалою Інтернальність у міжособистісних стосунках ( $U = 1293$ ,  $p = 0.008$ ). Це вказує на те, що студенти частіше приписують успіхи та невдачі власним зусиллям і рішенням, тоді як підприємці меншою мірою.

Таблиця 3.17

**Результати t-тесту для незалежних вибірок  
за шкалами інтернальності**

Змінна	Mann-Whitney U	p	Середнє студентів	Середнє підприємці
Загальна інтернальність	1325	0.013	27.18	18.90
Інтернальність у сфері досягнень	1574	0.236	7.16	5.95
Інтернальність у сфері невдач	1613	0.326	2.23	1.40
Інтернальність у сімейних стосунках	1785	0.939	0.45	1.30
Інтернальність у міжособистісних стосунках	1293	0.008	9.86	6.55
Інтернальність у сфері здоров'я та хвороби	1537	0.167	2.33	1.08
Інтернальність у виробничій діяльності	1481	0.092	2.45	1.45

 $H_0: \mu_{\text{студенти}} = \mu_{\text{підприємці}}$

**Кореляційний аналіз** є важливим етапом дослідження, що дозволяє встановити зв'язки між особистісними характеристиками та рівнем розвитку підприємницької схильності. Аналіз спрямований на виявлення статистично значущих взаємозв'язків між досліджуваними змінними, а також на інтерпретацію їхнього психологічного змісту відповідно до поставлених гіпотез і завдань роботи.

В ході перевірки гіпотези про те, що на схильність студентів до підприємництва впливає комплекс психологічних чинників: особистісні риси та особливості самосвідомості (когнітивні, мотиваційно-регуляторні, поведінкові), був проведений кореляційний аналіз Спірмена. В результаті було отримано ряд психологічних чинників, які не мають статистично значущого прямого кореляційного зв'язку. Таким чином висунута гіпотеза не підтверджується.

Аналізуючи даний висновок, можна зробити припущення, що на це вплинула невелика вибірка, яка має низьку статистичну потужність. Навіть, якщо реально існує помірний або слабкий зв'язок, дослідження може бути недостатньо потужним, щоб виявити його як статистично значуще ( $p < 0.05$ ).

*Таблиця 3.18*

**Кореляційні взаємозв'язки між Загальним показником підприємницької активності та іншими психологічними чинниками у студентів**

<b>Психологічний показник</b>	<b>Spearman's rho</b>	<b>p-value</b>
Екстраверсія	0.049	0.711
Поступливість	- 0.115	0.381
Сумлінність	0.189	0.149
Нейротизм	0.120	0.362

Відкритість досвіду	0.118	0.368
Шкала самооефективності	0.175	0.180
Загальна інтернальність	- 0.130	0.323
Загальний показник (тривоги)	0.057	0.668
Прогностична тривога	0.031	0.814
Гнітюча тривога	0.066	0.617

Note: \*  $p < .05$ , \*\*  $p < .01$ , \*\*\*  $p < .001$

Опис кореляційних зв'язків між Загальним показником підприємницької активності та іншими психологічними чинниками студентів (таблиця 3.18):

1. Екстраверсія ( $r = 0.049$ ,  $p = 0.711$ )

Незважаючи на те, що зв'язок дуже слабкий, але він є позитивним. Це може означати, що чим вищий рівень Екстраверсії у студента, тим вищий його показник підприємницької активності. Цей вплив є найслабшим з усіх чинників.

2. Поступливість ( $r = - 0.115$ ,  $p = 0.381$ )

Зв'язок слабкий негативний, тобто чим вищий рівень Поступливості, тим нижчий його показник Підприємницької активності. Тобто таким людям, може бути, важче проявляти напористість, відстоювати свої рішення та йти на ризик.

3. Сумлінність ( $r = 0.189$ ,  $p = 0.149$ )

Помірний позитивний зв'язок між Загальною схильністю до підприємництва та Сумлінністю, говорить про те, що чим більш організований, відповідальний та цілеспрямований студент, тим більша його схильність до підприємництва. Це найсильніший позитивний зв'язок серед усіх рис.

#### 4. Нейротизм ( $r = 0.120$ , $p = 0.362$ )

Слабкий позитивний зв'язок між Нейротизмом і Підприємницької активності може виникати тому, що помірна тривожність інколи спонукає до активних дій. Вона може підсилювати мотивацію шукати способи забезпечити стабільність, формувати гіпервідповідальність або перфекціонізм. Хоча загалом Нейротизм має негативний ефект.

#### 5. Відкритість досвіду ( $r = 0.118$ , $p = 0.368$ )

Слабкий позитивний зв'язок між Відкритістю досвіду та Підприємницькою активністю означає, що креативність, гнучкість і здатність мислити нестандартно справді сприяють підприємницькій активності.

#### 6. Шкала самоефективності ( $r = 0.175$ , $p = 0.180$ )

Помірний позитивний зв'язок між Самоефективністю та Підприємницькою активністю підтверджує, що віра у власні здібності є вагомим чинником у готовності брати на себе ризики та долати перешкоди. Це другий за силою позитивний зв'язок серед досліджених.

#### 7. Загальна інтернальність ( $r = -0.130$ , $p = 0.323$ )

Слабкий негативний зв'язок між Інтернальністю та Підприємницькою активністю може свідчити про те, що надмірне прагнення все контролювати або перфекціонізм стримують швидкі дії, необхідні в підприємстві.

#### 8. Загальний показник (тривоги) ( $r = 0.057$ , $p = 0.668$ )

Дуже слабкий позитивний зв'язок між тривогою та Підприємницькою активністю може свідчити, що невеликий рівень тривоги інколи виступає мотиватором до дій, а не перешкодою.

#### 9. Прогностична тривога ( $r = 0.031$ , $p = 0.814$ )

Дуже слабкий позитивний, близький до нуля, цей зв'язок можна вважати відсутнім з практичної точки зору. Проте нульовий коефіцієнт, може свідчити, що студенти, незалежно від того, наскільки сильно вони хвилюються про своє майбутнє, не керуються цією тривогою при виборі займатися чи не займатися підприємницькою діяльністю.

#### 10. Гнітюча тривога ( $r = 0.066$ , $p = 0.617$ )

Слабкий позитивний зв'язок між Гнітючою тривогою та Підприємницькою активністю. Рівень гнітючої тривоги не пов'язаний із схильністю до підприємництва. Тобто студенти з вищим або нижчим рівнем гнітючої тривоги не відрізняються у своїй підприємницькій активності чи готовності до підприємництва.

Таблиця 3.19

**Кореляційні взаємозв'язки між Екстраверсією та іншими психологічними показниками у студентів**

<b>Змінна</b>	<b>Spearman's rho</b>	<b>p-value</b>
Екстраверсія↔ Сумлінність	0.307*	0.017
Екстраверсія↔ Відкритість досвіду	0.309*	0.016
Екстраверсія↔ Самоефективність	0.343***	0.007

Note: \* p < .05, \*\* p < .01, \*\*\* p < .001

Опис кореляційних зв'язків між Екстраверсією та іншими психологічними показниками у студентів (таблиця 3.19):

1. Екстраверсія↔ Самоефективність ( $r = 0.343$ ,  $p = 0.007$ )

Між Екстраверсією та Самоефективністю виявлено помірний позитивний зв'язок. Це означає, що чим вищий рівень екстраверсії у студентів (тобто їхня товариськість, активність, ініціативність), тим вищою є їхня віра у власні сили. Це найсильніший і найбільш надійний зв'язок у таблиці.

2. Екстраверсія ↔ Поступливість ( $r = 0.246$ ,  $p = 0.059$ )

Зв'язок між Екстраверсією та Поступливістю є слабким позитивним (на межі значущості). Це означає, що студенти, які більш відкриті та товариські, схильні бути більш доброзичливими і схильні до співпраці.

3. Екстраверсія ↔ Відкритість досвіду ( $r = 0.309$ ,  $p = 0.016$ )

Виявлено позитивний і статистично значущий зв'язок між Екстраверсією та Відкритістю досвіду. Це означає, що студенти, які є більш товариськими,

активними та орієнтованими на взаємодію, зазвичай також демонструють вищу креативність, допитливість і готовність до нових ідей.

Таблиця 3.20

**Кореляційні взаємозв'язки між Поступливістю та іншими психологічними показниками у студентів**

<b>Змінна</b>	<b>Spearman's rho</b>	<b>p-value</b>
Поступливість↔ Нейротизм	- 0.353**	0.006
Поступливість↔ Відкритість досвіду	0.341**	0.008
Поступливість↔ Самоефективність	0.321*	0.012
Поступливість↔ Інтернальність	0.434***	<.001

Note: \* p < .05, \*\* p < .01, \*\*\* p < .001

Опис кореляційних зв'язків між Поступливістю та іншими психологічними показниками у студентів (таблиця 3.20):

1. Поступливість↔ Інтернальність ( $r = 0.434$ ,  $p = <.001$ )

Позитивний зв'язок між Поступливістю та Інтернальністю вказує на те, що чим вищий рівень доброзичливості у студентів, тим сильнішою є їхня психологічна установка на те, що результати їхньої діяльності залежать від власних зусиль та здібностей.

2. Поступливість ↔ Нейротизм ( $r = -0.353$ ,  $p = 0.006$ )

Помірний негативний зв'язок означає, що чим вищий рівень Поступливості (доброзичливості, кооперативності, схильності до згоди) у студента, тим нижчий у нього рівень Нейротизму (тривожності, емоційної нестабільності та схильності до негативних емоцій).

3. Поступливість ↔ Відкритість досвіду ( $r = 0.341$ ,  $p = 0.008$ )

Позитивний зв'язок означає, що чим більш студент поступливий (доброзичливий, кооперативний), тим більш він відкритий до досвіду. Умовно,

щоб бути відкритим для нових ідей, потрібно бути відкритим для людей, які їх пропонують.

#### 4. Поступливість ↔ Самоефективність ( $r = 0.321$ , $p = 0.012$ )

Зв'язок між Поступливістю та Самоефективністю є позитивним. Це свідчить про те, що чим більше людина доброзичлива, спокійна у спілкуванні та схильна до співпраці, тим вище в неї віра у власні можливості. Люди, які легко будують стосунки та уникають конфліктів, часто відчують себе більш впевненими в тому, що можуть досягти мети або впоратися зі складною ситуацією.

Таблиця 3.21

### Кореляційні взаємозв'язки між Сумлінністю та іншими психологічними чинниками у студентів

Змінна	Spearman's rho	p-value
Сумлінність ↔ Відкритість досвіду	0.367***	0.004
Сумлінність ↔ Самоефективність	0.492***	<.001
Сумлінність ↔ Інтернальність	0.293*	0.023

Note: \*  $p < .05$ , \*\*  $p < .01$ , \*\*\*  $p < .001$

Опис кореляційних зв'язків між Сумлінністю та іншими психологічними чинниками у студентів (таблиця 3.21):

#### 1. Сумлінність ↔ Самоефективність ( $r = 0.492$ , $p = <.001$ )

Зв'язок між Сумлінністю та Відкритістю досвіду є позитивним. Це свідчить про те, що самодисципліна, організованість та цілеспрямованість студентів є потужними предикторами їхньої віри у власну компетентність.

#### 2. Сумлінність ↔ Відкритість досвіду ( $r = 0.367$ , $p = 0.004$ )

Зв'язок між Сумлінністю та Відкритістю досвіду є позитивним і статистично значущим. Це означає, що чим вищий рівень Сумлінності (організованості, відповідальності, цілеспрямованості) у студента, тим вищий

його рівень Відкритості досвіду (креативності, допитливості, прагнення до нових ідей).

### 3. Сумлінність ↔ Інтернальність ( $r = 0.293$ , $p = 0.023$ )

Позитивний зв'язок між змінними Сумлінність та Інтернальність означає, що чим більш студент сумлінний і дисциплінований, тим сильніше він вірить, що його життєві досягнення залежать від нього самого.

Таблиця 3.22

#### Кореляційні взаємозв'язки між Нейротизмом та іншими психологічними показниками у студентів

Змінна	Spearman's rho	p-value
Нейротизм ↔ Самоефективність	-0.402**	0.001
Нейротизм ↔ Інтернальність	-0.343**	0.007

Note: \*  $p < .05$ , \*\*  $p < .01$ , \*\*\*  $p < .001$

Опис кореляційних зв'язків між Нейротизмом та іншими психологічними чинниками у студентів (таблиця 3.22):

#### 1. Нейротизм ↔ Самоефективність ( $r = -0.402$ , $p = 0.001$ )

Між Нейротизмом та Самоефективністю виявлено негативний зв'язок. Це свідчить про те, що підвищена емоційна нестійкість, схильність до тривоги та напруженості супроводжуються зниженням віри у власні можливості та здатність ефективно діяти в складних ситуаціях.

#### 2. Нейротизм ↔ Інтернальність ( $r = -0.343$ , $p = 0.007$ )

Між Нейротизмом та Інтернальністю встановлено негативний зв'язок. Це свідчить про те, що більш високий рівень тривожності, емоційної нестійкості та схильності до негативних переживань пов'язаний зі зниженням внутрішнього локусу контролю.

Таблиця 3.23

#### Кореляційні взаємозв'язки між Відкритістю досвіду та Самоефективністю у студентів

Змінна	Spearman's rho	p-value
Відкритість досвіду ↔ Самоефективність	0.340**	0.008

Note: \* p < .05, \*\* p < .01, \*\*\* p < .001

Опис кореляційних зв'язків між Відкритістю та іншими психологічними чинниками у студентів (таблиця 3.23):

1. Відкритість досвіду ↔ Самоефективність ( $r = 0.340$ ,  $p = 0.008$ )

Позитивний зв'язок між Відкритістю досвіду та Самоефективністю свідчить про те, що більш виражена креативність, інтелектуальна допитливість і орієнтація на новизну супроводжуються підвищеною вірою у власні можливості та здатність досягати поставлених цілей.

Таблиця 3.24

#### Кореляційний взаємозв'язок між Самоефективністю та Інтернальністю у студентів

Змінна	Spearman's rho	p-value
Самоефективність ↔ Інтернальність	0.506***	<.001

Note: \* p < .05, \*\* p < .01, \*\*\* p < .001

Опис кореляційних зв'язків Самоефективності та Інтернальності студентів з іншими психологічними показниками (таблиця 3.24):

1. Самоефективність ↔ Інтернальність ( $r = 0.506$ ,  $p = <.001$ )

Між Самоефективністю та Інтернальністю виявлено позитивний зв'язок. Це означає, що віра у власні можливості та здатність діяти супроводжується переконанням, що результати діяльності залежать від особистих зусиль.

Таблиця 3.26

#### Кореляційні взаємозв'язки між Тривожністю та іншими психологічними показниками у студентів

Змінна	Spearman's rho	p-value
--------	----------------	---------

Загальна тривожність ↔ Прогностична тривога	0.945***	<.001
Загальна тривожність ↔ Гнітюча тривога	0.941***	<.001
Прогностична тривога ↔ Гнітюча тривога	0.788***	<.001

Note: \* p < .05, \*\* p < .01, \*\*\* p < .001

Опис кореляційних зв'язків Тривожності студентів з іншими психологічними показниками (таблиця 3.26):

1. Аналіз показав надзвичайно високі позитивні кореляції між Загальною тривожністю, Прогностичною та Гнітючою тривогами ( $r = 0.945-0.788$ ,  $p < .001$ ). Це свідчить про те, що всі три показники відображають дуже близькі прояви тривожності й змінюються практично односпрямовано. Така висока пов'язаність показників (мультиколінеарність) свідчить, що ці змінні надто схожі між собою, тому їх не можна одночасно використовувати в регресійному аналізі. Крім того, настільки тісний зв'язок може означати, що застосовані шкали не достатньо добре розрізняють різні види тривожності.

Таблиця 3.25

### Кореляційний взаємозв'язок між Інтернальністю та Прогностичною тривогами у студентів

Змінна	Spearman's rho	p-value
Інтернальність ↔ Прогностична тривога	-0.283*	0.029

Note: \* p < .05, \*\* p < .01, \*\*\* p < .001

Опис кореляційних зв'язків між Інтернальністю та Прогностичною тривогами студентів (таблиця 3.24):

1. Інтернальність ↔ Прогностична тривога ( $r = -0.283$ ,  $p < 0.029$ )

Між показниками виявлено негативний кореляційний зв'язок. Це свідчить про те, що чим більш виражений внутрішній локус контролю, тим нижчий

рівень тривожних очікувань щодо майбутнього. Люди, які вважають, що результати їхнього життя залежать від власних дій, менше схильні прогнозувати негативні події.

Таблиця 3.27

**Кореляційні взаємозв'язки між Загальним показником підприємницької активності та іншими психологічними чинниками у підприємців**

Психологічний показник	Spearman's rho	p-value	
Екстраверсія	-0.011	0.932	
Поступливість	0.109	0.406	Оп
Сумлінність	-0.039	0.241	ис
Нейротизм	-0.163	0.214	кореляц
Відкритість досвіду	-0.038	0.774	ійних
Шкала самооефективності	-0.113	0.391	зв'язків
Загальна інтернальність	0.179	0.172	Схильн
Загальний показник (тривоги)	0.179	0.172	ості до
Прогностична тривога	0.179	0.172	підприє
Гнітюча тривога	0.179	0.170	мництв
			а з
			іншими
			психоло

гічними чинниками у підприємців (таблиця 3.27):

1. Екстраверсія ( $r = -0.011$ ,  $p = 0.932$ )

Отриманий коефіцієнт кореляції свідчить про практично повну відсутність зв'язку між рівнем Екстраверсії та Підприємницькою активністю. Таким чином, Екстраверсія у даному дослідженні не виступає, як значущий чинник і є найслабшим (практично відсутнім) серед усіх.

2. Поступливість ( $r = 0.109$ ,  $p = 0.406$ )

Зв'язок слабкий, але позитивний. Це може означати, що чим вищий рівень Поступливості (тобто доброзичливості, орієнтації на співпрацю та емоційної

підтримки) у підприємця, тим вищий його показник підприємницької активності в даній вибірці.

3. Сумлінність ( $r = -0.039$ ,  $p = 0.241$ )

Практично нульовий негативний зв'язок між Підприємницькою активністю та Сумлінністю. Це теоретично може означати, що чим вищий рівень Сумлінності у підприємця, тим нижчий його показник підприємницької активності в даній вибірці. Можна припустити, що схильність до надмірної обережності, детального планування та уникнення помилок суперечить динаміці підприємництва, яке потребує швидких рішень і готовності діяти в умовах невизначеності.

Крім того, сумлінні люди краще функціонують у структурованих системах, тоді як підприємницьке середовище є хаотичним і потребує гнучкості та імпровізації. Нарешті, орієнтація на ідеальну якість може призводити до затримок у запуску продуктів, що зменшує конкурентність порівняно з тими, хто діє швидше.

4. Нейротизм ( $r = -0.163$ ,  $p = 0.214$ )

Слабкий негативний зв'язок між Нейротизмом та Підприємницькою активністю може означати, що чим вищий рівень Нейротизму (тобто емоційної нестабільності, тривожності, схильності до негативних емоцій) у підприємця, тим нижчий його показник підприємницької активності (або ініціативності) в даній вибірці.

5. Відкритість досвіду ( $r = -0.038$ ,  $p = 0.774$ )

Кореляційний зв'язок є практично нульовим та негативним. Це теоретично може означати, що чим вищий рівень Відкритості досвіду у підприємця, тим нижчий його показник Підприємницької активності в даній вибірці. Але існує ймовірність, що надмірно високий рівень

Відкритість може знижувати Підприємницьку активність. Це проявляється у надлишку ідей без реалізації, схильності до концептуалізації замість практичних дій та переоцінці нестандартних, надто ризикованих рішень, що перешкоджає стабільному веденню підприємницької діяльності.

6. Шкала самоефективності ( $r = -0.113$ ,  $p = 0.391$ )

Слабкий негативний зв'язок між Самоефективністю та Підприємницькою активністю. Це означає, що чим вищий рівень Самоефективності у підприємця, тим нижчий його показник підприємницької активності в даній вибірці. Можемо припустити, що надмірна впевненість веде до недооцінки ризиків і імпульсивних рішень, а також віра у власні можливості може не відповідати реальним компетенціям, що обмежує ефективні дії.

7. Загальна інтернальність ( $r = 0.179$ ,  $p = 0.172$ )

Слабкий позитивний зв'язок між Інтернальністю та Підприємницькою активністю. Це узгоджується з теорією: вищий внутрішній локус контролю може сприяти більшій підприємницькій активності, оскільки людина бере відповідальність за результати власних дій.

8. Загальний показник (тривоги) ( $r = 0.179$ ,  $p = 0.172$ )

Слабкий позитивний зв'язок між Тривоною та Підприємницькою активністю. Це означає, що чим вищий рівень Загальної тривоги у підприємця, тим вищий його показник підприємницької активності в даній вибірці. Можна припустити, що тривога спонукає підприємця діяти активніше, ретельніше готуватися та компенсувати відчуття невизначеності підвищеними зусиллями. Крім того, сама інтенсивна підприємницька діяльність може підвищувати рівень тривоги, що відображається у позитивній кореляції.

9. Гнітюча тривога ( $r = 0.179$ ,  $p = 0.170$ )

Слабкий позитивний зв'язок. Це теоретично може означати, що чим вищий рівень Гнітючої тривоги у підприємця, тим вищий його показник підприємницької активності в даній вибірці.

Гнітюча тривога, пов'язана зі страхом невдачі чи втрати контролю, може спонукати підприємця діяти активніше, щоб уникнути можливих негативних наслідків. У цьому випадку підвищена активність виступає не проявом прагнення до успіху, а реакцією на внутрішнє напруження.

*Таблиця 3.28*

**Кореляційні взаємозв'язки між Екстраверсією та іншими**

**психологічними показниками у підприємців**

<b>Змінна</b>	<b>Spearman's rho</b>	<b>p-value</b>
Екстраверсія↔ Відкритість досвіду	0.416***	<.001
Екстраверсія↔ Самоефективність	0.572***	<.001
Екстраверсія↔ Інтернальність	0.397**	0.002
Екстраверсія↔ Загальна тривожність	-0.316*	0.014
Екстраверсія↔ Сумлінність	0.294*	0.022
Екстраверсія↔ Прогностична тривога	-0.286*	0.027
Екстраверсія↔Гнітюча тривога	-0.273*	0.035

Note: \* p < .05, \*\* p < .01, \*\*\* p < .001

Опис кореляційних взаємозв'язків між Екстраверсією та іншими психологічними показниками (таблиця 3.28):

1. Відкритість досвіду ( $r = 0.416^{***}$ ,  $p = <.001$ )

Помірний позитивний зв'язок. Це означає, що чим вищий показник Екстраверсії у підприємця, тим, як правило, вищий у нього і показник Відкритості досвіду.

2. Самоефективність ( $r = 0.572^{***}$ ,  $p = <.001$ )

Сильний позитивний зв'язок. Це означає, що підприємець, який проявляє більшу екстравертованість, також демонструє вищу впевненість у своїх силах і здібностях (самоефективність) для подолання перешкод та досягнення успіху. Цей зв'язок є одним із найсильніших серед розглянутих кореляцій.

3. Інтернальність ( $r = 0.397^{**}$ ,  $p = <.001$ )

Помірний позитивний зв'язок, чим вищий рівень Екстраверсії у підприємців, тим вищий у них рівень Інтернальності. Це означає, що саме екстравертні підприємці більше вірять у власний вплив на результати бізнесу, а не приписують його зовнішнім обставинам.

4. Загальна тривожність ( $r = -0.316^*$ ,  $p = .014$ )

Помірний негативний зв'язок. Це означає, що чим вищий рівень Екстраверсії (активності, товариськості) у підприємця, тим, як правило, нижчий у нього рівень Загальної тривожності. І навпаки, чим менш екстравертований підприємець, тим вищий у нього рівень загальної тривожності.

5. Сумлінність ( $r = 0.294^*$ ,  $p = .022$ )

Слабкий позитивний зв'язок. Це свідчить про те, що підприємці з вищими показниками екстраверсії, лише трохи частіше виявляють підвищений рівень сумлінності, тобто більшу організованість, відповідальність і орієнтацію на результат.

6. Прогностична тривога ( $r = -0.316^*$ ,  $p = .014$ )

Помірно негативний зв'язок. Це означає, що чим вищий рівень Екстраверсії у підприємця, тим нижчий у нього рівень Прогностичної тривоги (тривоги, пов'язаної з очікуванням майбутніх подій, невизначеності).

7. Гнітюча тривога ( $r = -0.273^*$ ,  $p = .035$ )

Негативний слабкий зв'язок. Це означає, що чим вищий рівень Екстраверсії у підприємця, тим нижчий у нього рівень Гнітючої тривоги (тривоги, пов'язаної з відчуттям безпорадності та нездатності впоратися з проблемою).

*Таблиця 3.29*

**Кореляційні взаємозв'язки між Сумлінністю та іншими психологічними чинниками у підприємців**

Змінна	Spearman's rho	p-value
Сумлінність ↔ Самоефективність	0.506***	<.001

Сумлінність↔ Загальна інтеральність	0.350**	0.006
Сумлінність↔ Відкритість досвіду	0.275*	0.034
Сумлінність↔ Загальна тривожність	-0.291*	0.024
Сумлінність↔ Прогностична тривога	-0.283*	0.028
Сумлінність↔ Нейротизм	-0.261*	0.044
Сумлінність↔ Гнітюча тривога	-0.258*	0.046

Note: \*  $p < .05$ , \*\*  $p < .01$ , \*\*\*  $p < .001$

Опис кореляційних взаємозв'язків між Сумлінністю та іншими психологічними показниками (таблиця 3.29):

1. Самоефективність ( $r = 0.506^{***}$ ,  $p = <.001$ )

Сильний позитивний зв'язок. Це означає, що чим вищий рівень Сумлінності (організованості, відповідальності) у підприємців, тим вищий рівень Самоефективності (впевненості у власній здатності виконувати завдання та досягати цілей).

2. Загальна інтеральність ( $r = 0.350^{**}$ ,  $p = 0.006$ )

Помірний позитивний зв'язок. Це означає, що вищий рівень Сумлінності у підприємців пов'язаний із сильнішою переконаністю, що результати їхнього життя залежать від власних рішень і зусиль (внутрішній локус контролю). Сумлінні підприємці частіше відчувають, що їхнє життя та бізнес є результатом їхніх власних рішень.

3. Відкритість досвіду ( $r = 0.275^*$ ,  $p = 0.034$ )

Слабкий позитивний зв'язок. Це означає, що чим вищий рівень Сумлінності у підприємця, тим вищий у нього рівень Відкритості досвіду

(допитливості, готовності до нових ідей). Підприємці, які є більш сумлінними, водночас демонструють трохи вищу відкритість до нових ідей.

4. Загальна тривожність ( $r = -0.291^*$ ,  $p = 0.024$ )

Слабкий негативний зв'язок. Це означає, що чим вищий рівень Сумлінності у підприємця, тим нижчий у нього рівень Загальної тривожності. Чим більш сумлінним є підприємець, тим нижчий у нього загальний рівень тривожності.

5. Прогностична тривога ( $r = -0.283^*$ ,  $p = 0.028$ )

Слабкий негативний зв'язок. Це означає, що чим вищий рівень Сумлінності у підприємця, тим нижчий у нього рівень Прогностичної тривоги (занепокоєння щодо майбутніх подій, ризиків та невизначеності). Більш сумлінні підприємці менше хвилюються щодо майбутніх подій та можливих загроз. Ймовірно, планування та структурність допомагають їм сприймати майбутнє більш контрольованим.

6. Нейротизм ( $r = -0.261^*$ ,  $p = 0.044$ )

Слабкий негативний зв'язок. Це означає, що чим вищий рівень Сумлінності у підприємця, тим нижчий у нього рівень Нейротизму. Сумлінні підприємці рідше демонструють емоційну нестабільність.

7. Гнітюча тривога ( $r = -0.258^*$ ,  $p = 0.046$ )

Слабкий негативний зв'язок. Підприємці з вищою сумлінністю рідше переживають гнітючі форми тривоги. Це означає, що чим вищий рівень Сумлінності у підприємця, тим нижчий у нього рівень Гнітючої тривоги (тривоги, пов'язаної з відчуттям безпорадності, пригніченості та нездатності впоратися з поточними проблемами).

*Таблиця 3.30*

**Кореляційні взаємозв'язки між Нейротизмом та іншими психологічними чинниками у підприємців**

Змінна	Spearman's rho	p-value
--------	----------------	---------

Нейротизм↔ Загальна тривожність	0.552***	<.001
Нейротизм↔ Прогностична тривога	0.551***	<.001
Нейротизм↔ Гнітюча тривога	0.538***	<.001
Нейротизм↔ Самоефективність	-0.329**	0.010
Нейротизм↔ Інтернальність	-0.281*	0.030

Note: \* p < .05, \*\* p < .01, \*\*\* p < .001

Опис кореляційних взаємозв'язків між Нейротизмом та іншими психологічними показниками (таблиця 3.30):

1. Загальна тривожність ( $r = 0.552^{***}$ ,  $p = <.001$ )

Значущий прямий зв'язок між. Це означає, що підприємці з вищими показниками Нейротизму демонструють значно вищий рівень Загальної тривожності. Інакше кажучи, емоційна вразливість підприємців безпосередньо пов'язана з їхньою тенденцією переживати підвищену напругу, хвилювання та побоювання щодо можливих труднощів чи невдач у бізнесі.

2. Прогностична тривога ( $r = 0.551^{***}$ ,  $p = <.001$ )

Сильний прямий зв'язок. Це означає, що підприємці з вищим рівнем Нейротизму демонструють і вищий рівень Прогностичної тривоги. Виявлений сильний зв'язок показує, що особистісна схильність до емоційної нестабільності виступає ключовим механізмом, який підсилює або спотворює сприйняття майбутнього.

3. Гнітюча тривога ( $r = 0.538^{***}$ ,  $p = <.001$ )

Сильний прямий зв'язок. Прямий зв'язок вказує на те, що підприємці з вищими показниками Нейротизму частіше переживають вищий рівень Гнітучої тривоги. Це такий емоційний стан, який супроводжується внутрішнім напруженням, відчуттям безсилля, пригніченістю.

#### 4. Самоефективність ( $r = -0.329^{**}$ , $p = 0.010$ )

Значущий обернений кореляційний зв'язок. Обернений зв'язок означає, що підприємці з вищим рівнем Нейротизму демонструють нижчий рівень Самоефективності (віри у власну здатність успішно виконувати завдання та досягати цілей). Підприємець із високим рівнем нейротизму, зіткнувшись із невдачею чи викликом, схильний пояснювати це власними незмінними недоліками, замість того, щоб сприймати це як тимчасову перешкоду, яку можна подолати зміною стратегії. Це знижує їхню загальну самоефективність.

#### 5. Інтернальність ( $r = -0.281^*$ , $p = 0.030$ )

Слабкий негативний зв'язок. Обернений зв'язок означає, що чим вищий рівень Нейротизму, тим нижчий рівень Інтернальності. Підприємець із високим нейротизмом, схильний до тривоги та переживань, частіше відчуває себе безпорадним перед лицем стресу та непередбачуваності бізнесу. Щоб захистити своє "Я" від відповідальності за негативні результати, він проєктує причини своїх невдач на зовнішні фактори

Таблиця 3.31

### Кореляційні взаємозв'язки між Відкритістю досвіду та іншими психологічними чинниками у підприємців

Змінна	Spearman's rho	p-value
Відкритість досвіду ↔ Самоефективність	0.519**	<.001
Відкритість досвіду ↔ Інтернальність	0.268*	0.039

Note: \*  $p < .05$ , \*\*  $p < .01$ , \*\*\*  $p < .001$

Опис кореляційних взаємозв'язків між Відкритістю досвіду та іншими психологічними чинниками (таблиця 3.31):

#### 1. Самоефективність ( $r = 0.519^{**}$ , $p = <.001$ )

Сильний прямий зв'язок. Прямий зв'язок означає, що чим вищий рівень Відкритості досвіду, тим вищий рівень Самоефективності (віри у власну здатність досягати цілей) демонструють підприємці.

Підприємці, які є відкритими, частіше беруться за складні та нестандартні завдання, не бояться експериментувати та швидко навчатися на нових даних. Кожен успішний експеримент, зміцнює їхню віру у власні сили, тобто Самоефективність.

## 2. Інтернальність ( $r = 0.268^*$ , $p = 0.039$ )

Слабкий прямий зв'язок. Прямий зв'язок означає, що чим вищий рівень Відкритості досвіду, тим вищий рівень Інтернальності (віри в те, що людина сама контролює своє життя). Відкриті підприємці активно шукають нову інформацію, аналізують причини успіхів і невдач. Частіше вважають результати наслідком своїх свідомих дій, а не випадкових обставин.

Таблиця 3.32

### Кореляційні взаємозв'язки між Самоефективністю та Інтернальністю у підприємців

Змінна	Spearman's rho	p-value
Самоефективність ↔ Інтернальність	0.423***	<.001

Note: \*  $p < .05$ , \*\*  $p < .01$ , \*\*\*  $p < .001$

Опис кореляційних взаємозв'язків між Самоефективністю та іншими психологічними показниками (таблиця 3.32):

## 1. Інтернальність ( $r = 0.423^{***}$ , $p = <.001$ )

Прямий помірний зв'язок. Прямий зв'язок означає, що підприємці з вищим рівнем Самоефективності демонструють вищий рівень Інтернальності (сильнішу віру в те, що вони контролюють результати своєї діяльності). Підприємець, який вірить у свою компетентність, логічно приходиться до висновку, що саме його дії є вирішальними для результату

Таблиця 3.33

### Кореляційні взаємозв'язки між Тривожністю та іншими

**психологічними показниками у підприємців**

<b>Змінна</b>	<b>Spearman's rho</b>	<b>p-value</b>
Загальна тривожність ↔ Прогностична тривога	0.946***	<.001
Загальна тривожність ↔ Гнітюча тривога	0.944***	<.001
Прогностична тривога ↔ Гнітюча тривога	0.799***	<.001

Note: \* p < .05, \*\* p < .01, \*\*\* p < .001

Опис кореляційних взаємозв'язків між Тривожністю та іншими психологічними показниками у підприємців (таблиця 3.33):

1. Прогностична тривога ( $r = 0.946^{***}$ ,  $p = <.001$ ); Гнітюча тривога ( $r = 0.944^{***}$ ,  $p = <.001$ )

Надзвичайно сильні позитивні кореляції. Чим вищий загальний рівень тривожності у підприємців, тим вищими у них є обидва типи тривоги прогностична і гнітюча. Це свідчить про те, що в особистісній структурі підприємців ці форми тривоги функціонально не розділяються і практично є єдиним комплексним тривожним синдромом

2. Прогностична тривога ↔ Гнітюча тривога ( $r = 0.744^{***}$ ,  $p = <.001$ )

Високий прямий кореляційний зв'язок. Чим вищою є прогностична тривога (занепокоєння щодо можливих негативних подій у майбутньому), тим вищою є гнітюча тривога (емоційно важкий стан, що супроводжується напругою та відчуттям безсилля).

У підприємців, які часто прогнозують можливі ризики, фінансові втрати чи загрози бізнесу, такі очікування можуть перерости у більш важкі, емоційно виснажливі переживання. Чим більше підприємець хвилюється про майбутнє, тим сильніше він переживає емоційне виснаження.

**Регресійний аналіз психологічних чинників схильності до підприємництва.** Регресійний аналіз дозволяє оцінити внесок кожного

чинника загалом та окремо (таблиця 3.34), визначити відносну вагомість цих предикторів у схильності до підприємницької активності. Крім того, регресійний підхід дозволяє підтвердити або уточнити гіпотези щодо впливу комплексу особистісних рис та особливостей самосвідомості на схильність до підприємництва.

З метою перевірки гіпотези про вплив психологічних чинників особистості на підприємницьку активність було проведено множинний лінійний регресійний аналіз (таблиця 3.35). Включені до моделі предиктори, такі як Екстраверсія, Поступливість, Сумлінність, Нейротизм, Відкритість досвіду, Шкала самооефективності та Загальна інтернальність пояснюють лише 6.59% дисперсії залежної змінної ( $R^2=0.0659$ ). Аналіз загальної моделі показав її статистичну незначущість ( $F(7,52)=0.524$ ,  $p=0.812$ ).

Таблиця 3.34

#### Основні характеристики регресійної моделі у студентів

Показник	Значення
Коефіцієнт кореляції R	0.257
Коефіцієнт детермінації R <sup>2</sup>	0.065
Скоригований R <sup>2</sup>	-0.059
f	0.524
df1	7
df2	52
p	0.812

Жодна з окремих шкал, включених до моделі, не виявила статистично значущого індивідуального впливу на Загальний показник підприємницької активності (у всіх випадках  $p>0.05$ ). Наприклад, коефіцієнт для самооефективності має  $p=0.578$ , а для екстраверсії  $p=0.819$ .

Таблиця 3.35

### Результати аналізу значущості предикторів у вибірці студентів

Predictor	p
Екстраверсія	0.819
Нейротизм	0.808
Відкритість досвіду	0.635
Шкала самоефективності	0.578
Сумлінність	0.475
Загальна інтернальність	0.453
Поступливість	0.394

Таким чином, результати регресійного аналізу засвідчили, що у вибірці студентів комплекс особистісних рис та особливостей самосвідомості немає статистично підтверженого впливу на рівень підприємницької схильності. Модель не досягає порогу значущості. Це свідчить про те, що психологічні характеристики самі по собі не можуть бути надійними предикторами схильності особистості до підприємництва на даному етапі розвитку.

Незважаючи на статистичну незначущість моделі, проведений аналіз має важливе практичне значення. Він окреслює напрями, які потребують додаткового вивчення, і створює підґрунтя для подальшої розробки тренінгової програми підтримки та розвитку підприємницьких компетентностей серед студентської молоді. Такі програми мають включати не лише психологічні аспекти, а й освітні, соціальні та організаційні компоненти.

### 3.3 Методичні рекомендації психологічним службам ЗВО щодо розвитку схильності студентів до підприємництва

Розвиток підприємницьких компетентностей створює для студентів додаткові можливості професійного вибору, а також дозволяє реалізувати власний потенціал у різних видах діяльності. У цьому контексті актуальності набуває розробка методичних рекомендацій для психологічних служб ЗВО. Це дасть можливість підтримки та розвитку схильності студентів до підприємництва, спираючись на результати емпіричного дослідження (п. 3.2). Аналіз показав, що жоден окремий психологічний чинник не впливає статистично значуще на рівень підприємницької активності студентів.

Попри відсутність значущого впливу окремих чинників, результати дослідження дозволили виявити певні тенденції. Вони свідчать про наявність психологічних передумов, важливих для формування підприємницької поведінки. Ці передумови не проявляються окремо, а формують комплекс взаємопов'язаних характеристик. Саме цей комплекс може впливати на готовність студентів до підприємництва. Тому психологічним службам ЗВО важливо розвивати не окремі риси, а цілісну систему підприємницьких якостей.

Додатково, враховуючи виклики воєнного стану, де студенти стикаються з підвищеною невизначеністю, емоційною напругою та потребою у швидкій професійній адаптації, важливою стає розробка таких рекомендацій, які сприятимуть:

- зміцненню психологічної стійкості;
- формуванню самоефективності;
- адаптації до ризику та невизначеності;
- стимулюванню креативного підходу до професійної діяльності.

Таким чином, подальший виклад зосереджено на представленні тренінгової програми, спрямованої на формування у студентів цілісної системи психологічних якостей, необхідних для розвитку підприємницької активності.

**Мета тренінгу** полягає в тому, щоб розвинути у студентів психологічні якості, які сприяють формуванню схильності до підприємництва. Програма спрямована на зміцнення впевненості у власних силах, здатності брати відповідальність за власні рішення, підвищення толерантності до

невизначеності, розвиток креативності та уміння конструктивно працювати з ризиками.

У результаті тренінгу студенти зможуть більш усвідомлено оцінювати свої можливості, генерувати й реалізовувати професійні ініціативи та ефективніше діяти в умовах змін.

**Завдання тренінгу** полягають у тому, щоб допомогти студентам краще зрозуміти свій підприємницький потенціал. Тренінг готує їх до прийняття рішень у ситуаціях невизначеності, вчить ініціювати власні ідеї та доводити їх до реалізації. Також він спрямований на розвиток уміння ефективно діяти в змінних умовах, посилення внутрішньої мотивації та відповідальності за отримані результати.

**Очікується, що після проходження тренінгу** студенти стануть більш впевненими у власних можливостях та реалістичніше оцінюватимуть свій підприємницький потенціал. Вони зможуть краще орієнтуватися в ситуаціях невизначеності, приймати виважені рішення та не уникати помірному ризику. Студенти навчаться генерувати та оцінювати ідеї, пробувати себе в різних формах ініціативності й відповідальніше ставитися до реалізації власних задумів. Також очікується зростання їхньої внутрішньої мотивації до професійного розвитку й більш активне ставлення до можливостей, які відкриваються перед ними в освітньому та професійному середовищі.

**Цільовою аудиторією** розробленої програми тренінгу є студенти закладів вищої освіти, які проявляють інтерес до професійного саморозвитку та розглядають можливість реалізації себе в підприємницькій діяльності.

Зміст тренінгу побудований на результатах емпіричного дослідження, яке виявило недостатню сформованість окремих психологічних чинників, важливих для підприємницької активності. Передусім це низька потреба в автономії, обмежена готовність діяти в умовах невизначеності та значна варіативність рівня креативності серед студентів. Саме ці напрями й стали основою для змістовного наповнення тренінгу.

.Розроблений тренінг є комплексною програмою психологічного й освітнього розвитку, спрямованою на формування та зміцнення підприємницької схильності серед студентів у сучасних умовах воєнного часу. Його структура ґрунтується на результатах емпіричного дослідження, яке засвідчило низьку вираженість окремих психологічних чинників. Визначило ключові напрями, що потребують цілеспрямованого розвитку зокрема самоефективність, здатність діяти в умовах невизначеності, ініціативність і креативність.

Особливістю програми є її врахування специфічних викликів, з якими стикається студентська молодь під час війни: підвищений стрес, нестабільність і невизначеність майбутнього. Тренінг спрямований на розвиток внутрішніх ресурсів, формування впевненості у власних можливостях та підтримку активної позиції у прийнятті рішень. Він об'єднує психологічні техніки, елементи підприємницького мислення та практичні вправи, створюючи безпечний простір для набуття навичок, необхідних для реалізації власних ідей і підприємницьких ініціатив.

**Перший блок** створює базу для формування підприємницького мислення у студентів. На цьому етапі учасники дізнаються, хто такий підприємець, які риси йому властиві та яке мислення допомагає діяти ефективно. Вони також починають замислюватися над тим, як самі ставляться до відповідальності та контролю власного життя. Основна мета модуля розвинути інтернальний локус контролю та допомогти студентам перейти від пасивного очікування змін до активного прийняття рішень. Це створює фундамент для подальшого розвитку підприємницьких умінь і формує установку на особисту відповідальність за свій професійний та життєвий шлях.

**Другий блок** спрямований на розвиток самоефективності та здатності діяти в умовах невизначеності. Він допомагає студентам проаналізувати власний досвід успіхів і труднощів. Учасники дізнаються, від чого залежить впевненість у своїх можливостях, та вчаться планувати реальні кроки до професійних і підприємницьких цілей. У межах модуля студенти знайомляться

з теорією самоефективності А. Бандури. Вони розглядають приклади українських підприємців, які подолали серйозні виклики. Також виконують когнітивні вправи, що допомагають замінювати неефективні переконання більш конструктивними.

Особлива увага приділяється формуванню внутрішньої опори. Студенти вчаться переходити від мислення “я не зможу” до підходу “я спробую і навчусь”. Окрема частина роботи присвячена тому, як розбивати великі цілі на послідовні, досяжні кроки.

**Третій блок** спрямований на формування зрілого ставлення до ризику. Він також розвиває вміння приймати рішення в умовах невизначеності. У цьому блоці студенти досліджують власні страхи, пов’язані з бізнесом. Вони знайомляться з психологічними механізмами оцінки ризику. Також вчаться розрізняти імпульсивні та зважені рішення.

Практична частина містить ділові ігри та ситуаційні вправи. Вони моделюють реальні підприємницькі виклики. Серед них прийняття рішень за неповної інформації, розробка альтернативних сценаріїв розвитку проекту та створення планів дій у разі несприятливих подій.

Наприкінці модуля проводиться рефлексія. Студенти аналізують власні емоційні реакції на ризик. Вони також опановують стратегії управління стресом. Таким чином, третій модуль допомагає студентам впевненіше взаємодіяти з невизначеністю. Він розвиває психологічну стійкість і готує їх до прийняття рішень.

**Четвертий модуль** акцентує увагу на розвитку комунікативних умінь і навичок нетворкінгу, які є ключовими для формування соціального капіталу підприємця. У цьому блоці студенти знайомляться з тим, як екстраверсія та поступливість впливають на ефективність взаємодії, вчаться презентувати власні ідеї у стислому та переконливому форматі, а також практикують конструктивні переговори з потенційними партнерами чи інвесторами.

Завдяки ролевим і комунікативним вправам учасники тренінгу опановують техніки аргументації, відстоювання власної позиції та створення професійних

контактів. Фінальний блок модуля спрямований на саморефлексію, оцінку динаміки особистих змін і визначення напрямів подальшого саморозвитку.

Вибір саме цих тем зумовлений їхньою значущістю для формування підприємницького потенціалу студентів та розвитком тих психологічних характеристик, які, згідно з отриманими емпіричними даними, потребують найбільшої уваги та підтримки.

Тренінг має загальну тривалість 8 академічних годин і складається з чотирьох занять по 2 години. Такий формат є оптимальним: він дозволяє зберігати робочу динаміку, не перевантажуючи студентів, і створює умови для поступового засвоєння матеріалу та відпрацювання навичок.

Після проходження тренінгу очікується, що студенти:

- мають краще усвідомлювати власні психологічні ресурси та бар'єри, пов'язані з підприємницькою діяльністю;
- підвищать рівень впевненості у власних діях та здатності досягати поставлених цілей;
- стануть більш стійкими до невизначеності та ситуацій, що містять ризик;
- покращать комунікативні та презентаційні навички, важливі для реалізації проєктів і бізнес-ідей.

Завдяки структурованому підходу тренінг сприяє формуванню в студентів більш активної та проактивної позиції. Він також допомагає розвинути компетентності, необхідні для успішної підприємницької діяльності.

**Назва тренінгу** “StartUp Mindset: від ідеї до дії”

**Основна мета тренінгової програми:** Розвиток психологічних компетенцій, необхідних для підприємницької діяльності

**Загальна тривалість тренінгу:** 8 академічних годин (4 заняття по 2 години).

**Програма складається з 4 тематичних блоків:**

**Блок 1: Психологія підприємницького мислення**

**Тривалість:** 2 академічні години (90 –100 хвилин активної роботи)

**Орієнтація:** блок орієнтован навчити студента усвідомлювати, що його успіх чи невдача залежать від його власних дій та рішень, а не від зовнішніх обставин чи везіння. Також, здійснити психологічний перехід від позиції жертви – це не моя провина/це неможливо, до позиції активного суб'єкта – я контролюю/я знайду рішення.

### **Блок 2: Формування самоефективності та дії**

**Тривалість:** 2 академічні години (90–100 хвилин активної роботи)

**Орієнтація:** другий блок орієнтований на те, щоб внутрішня впевненість перетворювалася на реальні дії, які поступово наближають студента до підприємницької активності.

### **Блок 3: Ризик, Ресурс та Рішення**

**Тривалість:** 2 академічні години (90–100 хвилин активної роботи)

**Орієнтація:** блок спрямований на те, щоб забезпечити психологічну готовність студентів до функціонування в умовах невизначеності, ризику та високої емоційної напруги. Тому що, це є невід'ємною частиною підприємництва, особливо в сучасних умовах.

### **Блок 4: Комунікація та нетворкінг**

**Тривалість:** 2 академічні години (90–100 хвилин активної роботи)

**Орієнтація:** блок спрямований на те, щоб поєднати внутрішню психологічну готовність студента із зовнішньою активністю, яка є необхідною для реальної підприємницької діяльності.

#### **Конкретні завдання тренінгу:**

1. **Формування базового психологічного ресурсу.** Допомогти учасникам зрозуміти, що результат їхніх дій залежить від них самих. Це основа для того, щоб почати проявляти ініціативу, брати відповідальність і не чекати, поки хтось або щось “зробить за мене”.

2. **Розвиток впевненості у власних силах.** Навчити студентів вірити, що вони справді здатні зробити перші конкретні кроки у підприємстві. Показати, що невдача – це не кінець, а досвід, з якого можна рухатися далі.

3. **Психологічна стійкість і робота з ризиком.** Підвищити готовність діяти навіть у складних та непередбачуваних ситуаціях. Дати інструменти, які допоможуть приймати рішення під стресом, планувати наперед і не “зависати” у моменти невизначеності.

4. **Комунікація та практична взаємодія.** Навчити студентів чітко та впевнено презентувати свої ідеї, аргументувати свою позицію й вести діалог так, щоб знаходити спільні рішення. Це допоможе перетворювати внутрішню впевненість у реальні контакти, можливості та результати.

#### **Зв'язок з дослідженням.**

Застосування програми базується на результатах дослідження, які вказують, що жодна окрема риса особистості не має статистично значущого впливу на схильність студентів до підприємництва. Саме тому тренінг зосереджується не на окремих якостях, а на розвитку загальної системи мислення й поведінки, яка в комплексі підсилює підприємницьку активність.

Попри статистичну незначущість окремих факторів, самоефективність продемонструвала один із найбільших позитивних коефіцієнтів у моделі. Це свідчить про її ключову роль: саме вона забезпечує перехід від усвідомлення власного контролю до реальних дій, а також здатності рухатися вперед попри труднощі. Тому окремий модуль програми спрямований на зміцнення самоефективності та формування досвіду успішних дій.

Умови воєнного часу вимагають від молоді підвищеної адаптивності, стресостійкості та вміння приймати рішення в нестабільних обставинах. Незважаючи на те, що нейротизм також не був значущим предиктором, вплив стресу й ризику залишається неминучим. Тому тренінг включає блоки, які навчають толерантності до ризику, стратегічному плануванню та емоційній саморегуляції.

Окрему увагу приділено комунікації та нетворкінгу. Результати дослідження показали, що саме практичні навички взаємодії дозволяють студентам застосовувати риси екстраверсії та поступливості для налагодження контактів, пошуку партнерів і презентації власних ідей. Коли внутрішня впевненість підкріплюється комунікативними вміннями, вона перетворюється на реальні підприємницькі дії та результати.

Таким чином, тренінг спрямований на посилення тих внутрішніх чинників, які поодиночі не впливають на схильність до підприємництва, але у взаємодії формують її цілісну основу (ДОДАТОК Д).

### **Висновки до розділу 3**

У третьому розділі було досліджено, які саме психологічні чинники впливають на те, чи схильний студент до підприємництва, а також визначено, наскільки добре в них сформовані основні підприємницькі якості. Результати дослідження засвідчили, що більшість студентів демонструють середній рівень підприємницької активності, що вказує на наявність значного потенціалу для подальшого розвитку цих якостей.

Установлено, що підприємницька активність студентів формується не окремими рисами особистості, а комплексом психологічних установок, мотиваційних, емоційно-вольових та когнітивних характеристик. Кореляційний аналіз виявив окремі взаємозв'язки між особистісними рисами та психологічними показниками (зокрема між нейротизмом і тривожністю, сумлінністю та самоефективністю), однак результати регресійного аналізу показали відсутність статистично значущого внеску будь-якої окремої риси у формування загального показника підприємницької активності.

Разом із тим встановлено, що студенти відчують труднощі у сферах, пов'язаних із подоланням страху невдачі, прийняттям рішень у ситуаціях ризику та у комунікативних аспектах підприємницької діяльності. Наявність цих труднощів підтверджує потребу у спеціально розроблених освітніх та

психологічних інтервенціях, спрямованих на формування системи підприємницьких установок та навичок.

На основі отриманих результатів було розроблено програму спрямовану на розвиток підприємницьких компетентностей у студентів. Програма включає розвиток:

- внутрішнього локусу контролю, як бази для формування відповідальності;
- адекватної самоефективності для переходу від наміру до дії;
- психологічної стійкості та толерантності до ризику, необхідних для функціонування в умовах невизначеності;
- комунікативних навичок, презентації ідей, нетворкінгу.

## ВИСНОВКИ

1. Теоретично проаналізовано наукові підходи до розуміння поняття підприємництво як професійної діяльності. Таким чином, підприємництво – це самостійна ініціативна діяльність, спрямована на створення нової економічної чи соціальної цінності шляхом використання можливостей, впровадження інновацій та прийняття обґрунтованого ризику. Воно ґрунтується на поєднанні особистісних ресурсів, креативного мислення, здатності організовувати діяльність і нести відповідальність за її результати.

На цій основі теоретично уточнено поняття схильності до підприємництва, яка розглядається як набір характеристик, що включає високу потребу в досягненнях та автономії, творчої схильності, готовності до ризику та внутрішній локус контролю.

Проаналізовано психологічні чинники схильності особистості до підприємництва, які групуються на особистісні риси та особливості самосвідомості (когнітивні, мотиваційно-регуляторні та поведінкові).

Обґрунтовано особистісні чинники схильності до підприємництва в пізній юності та ранній дорослості, якими є особистісна і професійна самоефективність, екстраверсія, відкритість досвіду, сумлінність, поступливість.

На основі теоретичного аналізу проблеми психологічної детермінації схильності особистості до підприємництва, розроблено теоретичну модель психологічних чинників схильності студентської молоді до підприємництва. Модель охоплює особистісні риси та особливості самосвідомості. До особистісних рис належать екстраверсія, сумлінність, відкритість, поступливість, емоційна стабільність. Особливості самосвідомості включають в себе інтолерантність до невизначеності, самоефективність та локус контролю.

2. Емпіричне порівняння студентів і підприємців показало високий та відносно однорідний рівень загальної підприємницької схильності в обох групах ( $M_{\text{студ.}}=6.20$ ;  $M_{\text{підпр.}}=6.37$ ) (30.58 проти 30.13 у студентів). Це свідчить про наявність значного підприємницького потенціалу у студентської

молоді. Разом з тим, підприємці продемонстрували вищий рівень Внутрішнього локусу контролю ( $M=7.00$ ), ніж у студентів ( $M=5.90$ ). А також, вищий рівень Схильності до виваженого ризику ( $M=5.92$ ) порівняно зі студентами ( $M=5.30$ ). Саме ці психологічні характеристики, найімовірніше, відрізняють діючих підприємців від тих, хто лише має підприємницькі передумови.

3. Емпіричне порівняння психологічних чинників схильності студентів та підприємців до підприємництва показало, що обидві групи мають подібні показники мотивації досягнення, креативності та готовності до виваженого ризику. Проте між групами виявлено важливі відмінності. Підприємці мають більш гнучкий та адаптивний локус контролю. Натомість студенти демонструють вищу інтернальність, яка за умов недостатнього досвіду може посилювати страх помилки та стримувати ініціативність.

Кореляційний та регресійний аналізи показали, що жоден окремий психологічний чинник у студентів не має статистично значущого впливу на схильність до підприємництва. Це означає, що схильність до підприємництва не визначається однією рисою, а формується як комплекс взаємодіючих характеристик.

Попри відсутність значущих зв'язків, були виявлені психологічно важливі тенденції. Найбільш вираженою рисою у студентів виявилася *Потреба досягнення*, яка є потужною мотиваційною передумовою для підприємництва.

У підприємців найвищим є показник *Внутрішнього локусу контролю*. Це відображає їхню зрілість у прийнятті відповідальності за результати діяльності.

Окремої уваги заслуговує показник *Самоефективності* у студентів, який продемонстрував помірний позитивний зв'язок із *Підприємницькою активністю*. Це свідчить про те, що віра у власні можливості є важливим ресурсом саме для студентської молоді: вона підсилює готовність діяти, долати труднощі та брати на себе ризики.

Водночас у студентській вибірці виявлено слабкий негативний зв'язок між *Загальною інтернальністю* та *Підприємницькою схильністю*. Це означає, що прагнення студентів покладатися лише на власні зусилля в умовах браку

досвіду може підвищувати страх помилки. Це також може знижувати готовність до ризику та стримувати ініціативність. На цьому етапі розвитку інтернальність ще не виконує функцію ресурсу, як це зазвичай спостерігається у зрілих підприємців.

Узагальнюючи, можна зробити висновок, що студенти мають достатній підприємницький потенціал, але він проявляється нерівномірно й потребує системного розвитку. Саме це обґрунтовує необхідність спеціальних тренінгових програм, спрямованих на формування цілісного комплексу психологічних компетентностей, а не окремих рис.

4) На основі теоретичного та емпіричного дослідження розроблено програму тренінгу з розвитку схильності студентів до підприємництва. Необхідність такої програми зумовлена тим, що попри наявний підприємницький потенціал, у студентів недостатньо сформовані окремі психологічні передумови, важливі для підприємницької схильності. Найбільш помітними є низька потреба в автономії, слабка готовність працювати в умовах невизначеності та неоднорідність показників креативності серед студентів. Аналіз також показав, що жоден окремий чинник не має статистично значущого впливу на схильність студентів до підприємництва, що підкреслює необхідність цілісного розвитку комплексу підприємницьких якостей, а не окремих рис.

Умови воєнного стану підсилюють потребу у програмах, які допомагають студентам справлятися зі стресом, підвищувати впевненість у власних силах та розвивати комунікативні навички. Тому була створена тренінгова програма, що поєднує психологічні вправи, елементи підприємницького мислення та практичні завдання.

Тренінг “StartUp Mindset: від ідеї до дії” – це програма, спрямована на розвиток основних підприємницьких умінь у студентів. Вона допомагає формувати відповідальність і активну життєву позицію, розвивати впевненість у власних силах, вчитися діяти в умовах невизначеності, працювати з ризиками та покращувати комунікативні навички й уміння будувати професійні зв’язки.

Структура тренінгу побудована так, щоб поступово розвивати психологічні якості, які разом підсилюють готовність молоді до підприємницької діяльності.

Таким чином, розроблена програма відповідає виявленим емпіричним потребам студентів, компенсує недостатньо сформовані компоненти їхнього підприємницького потенціалу та може бути ефективним інструментом професійного й особистісного розвитку в умовах сучасних соціальних викликів.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

- Барко, В. І., Остапович, В. П., & Барко, В. В. (2018). Можливості використання «Опитувальника великої п'ятірки» психологами Національної поліції України. *Науковий вісник ХДУ. Серія «Психологічні науки», 2(3), 181–186.*
- Вдовиченко, О. (2021). Порівняння схильності до ризику в підлітковому та юнацькому віці. *Психологія: Реальність і перспективи. Збірник наукових праць РДГУ, 16, 47–55.*
- Галецька, І. І. (2003). Самоефективність у структурі соціально-психологічної адаптації. *Вісник Львівського університету. Серія «Філософські науки», (5), 433–442.*
- Галецька, І. І. (2015). *Клініко-психологічне дослідження: Навчальний посібник.* Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка.
- Громова, Г. М. (2021). Інструменти вимірювання толерантності до невизначеності. адаптація тесту «шкала інтолерантності до невизначеності» Н. карлетона. *Наукові студії із соціальної та політичної психології, 47(50), 114–127.*
- Карамушка, Л. М., & Худякова, Н. Ю. (2011). *Мотивація підприємницької діяльності: Монографія.* Споллом.
- Карамушка, Л. М., Креденцер, О. В., Терещенко, К. В., & Ін. (2015). *Психологічні детермінанти розвитку організаційної культури* (Л. М. Карамушка, Ред.). Педагогічна думка.
- Кейнс, Д. М. (2013). *Загальна теорія зайнятості, процента і грошей.* Наш Формат.
- Коkun, О. М., Пішко, І. О., Лозінська, Н. С., Копаниця, О. В., & Малхазов, О. Р. (2011). *Збірник методик для діагностики психологічної готовності військовослужбовців військової служби за контрактом до діяльності у складі миротворчих підрозділів: Методичний посібник.* НДЦ ГП ЗСУ.
- Коkun, О. М., Пішко, І. О., Лозінська, Н. С., & Олійник, В. О. (2023). *Психодіагностика лідерських якостей військовослужбовців : Метод. посіб. ТОВ «7БЦ».*

- Марченко, В. М. (2022). *Основи підприємницької діяльності*. КПІ ім. Ігоря Сікорського.
- Москаленко, В. В. (2003). Підприємництво як предмет дослідження економічної психології. *Актуальні проблеми психології*, 1(11), 17–20.
- Москаленко, В. В. (2013а). Підприємливість як міра економічної соціалізованості особистості ринкової економіки. У *Соціалізація особистості: Монографія*(с. 375–381). Фенікс.
- Москаленко, В. В. (2013б). *Соціалізація особистості*. Фенікс.
- Москаленко, В. В., & Сила, Т. І. (2018). Підприємливість як творчість. *Актуальні проблеми психології*, 1(48), 38–45.
- Пачковський, Ю. Ф. (2006). *Психологія підприємництва: Навчальний посібник*. Каравела.
- Про підприємництво. № 698-ХІІ § (1998). Закон України «Про підприємництво». <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12/ed19980307>
- Худякова, Н. Ю. (2008). *Психологічні особливості мотивації підприємницької діяльності*. Інститут психології ім. Г. С. Костюка АПН України.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-t](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-t)
- Akhtar, A., Topping, K., & Ria, H. T. (2009). Entrepreneurial inclinations of prospective teachers. *New Horizons in Education*, 56(2), 4.
- Allinson, C. W., & Hayes, J. (1996). The cognitive style index: A measure of intuition-analysis for organizational research. *Journal of Management Studies*, 33(1), 119–135. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1996.tb00801.x>
- Amabile, T. M. (1996). *Creativity in context: Update to “the social psychology of creativity”*. Westview Press. <https://psycnet.apa.org/record/1996-97996-000>
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84(2), 191–215.

- Barbosa, R. E. (2012). Empreendedorismo: Seu desenvolvimento, como é o seu ensino, e a sua importância aos jovens. *Caderno de Administração*, 7(2), 1–6. <https://revistas.pucsp.br/index.php/caadm/article/view/27391/28655>
- Baron, R. A. (2004). The cognitive perspective: A valuable tool for answering entrepreneurship's basic "why" question. *Journal of Business Venturing*, 19(2), 221–239.
- Baron, R. A. (2008). The role of affect in the entrepreneurial process. *Academy of Management Review*, 33(2), 328–340.
- Baum, J. R., Frese, M., & Baron, R. A. (2007). *The psychology of entrepreneurship*. Lawrence Erlbaum Associates.
- Baum, J. R., Frese, M., Baron, R. A., & Katz, J. A. (2007). Entrepreneurship as an area of psychology study: An introduction. Y J. R. Baum, M. Frese & R. A. Baron (Eds.), *The psychology of entrepreneurship* (c. 1–18). Lawrence Erlbaum Associates.
- Baum, J. R., & Locke, E. A. (2004). The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to subsequent venture growth. *Journal of Applied Psychology*, 89(4), 587–598.
- Betz, N. E., & Hackett, G. (1986). Applications of self-efficacy theory to understanding career choice behavior. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 4(3), 279–289. <https://doi.org/10.1521/jscp.1986.4.3.279>
- Bodell, R. W., Rabbior, G., & Smith, L. W. (1991). *Entrepreneurship: The spirit of adventure*. Harcourt Brace Jovanovich.
- Bolton, D. L., & Lane, M. D. (2012). Individual entrepreneurial orientation: Development of a measurement instrument. *Education + Training*, 54(2/3), 219–233. <https://doi.org/10.1108/00400911211210314>
- Brandstätter, H. (2011). Personality aspects of entrepreneurship: A look at five meta-analyses. *Personality and Individual Differences*, 51, 222–230.
- Brockhaus, R. H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23(3), 509–520.

- Busenitz, L. W., & Barney, J. B. (1997). Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making. *Journal of Business Venturing*, *12*(1), 9–30.
- Caird, S. (1988). *A review of methods of measuring enterprising attributes*. Durham University Business School.
- Caird, S. (1991). Testing enterprising tendency in occupational groups. *British Journal of Management*, *2*(4), 177–186.
- Campbell, C. A. (1992). A decision theory model for entrepreneurial acts. *Entrepreneurship Theory and Practice*, *17*(1), 21–27.
- Cantillon, R. (1755a). *Essai sur la nature du commerce en général*. Institut Coppet.
- Cantillon, R. (1755b). *Essay on the nature of general commerce*(H. Higgs, Пер.). Macmillan.
- Cantillon, R. (1931). *Essai on the nature of trade in general*(H. Higgs, Пер.). Macmillan.
- Carland, J. W., Hoy, F., & Carland, J. A. C. (1988). Who is an entrepreneur? Is a question worth asking. *American Journal of Small Business*, *12*(4), 33–39.
- Carleton, R. N., Norton, M. A. P. J., & Asmundson, G. J. G. (2007). Fearing the unknown: A short version of the Intolerance of Uncertainty Scale. *Journal of Anxiety Disorders*, *21*(1), 105–117. <https://doi.org/10.1016/j.janxdis.2006.03.014>
- Chang, J. C., Wu, Y. T., & Ye, J. N. (2022). A study of graduate students' achievement motivation, active learning, and active confidence based on relevant research. *Frontiers in Psychology*, *13*, 915770. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.915770>
- Chelariu, C., Brashear, T. G., Osmonbekov, T., & Zait, A. (2008). Entrepreneurial propensity in a transition economy: Exploring micro-level and meso-level cultural antecedents. *Journal of Business & Industrial Marketing*, *23*(6), 405–415. <https://doi.org/10.1108/08858620810894454>
- Cho, Y. H., & Lee, J. H. (2018). Entrepreneurial orientation, entrepreneurial education and performance. *Asia Pacific Journal of Innovation and*

- Entrepreneurship*, 12(2), 124–134. <https://doi.org/10.1108/APJIE-05-2018-0028>
- Chye Koh, H. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: A study of Hong Kong MBA students. *Journal of Managerial Psychology*, 11(3), 12–25.
- Costa, P. T., & McCrae, R. R. (1992). *Revised NEO Personality Inventory and NEO Five-Factor Inventory professional manual*. PAR.
- Cromie, S. (2000). Assessing entrepreneurial inclinations: Some approaches and empirical evidence. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 9(1), 7–30.
- Cunningham, J., & Lischeron, J. (1991). Defining entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 29, 45–61.
- Dembytska, N. M. (2016). Metodolohichni osnovy rozvytku ekonomichnoi kultury dytyny [Methodological basis of the development of children's economic culture]. *Fundamental and Applied Researches in Practice of Leading Scientific Schools*, 1(13), 266–274.
- Dinesh, N. (1992). An exploratory study of the dye-stuffs industry in Ahmedabad. *Y Entrepreneurship and the growth of firms*(c. 37–74).
- Douglas, E. J., & Shepherd, D. A. (2002). Self-employment as a career choice: Attitudes, entrepreneurial intentions, and utility maximization. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(3), 81–90.
- Drucker, P. (1985). *Innovation and entrepreneurship*. Harper & Row.
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and entrepreneurship: Practice and principles*. Harper & Row.
- Dugas, M. J., Freeston, M. H., & Ladouceur, R. (1997). Intolerance of uncertainty and problem orientation in worry. *Cognitive Therapy and Research*, 21(6), 593–606. <https://doi.org/10.1023/A:1021890322153>
- Engle, E. D., Mah, J., & Sadri, G. (1997). An empirical comparison of entrepreneurs and employees: Implications for innovation. *Creativity Research Journal*, 10(1), 45–49.

- Entrialgo, M., Fernandez, E., & Vazquez, C. (2000). Characteristics of managers as determinants of entrepreneurial orientation: Some Spanish evidence. *Enterprise and Innovation Management Studies*, 1(2), 187–205.
- Erdem, F. (2001). A cultural approach toward risk-taking propensity and tolerance for ambiguity of entrepreneurs. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 2, 43–61.
- Gangaiah, B., & Juturu, V. (2014). Impact of Indian management education in developing entrepreneurial aspirations. *Asia Pacific Journal of Research*, 4.
- Gelard, P., & Eskandari, K. (2011). Impact of some contextual factors on entrepreneurial intention of university students. *African Journal of Business Management*, 5(26), 10707–10717.
- Gilad, B. (1982). On encouraging entrepreneurship: An interdisciplinary analysis. *Journal of Behavioral Economics*, 11(1), 132–163.
- Goss, D. (2008). Enterprise ritual: A theory of entrepreneurial emotion and exchange. *British Journal of Management*, 19(2), 120–137.
- Graziano, W. G., & Eisenberg, N. (1997). Agreeableness. *Y Elsevier eBooks*(c. 795–824). <https://doi.org/10.1016/b978-012134645-4/50031-7>
- Hackett, G. (1995). Self-efficacy in career choice and development. *Y A. Bandura (Ред.), Self-efficacy in changing societies*(c. 232–258). Cambridge University Press.
- Hansemark, O. C. (1998). The effects of an entrepreneurship programme on need for achievement and locus of control of reinforcement. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 4(1), 28–50.
- Hawley, F. B. (1882). The risk theory of profit. *The Quarterly Journal of Economics*, 6, 278–289.
- Hawley, F. B. (1893). The risk theory of profit. *Quarterly Journal of Economics*, 7(4), 459–479.
- Hayek, F. A. (1978). *New studies in philosophy, politics, economics and the history of ideas*. University of Chicago Press.
- Hayek, F. A. (1989). *The fatal conceit: The errors of socialism*(W. W. I. Bartley, Ред.). University of Chicago Press.

- Heydayati, M., Dugas, M. J., Buhr, K., & Francis, K. (2003). The relationship between intolerance of uncertainty and the interpretation of ambiguous and unambiguous information. *Y Annual convention of the association for advancement of behaviour therapy*.
- Hisrich, R. D. (1985). Entrepreneurship. *Y J. B. & R. M. (Ред.), Entrepreneurship development: Text and cases*. Excel Books.
- House, R. J., Shane, S. A., & Herold, D. M. (1996). Rumors of the death of dispositional research are vastly exaggerated. *Academy of Management Review, 21*(1), 203–224.
- Jerusalem, M., & Mittag, W. (1995). Self-efficacy in stressful life transitions. *Y A. Bandura (Ред.), Self-efficacy in changing societies*(c. 177–201). Cambridge University Press.
- Judge, T. A., Bono, J. E., Ilies, R., & Gerhardt, M. W. (2002). Personality and leadership: A qualitative and quantitative review. *Journal of Applied Psychology, 87*(4), 765–780. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.87.4.765>
- Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge University Press.
- Katz, J. A. (1988). Intentions, hurdles, and start-ups: An analysis of entrepreneurial follow-through. *Y Frontiers of entrepreneurship research*. Babson College.
- Khanduja, D., & Kaushik, P. (2009). Exploring education-driven entrepreneurship in engineering graduates in India. *International Journal of Continuing Engineering Education and Life-Long Learning, 19*(2/3), 256–270. <https://doi.org/10.1504/IJCEELL.2009.025032>
- Koh, H. C. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: A study of Hong Kong MBA students. *Journal of Managerial Psychology, 11*(3), 12–25. <https://doi.org/10.1108/02683949610113566>
- Krueger, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing, 15*(5--6), 411–432.
- Krumboltz, J. D. (1976). A social learning theory of career selection. *The Counseling Psychologist, 6*(1), 71–81.

- Kuratko, D. F. (1997). Entrepreneurial leadership in the 21st century. *Journal of Leadership Studies*, 3(2), 1–10.
- Lahey, B. B. (2009). Public health significance of neuroticism. *American Psychologist*, 64(4), 241–256. <https://doi.org/10.1037/a0015309>
- Leone, C., & Burns, J. (2000). The measurement of locus of control: Assessing more than meets the eye? *The Journal of Psychology*, 134(1), 63–76.
- Littunen, H. (2000). Entrepreneurship and the characteristics of the entrepreneurial personality. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 6(6), 295–309.
- Manimala, M. J. (1992). Entrepreneurial heuristics. *Journal of Business Venturing*, 7(6), 477–504.
- Marchenko, V. M. (2022). *Osnovy pidpriemnytskoi diialnosti*. KPI im. Ihoria Sikorskoho.
- McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. Van Nostrand.
- McCrae, R. R., & Costa, P. T. (1997). Personality trait structure as a human universal. *American Psychologist*, 52(5), 509–516. <https://doi.org/10.1037/0003-066x.52.5.509>
- Mueller, S. L., & Thomas, A. S. (2000). Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing*, 16(1), 51–75.
- Mueller, S. L., & Thomas, A. S. (2001). Culture and entrepreneurial potential. *Journal of Business Venturing*, 16(1), 51–72.
- Murray, H. A. (1938). *Explorations in personality: A clinical and experimental study of fifty men of college age*. Oxford University Press.
- Pervin, L. A. (1994). A critical analysis of current trait theory. *Psychological Inquiry*, 5(2), 103–113.
- Pickens, J. (2005). Attitudes and perceptions. *Y Organizational behavior in health care*(c. 43–75). Jones & Bartlett Publishers.

- Rauch, A., & Frese, M. (2000). Psychological approaches to entrepreneurial success: A general model and an overview of findings. *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, 15, 101–141.
- Rauch, A., & Frese, M. (2007). Let's put the person back into entrepreneurship research. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 16(4), 353–385.
- Reynolds, P. D. (1995). Who starts new firms? Linear additive versus interaction-based models. *V Babson-Kauffman entrepreneurship research conference*.
- Roberts, B. W., Kuncel, N. R., Shiner, R., Caspi, A., & Goldberg, L. R. (2007). The power of personality: The comparative validity of personality traits, socioeconomic status, and cognitive ability for predicting important life outcomes. *Perspectives on Psychological Science*, 2(4), 313–345. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6916.2007.00047.x>
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1), 1–28.
- Sagie, A., & Elizur, D. (1999). Achievement motive and entrepreneurial orientation: A structural analysis. *Journal of Organizational Behavior*, 20(3), 375–387.
- Say, J.-B. (1971). *A treatise on political economy*. Augustus M. Kelley.
- Schein, E. H. (1978). *Career dynamics*. Addison-Wesley.
- Scherer, R. F., Brodzinski, J. D., & Wiebe, F. A. (1989). Entrepreneurship career selection and gender: A socialization approach. *Journal of Small Business Management*, 27(2), 37–44.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, socialism and democracy*. Harper.
- Shapiro, A. (1982). Social dimensions of entrepreneurship. *V C. A. Kent, D. Sexton & K. H. Vesper (Ред.), The encyclopedia of entrepreneurship*(с. 72–90). Prentice-Hall.
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. W. Strahan and T. Cadell.

- Sombart, W. (1902). *Der Bourgeois: Zur Geistesgeschichte des modernen Wirtschaftsmenschen*. Duncker & Humblot.
- Sternberg, R. J., & Lubart, T. I. (1999). The concept of creativity: Prospects and paradigms. Y R. J. Sternberg (Ред.), *Handbook of creativity*(c. 3–15). Cambridge University Press.
- Stevenson, H. H., & Jarillo, J. C. (1990). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, *11*(5), 17–27.
- Teoh, H. Y., & Foo, S. L. (1997). Moderating effects of tolerance for ambiguity and risk-taking propensity on the role conflict–perceived performance relationship: Evidence from Singaporean entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, *12*, 67–81.
- Thomas, A. S., & Mueller, S. L. (2000). A case for comparative entrepreneurship: Assessing the relevance of culture. *Journal of International Business Studies*, *31*(2), 287–301.
- Tosi, H. L., & Pilati, M. (1977). *Managing organisational behaviour: Individuals, teams, organisation and management*. EE Publishing.
- Turgot, A.-R.-J. (1766). *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses*.
- Van Ness, R. K., & Seifert, C. F. (2016). A theoretical analysis of the role of characteristics in entrepreneurial propensity. *Strategic Entrepreneurship Journal*, *10*(1), 89–96. <https://doi.org/10.1002/sej.1205>
- Weber, M. (1930). *The Protestant ethic and the spirit of capitalism*(T. Parsons, Пер.). Scribner.
- Zhao, H., Seibert, S. E., & Hills, G. E. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, *90*(6), 1265–1272.

## ДОДАТКИ

## ДОДАТОК А

**Тест на загальну міру схильності до підприємництва (GETtest)**  
(надрукований українською мовою Ю. Пачковський)

**Інструкція:** для кожного з 54 запитань нижче, будь ласка, виберіть відповідь, яка, на вашу думку, найбільш точно відображає вас. Обмежень у часі немає, тому уважно обмірковуюйте кожне питання і відповідайте відверто. Варіанти «скоріше погоджуюсь» та «скоріше не погоджуюсь».

Питання	скоріше погоджуюсь	скоріше не погоджуюсь
1. Я був би не проти рутинної роботи. за умови гарної зарплатні та хороших пенсійних перспектив.		
2. Мені подобається випробовувати себе та включатись в роботу в тих сферах, де до мене мало хто працював.		
3. Я не схильний вирізнитись та бути нестандартним		
4. Здібні люди, які не досягають успіху, зазвичай не використовують наданих їм шансів.		
5. Я рідко мрію.		
6. Я вважаю, це складно цілковито відключатись від роботи.		
7. Або ти від природи здібний, або ні, зусилля тут не мають жодного значення.		
8. Іноді мої ідеї людям здаються незвичними.		
9. Я б радше придбав лотерейний квиток, ніж взяв участь у змаганні.		
10. Мені подобаються виклики, які розвивають мої здібності, і я нудьгую від досить легких завдань.		

11. Я б віддав перевагу помірному доходу в стабільній роботі, ніж високому доходу в роботі, яка залежить від моєї продуктивності.		
12. На роботі я часто беруся за проекти та керую ними на свій розсуд, не зважаючи на думку інших.		
13. Багато поганих моментів, які переживають люди є наслідком невезіння.		
14. Іноді я обмірковую інформацію майже на межі одержимості, поки не знайду нових ідей та рішень.		
15. Якщо у мене виникають проблеми із завданням я залишаю його і переходжу до іншого.		
16. Коли я складаю плани, я майже завжди досягаю їх.		
17. Мені не подобаються несподівані зміни в моєму тижневому розпорядку.		
18. Якщо я прагну чогось досягти і шанси на успіх становлять 50/50, я готовий ризикнути.		
19. Я більшою мірою думаю про теперішнє та минуле, ніж про майбутнє.		
20. Якби в мене була хороша ідея для заробітку, я б приділив свій час і позичив гроші на її реалізацію.		
21. Для того, щоб добре розуміти суть роботи, я потребую великої кількості чітких інструкцій.		
22. Люди зазвичай отримують те, на що заслуговують.		
23. Я обережно ставлюся до нових ідей, гаджетів та технологій.		
24. Більш важливо добре виконати роботу, ніж намагатися догодити людям.		

25. Я намагаюся приймати те, що явища в моєму житті відбуваються з певної причини.		
26. Інші люди вважають, що я постійно вношу зміни і випробовую нові ідеї.		
27. Якщо існує ризик невдачі, я не братимусь за подібну роботу.		
28. Мене дратує, якщо люди не приходять на зустрічі вчасно.		
29. Перш ніж прийняти рішення, я б волів зібрати всі факти, незалежно від того, скільки часу це займе.		
30. Я рідко потребую чи прагну будь-якого супроводу, і обираю залишати свій власний внесок у роботу, яку виконую.		
31. Ви навряд чи досягнете успіху, не будучи в потрібний час у потрібному місці.		
32. Я б радше був достатньо вправним в кількох справах, ніж дуже вправним лише в одній.		
33. Я б радше працював з людиною, яка мені подобається, навіть якщо вона не дуже добре виконує роботу, ніж із людиною яка мені не подобається навіть якщо вона чудовий фахівець.		
34. Успіх – це результат важкої праці, а не везіння.		
35. Я надаю перевагу звичним методам роботи, ніж використовувати нові методи.		
36. Перш ніж прийняти важливе рішення я зазвичай швидко зважую плюси та мінуси, ніж витратити багато часу на роздуми.		
37. Я б волів працювати над завданням у команді, а не брати на себе відповідальність за нього особисто.		
38. Я б скоріше скористався можливістю, яка		

приведе до кращого результату, ніж надасть досвід, що мені обов'язково сподобається.		
39. Я зазвичай роблю те, чого від мене очікують, старанно дотримуючись інструкцій.		
40. Як на мене, досягнення того, чого ти прагнеш є справедливою винагородою за твої зусилля.		
41. Мені подобається так організувати своє життя, щоб все йшло гладко і за планом.		
42. Коли я постаю перед викликами, то більше думаю про те, як досягти успіху, ніж про можливі невдачі.		
43. Я переконаний: те, що трапляється зі мною в житті, визначене долею.		
44. Мені подобається бути в компанії з тими, хто мислить не так, як я.		
45. Мені важко просити інших людей про послуги.		
46. Я рано встаю, допізна затримуюсь або й не їм, якщо маю жорсткі терміни, аби певну роботу було виконано.		
47. Те, до чого ми звикли, зазвичай краще, ніж те, чого ми не знаємо.		
48. Мене дратує, коли керівництво чи колеги приписують собі мої досягнення.		
49. Невдачі людей рідко є наслідком їх помилкових суджень.		
50. Іноді я переповнений ідеями настільки, що це справляє на мене значний тиск.		
51. Мені легко розслабитися у відпустці і забути про роботу.		
52. Я отримую те, чого хочу від життя, тому що важко працюю, аби це забезпечити.		
53. Мені складніше пристосовуватися до змін,		

ніж слідувати рутинному розпорядку.		
54. Мені подобається починати цікаві проєкти, навіть поза гарантією, що зможу відшкодувати витрачені час або кошти.		

### “Ключ”

#### **Обработка результатів:**

Для кожного з п'яти чинників підраховується окремий бал. Це дозволяє скласти загальний профіль схильності до підприємництва респондента. Сума балів за всіма шкалами дає Загальний показник підприємницької активності.

#### **Шкали методики:**

1. Потреба в досягненні (Need for achievement)

Запитання: 1, 10, 19, 28, 37, 46, 6, 15, 24, 33, 42, 51

2. Потреба в автономії (Need for autonomy)

Запитання: 3, 12, 21, 30, 39, 48

3. Креативність (Creative tendency)

Запитання: 5, 14, 23, 32, 41, 50, 8, 17, 26, 35, 44, 53

4. Схильність до виваженого ризику (Calculated risk-taking)

Запитання: 2, 11, 20, 29, 38, 47, 9, 18, 27, 36, 45, 54

5. Локус контролю (Locus of control)

Запитання: 4, 13, 22, 31, 40, 49, 7, 16, 25, 34, 43, 52

#### **Інтерпретація результатів:**

1. Високий рівень (44-54 бали) – вказує на високу схильність до підприємницької діяльності та потенціал до започаткування й управління проєктами.

2. Середній рівень (27-43 бали) – свідчить про наявність деяких підприємницьких якостей, які можуть бути реалізовані за певних умов.

3. Низький рівень (0-26 балів) – вказує на те, що респонденту комфортніше працювати у структурованому середовищі під керівництвом інших.

**“Опитувальник Великої п’ятірки”**  
(в адаптації В. Барко)

**Інструкція:**

Оцініть ступінь прояву Ваших особистісних якостей за 5-бальною шкалою від 1 (якість відсутня або дуже слабо виражена) до 5 (якість виражена дуже яскраво).

дуже слабо виражена	слабо виражена	помірно виражена	досить виражена	виражена дуже яскраво
1	2	3	4	5

**Текст опитувальника**

*Про мене можна сказати що я людина, яка:*

№	Питання	1	2	3	4	5
1	Балакуча і комунікабельна					
2	Бачить недоліки інших					
3	Прагне робити все досконало і ретельно					
4	Засмучена, пригнічена					
5	Сповнена новими ідеями					
6	Замкнена і стримана					
7	Безкорисливо допомагає іншим					
8	Недостатньо старанна					
9	Спокійна і стресостійка					
10	Багато чим цікавиться					
11	Балакуча і комунікабельна					
12	Бачить недоліки інших					
13	Прагне робити все досконало і ретельно					
14	Засмучена, пригнічена					
15	Сповнена новими ідеями					

16	Замкнена і стримана					
17	Безкорисливо допомагає іншим					
18	Недостатньо старанна					
19	Спокійна і стресостійка					
20	Багато чим цікавиться					
21	Сповнена енергії					
22	Сперечається і свариться з іншими					
23	Надійна в роботі					
24	Напружена					
25	Творча і вдумлива					
26	Сповнена ентузіазму					
27	Здатна прощати					
28	Неорганізована					
29	Надмірно тривожна					
30	Має яскраву уяву					
31	Спокійна					
32	Із розвинутим почуттям естетичного, артистизму					
33	Довірлива					
34	Ледача					
35	Емоційно стійка, особливо не засмучується					
36	Винахідлива					
37	Позитивна і життєстверджуюча					
38	Холодна та байдужа					
39	Наполеглива у досягненні результату					
40	Схильна до раптових змін настрою					
41	Сором'язлива, стримана					
42	Делікатна й уважна майже до кожного					
43	Ефективна й продуктивна					

44	Зберігає спокій у напружених ситуаціях					
45	Добре справляється з одноманітною роботою					
46	Активна і товариська					
47	Різка і нестримана з іншими					
48	Усе планує і дотримується запланованого					
49	Легко нервується					
50	Любить розмірковувати, аналізувати ідеї					
51	Мало цікавиться мистецтвом					
52	Любить співпрацювати з іншими					
53	Легко відволікається					
54	Є витонченою у питаннях мистецтва, музики та літератури					

### Ключі до шкал опитувальника ОВП

Екстраверсія	1	6R	11	16	21R	26	31R	36		
Поступливість	2R	7	12R	17	22	27R	32	37R	42	
Сумлінність		8R	13	18R	23R	28	33	38	43R	
Нейротизм		9R	14	19	24R	29	34R	39		
Відкритість досвіду		10	15	20	25	30	35R	40	41R	44

Примітка: літерою R позначені реверсні шкали, в яких бал змінюється: 5 на 1; 1 на 5; 4 на 2; 2 на 4; бал 3 не змінюється.

Після підрахунку загальної кількості балів за кожною рисою, обчислюють її середній показник. Сумарний бал ділять на кількість тверджень у відповідній шкалі.

Отримані середні значення використовують для визначення рівня вираженості кожної риси: високого, середнього або низького. Чим вищий середній бал, тим сильніше проявлена відповідна характеристика. Низькі бали, навпаки, свідчать про менш виражену рису.

**Шкала загальної самоефективності Р. Шварцера і М. Єрусалема**  
(адаптація І. Галецька)

**Інструкція:**

Прочитайте, будь ласка, кожне твердження та вкажіть у реєстраційному бланку одну найбільш слушну відповідь стосовно ефективності Вашої діяльності (позначивши знаком “+” відповідну клітину)”.

ніколи	іноколи	переважно так	так, завжди
1	2	3	4

№	Питання	1	2	3	4
1	Я завжди можу вирішити складну проблему, якщо достатньо постараюся.				
2	Якщо хтось чинить мені опір, я завжди знайду спосіб досягнути свого.				
3	Мені легко дотримуватися своїх намірів для досягнення мети.				
4	Я переконаний, що успішно впораюся у несподіваних обставинах.				
5	Завдяки власній розважливості я впораюся в неочікуваній ситуації.				
6	Я здатний вирішити більшість проблем, якщо докладу необхідних зусиль.				
7	Я зберігаю спокій перед труднощами, оскільки вмію долати проблеми.				
8	Долаючи проблему, я завжди знаходжу кілька рішень.				
9	Коли я в складній ситуації, я зазвичай знаю, що робити.				
10	Зазвичай я можу впоратися з усім, що трапляється на моєму шляху.				

### **Обробка результатів**

Шкала самоефективності складається з 10-ти тверджень, які респондентові пропонується співвіднести з ефективністю своєї діяльності. Позначення респондентом клітини “ніколи” дає 1 бал; “іноколи” дає 2 бали; “переважно так” – 3 бали; “так, завжди” – 4 бали.

Отримання підсумкового результату здійснюється шляхом складання балів за всіма 10-ма твердженнями.

### **Інтерпретація результатів**

Отримані результати інтерпретуються таким чином:

36–40 балів – висока самоефективність;

30–35 балів – вища за середню;

25–29 балів – середня;

20–24 бали – нижча за середню;

19 і менше балів – низька.

**Методика дослідження рівня суб'єктивного контролю Дж. Роттера**

(надрукований українською мовою

О. Кокур, І. Пішко, Н. Лозінська, В. Олійник)

**Інструкція:**

Вам буде запропоновано 44 твердження. Уважно прочитайте кожне з них і зробіть позначку в реєстраційному бланку, у клітинці, з відповідним номером твердження. Виберіть варіант відповіді, який Вам найбільше підходить:

- 3 – повністю не згоден;
- 2 – не згоден частково;
- 1 – скоріше не згоден, ніж згоден;
- 0 – важко сказати;
- +1 – скоріше згоден, ніж не згоден;
- +2 – згоден частково;
- +3 – повністю згоден.

Відповідайте швидко, довго не замислюйтесь.

**Текст опитувальника:**

1. Просування по службі залежить більш за все від вдалого збігу обставин, ніж від здібностей і зусиль людини.
2. Більшість розлучень відбувається через те, що люди не захотіли пристосуватися одна до одної.
3. Хвороба – справа випадку: якщо судилося захворіти, то нічого не вдієш.
4. Люди стають самотніми через те, що самі не виявляють інтересу та дружельності до оточуючих.
5. Здійснення моїх бажань часто залежить від везіння.
6. Марно робити зусилля для того, щоб завоювати симпатії інших людей.
7. Зовнішні обставини – батьки й добробут – впливають на сімейне щастя не менше, ніж стосунки подружжя.
8. Я відчуваю, що мало впливаю на те, що відбувається зі мною.
9. Як правило, керівництво виявляється більш ефективним, коли повністю контролює дії підлеглих, а не покладається на їх самостійність.
10. Мої оцінки в школі частіше залежали від випадкових обставин (наприклад, від настрою вчителя), ніж від моїх власних зусиль.
11. Коли я будую плани, то вірю, що зможу здійснити їх.
12. Те, що багатьом здається удачею чи везінням, насправді є результатом довгих цілеспрямованих зусиль.
13. Думаю, що правильний спосіб життя може більше допомогти здоров'ю, ніж лікарі та ліки.

14. Якщо люди не підходять один одному, то як би вони не старалися налагодити сімейне життя, вони не зможуть.
15. Те хороше, що я роблю, зазвичай буває належним чином оцінено іншими.
16. Діти виростають такими, якими їх виховують батьки.
17. Успіх у моїх діях обумовлений моїми власними зусиллями.
18. Я намагаюся не планувати далеко вперед, бо багато залежить від того, як складуться обставини.
19. Мої оцінки в школі більше залежали від моїх знань і підготовленості.
20. У сімейних конфліктах я частіше відчуваю провину за собою, ніж за протилежною стороною.
21. Життя більшості людей залежить від збігу обставин.
22. Я віддаю перевагу такому керівництву, при якому можна самостійно визначати, що та як робити.
23. Думаю, що мій спосіб життя жодною мірою не є причиною моїх хвороб.
24. Як правило, невдалий збіг обставин заважає людям добитися успіху у своїй справі.
25. Врешті-решт за погане управління організацією відповідальні самі люди, які в ній працюють.
26. Я часто відчуваю, що нічого не можу змінити в обставинах, що склалися в сім'ї.
27. Якщо я захочу, то зможу прихилити до себе майже будь-кого.
28. На підростаюче покоління впливає так багато різних обставин, що зусилля батьків щодо їх виховання часто виявляються марними.
29. Те, що зі мною трапляється, – це справа моїх власних рук.
30. Важко зрозуміти, чому керівники діють так, а не інакше.
31. Людина, яка не домоглася успіху в своїй роботі, швидше за все не проявила достатніх зусиль.
32. Частіше я можу добитися від членів моєї сім'ї того, чого хочу.
33. У неприємностях і невдачах, які були в моєму житті, частіше винні інші, ніж я сам.
34. Дитину завжди можна вберегти від простуди, якщо за ним стежити та правильно одягати.
35. У складних обставинах я вважаю за краще почекати, поки проблеми вирішаться самі собою.
36. Успіх є результатом наполегливої роботи та мало залежить від випадку або везіння.
37. Я відчуваю, що від мене більше, ніж від кого б то не було, залежить щастя моєї сім'ї.
38. Мені завжди було важко зрозуміти, чому я подобаюсь одним людям і не подобаюсь іншим.
39. Я завжди віддаю перевагу прийняти рішення та діяти самостійно, а не сподіватися на допомогу інших або долю.
40. На жаль, заслуги людини часто залишаються невизнаними, не дивлячись на всі її старання.
41. У сімейному житті бувають такі ситуації, які неможливо вирішити навіть при найбільшому бажанні.
42. Здібні люди, які не зуміли реалізувати себе, свої здібності, повинні звинувачувати в цьому тільки самих себе.
43. Багато моїх успіхів можливі тільки завдяки допомозі інших людей.



**Шкала інтолерантності до невизначеності (IUS-12) Н. Карлетона**  
(в адаптації Г. Громової)

**Інструкція:**

Будь ласка, обведіть число, яке найкраще відповідає тому, наскільки ви згодні з кожним пунктом

№	Питання	Зовсім не типово для мене	Майже не типово для мене	Певною мірою типово для мене	Значно типово для мене	Дуже типово для мене
1	Незначна непередбачувана подія може все зіпсувати, навіть у разі відмінного планування.	1	2	3	4	5
2	Слід завжди думати наперед, аби уникати несподіванок.	1	2	3	4	5
3	Я завжди хочу знати, що чекає на мене в майбутньому.	1	2	3	4	5
4	Я засмучуюсь, коли у мене немає всієї необхідної мені інформації.	1	2	3	4	5
5	Я мав би організувати все заздалегідь.	1	2	3	4	5
6	Я повинен уникати будь-яких невизначених ситуацій.	1	2	3	4	5
7	Я терпіти не можу, коли щось застає мене зненацька.	1	2	3	4	5
8	Найменший сумнів може перешкодити мені діяти.	1	2	3	4	5
9	Непередбачувані події мене дуже засмучують.	1	2	3	4	5
10	Невизначеність заважає мені жити повним життям.	1	2	3	4	5
11	Коли приходить час діяти, невизначеність паралізує мене.	1	2	3	4	5
12	Коли я не впевнений, я не можу нормально функціонувати.	1	2	3	4	5

## **Інтерпретація результатів**

Шкала інтолерантності до невизначеності IUS-12 містить 12 тверджень, кожне з яких оцінюється респондентом за п'ятибальною шкалою від 1 («зовсім не про мене») до 5 («дуже про мене»). Усі пункти підраховуються прямо, інверсних тверджень методика не містить.

Підсумковий показник отримується шляхом сумування балів за всіма 12 твердженнями. Це дозволяє оцінити загальний рівень інтолерантності до невизначеності. Значення можуть коливатися в межах від 12 до 60 балів: нижчі показники свідчать про кращу переносимість невизначених ситуацій, тоді як вищі про схильність сприймати невизначеність як загрозову або стресогенну.

### **Низький рівень (діапазон 12 – 27 балів)**

Це означає, що респондент добре переносить невизначені та непередбачувані ситуації, досить легко змінює плани та готовий пристосуватись до нових обставин. При цьому є більш емоційно-стабільним, відкритим до нових можливостей. Шукає конструктивні рішення та шляхи виходу зі складних ситуацій. Це сприяє підтримці психологічного комфорту та відчуттю контролю над ситуацією.

### **Середній рівень (діапазон 28 – 42 бали)**

Респондент досить гнучкий у змінах планів, хоча за можливості волів би уникати змін. Йому важливо мати стабільні точки опори, але їхня перебудова не віднімає занадто багато зусиль. Це оптимальний рівень, який означає, що респонденту вдається підтримувати баланс між необхідністю реагувати на сьогоденні несподіванки та будувати своє життя у довготривалій перспективі.

### **Високий рівень (діапазон 43 – 60 балів)**

Респондент сприймає невизначені ситуації як загрозові, схильний до чорно-білого мислення; приймає поспішні рішення, не узгоджуючи їх із реальністю; реагує на людей з очевидними та категоричними судженнями; уникає мислення у категоріях імовірності та невизначеності. Відчуває занепокоєння у незрозумілих ситуаціях, потребує категоризації, схильний до дихотомічного сприйняття («все або нічого»), віддає перевагу відомому.

Такий рівень часто пов'язаний із високою тривожністю та іншими негативними емоційними станами - людина може відчувати більший ступінь стресу, безпорадність, втрату контролю, дискомфорт і погіршення психічного стану. Рекомендовано звернутись до фахівця для формування більшої психологічної гнучкості та толерантності до невизначеності.

Методика також передбачає обчислення двох окремих підшкал:

**Прогностична інтолерантність** (пункти 1, 2, 4, 5, 8, 9, 11) відображає когнітивні аспекти реагування на невизначеність: тривожні очікування, прагнення до передбачуваності та пошук додаткової інформації.

**Гнітюча інтолерантність** (пункти 3, 6, 7, 10, 12) характеризує схильність до блокування дій, уникнення ухвалення рішень і труднощів у поведінковій регуляції в умовах невизначеності.

Показники за кожною підшкалою розраховуються шляхом сумування відповідних пунктів.

**Прогностична тривога (діапазон балів від 7 до 35):**

- 7–16 балів – низький рівень
- 17–26 балів – середній рівень
- 27–35 балів – високий рівень

**Гнітюча тривога (діапазон балів від 5 до 25):**

- 5–10 балів – низький рівень
- 11–17 балів – середній рівень
- 18–25 балів – високий рівень

## Програма тренінгу “StartUp Mindset: від ідеї до дії”

### Блок 1: Психологія підприємницького мислення

Цей блок орієнтован навчити студента усвідомлювати, що його успіх чи невдача залежать від його власних дій та рішень, а не від зовнішніх обставин чи везіння. Також, здійснити психологічний перехід від позиції жертви – це не моя провина/це неможливо, до позиції активного суб'єкта – я контролюю/я знайду рішення.

#### 1.1 Хто такий Підприємець?

**Мета заняття:** Сформувати в учасників чітке розуміння сутності та ролі підприємця, як активного суб'єкта господарювання відмінного від найманого працівника. Формування та усвідомлення власної відповідальності за результати своїх дій (локус контролю). Виявити та скоригувати наявні стереотипи та міфи щодо підприємництва.

#### Методи:

- Групова дискусія “Хто такий Підприємець?": визначити соціально-психологічний портрет підприємця та зруйнувати міфи.
- Міні-лекція: Теоретичні основи локусу контролю. Представити теорію інтернальності, як ключовий чинник успіху.
- Проходження тесту ENTREGRAM для молоді, онлайн-оцінювання на платформі “Дія.Освіта”. Дозволяє студентам у практичний спосіб оцінити власний рівень підприємницьких компетенцій та зрозуміти, який підприємницький потенціал вони мають для започаткування й ефективного розвитку власного проєкту чи бізнесу.
- Рефлексивна групова вправа “Мої правила гри”: практична робота з переорієнтацією з зовнішнього на внутрішнє джерело відповідальності.

**Зв'язок з дослідженням:** Регресійний аналіз показав, що окремі особистісні риси не мають значущого впливу на підприємницьку схильність. Тому акцент цього модуля спрямований на опрацювання цілісної системи установок, у межах якої інтернальність виступає базовим психологічним ресурсом для формування інших підприємницьких якостей. Вона допомагає зменшити відчуття безпорадності та підсилює здатність діяти в умовах невизначеності.

**В результаті учасники навчаться:**

1. Чітко розрізняти психологічні ролі підприємця та найманого працівника.
2. Розуміти, що успіх у підприємництві залежить від власних зусиль, рішень та ініціативи, а не від зовнішніх обставин чи везіння.
3. За допомогою онлайн-інструменту ENTREGRAM робити самооцінювання власної підприємницької компетентності, побачити свої сильні сторони та зони розвитку.
4. Виявляти власні екстернальні установки (схильність звинувачувати зовнішні обставини у невдачах) та почати їх коригувати.
5. Сприймати підприємницькі якості не як вроджений талант, а як комплекс навичок, які можна свідомо розвивати, що є важливим мотиваційним фактором для участі у подальших модулях тренінгу.

**Блок 2: Формування самоефективності та дії**

Цей блок спрямований на те, щоб допомогти студентам повірити у власні сили й нарешті перейти від “хочу” до реальних дій. Він зосереджується на розвитку адекватної самоефективності, тобто впевненості не лише у своїх здібностях загалом, а у здатності виконати конкретні підприємницькі кроки. Учасники вчаться долати страх початку, розбивати великі цілі на маленькі кроки й не сприймати невдачу як провал, а як досвід.

Таким чином, другий блок орієнтований на те, щоб внутрішня впевненість перетворювалася на реальні дії, які поступово наближають студента до підприємницької активності.

**Мета заняття:** розвиток адекватної самоефективності – віри у власну здатність виконувати конкретні підприємницькі дії, а також подолання страху невдачі як ключового бар'єру.

**Методи:**

- Міні-лекція: Теоретичні джерела самоефективності (А. Бандура).
- Вправа “Сходинки Успіху”. Розбивка великої мети на мінімальні, досяжні кроки для моделювання успішного досвіду.
- Кейс-метод “Невдача як Крок”. Аналіз реальних прикладів, що допомагає зняти негативне сприйняття помилок і показує, як перетворювати їх на корисний досвід.
- Когнітивна вправа “Заміна Думки”. Практика конструктивного самопереконавання, заміна негативних установок на позитивні самоінструкції.

Зв'язок із дослідженням: навіть при статистичній незначущості, самоефективність мала один із найбільших позитивних коефіцієнтів у регресії. Цей блок безпосередньо працює над її зміцненням, оскільки вона є необхідною психологічною умовою для перетворення інтернальності (знання, що я можу контролювати) на дію (я знаю, що я здатний контролювати).

**В результаті учасники навчаться:**

1. Розбивати складні підприємницькі цілі на керовані, послідовні кроки.
2. Свідомо створювати успішний досвід для підвищення внутрішньої впевненості.
3. Аналізувати помилки без самокритики та формулювати конструктивні уроки з невдач.

**Блок 3: Ризик, Ресурс та Рішення**

Цей блок спрямований на те, щоб забезпечити психологічну готовність студентів до функціонування в умовах невизначеності, ризику та високої емоційної напруги. Тому що, це є невід'ємною частиною підприємництва, особливо в сучасних умовах.

**Мета заняття:** розвиток толерантності до ризику, формування навичок прийняття рішень в умовах невизначеності та зміцнення психологічної стійкості в умовах підвищеного стресу та змін (особливо актуально для воєнного стану).

Методи:

- Міні-лекція: Психологія ризику (обґрунтований ризик vs. авантюризм).
- Ділова гра “Дилема Інвестора”. Практика ухвалення швидких, обґрунтованих рішень в умовах браку інформації та часового тиску.
- Ситуаційна вправа “Сценарне Планування”. Розробка “Плану Б” для найгірших сценаріїв для зниження емоційного навантаження.
- Вправа на саморегуляцію: надання інструментів для управління фізіологічною реакцією на стрес та тривогу.

Зв'язок із дослідженням: умови воєнного часу вимагають від підприємців високої адаптивності та стійкості. Цей блок надає інструменти для зменшення впливу Нейротизму (хоча він і був незначущим у дослідженні, стрес завжди присутній) та підвищує здатність до ефективного функціонування в умовах, які регресійна модель не може передбачити.

**В результаті учасники навчаться:**

1. Ухвалювати обґрунтовані рішення, навіть коли інформація неповна.
2. Розробляти стратегічні плани дій на випадок кризи, зменшуючи особистий страх невдач.
3. Застосовувати прості техніки для швидкої емоційної саморегуляції в стресових ситуаціях.

**Блок 4: Комунікація та нетворкінг**

Четвертий блок спрямований на те, щоб поєднати внутрішню психологічну готовність студента із зовнішньою активністю, яка є необхідною для реальної підприємницької діяльності. На цьому етапі учасники вчаться перетворювати сформовану впевненість і внутрішні установки на практичні комунікативні вміння. Наприклад, коротко й зрозуміло пояснювати свою ідею, аргументовано відстоювати власну позицію та налагоджувати робочі контакти, що можуть стати корисними для реалізації майбутніх проєктів.

**Мета заняття:** інтеграція внутрішньої психологічної готовності із зовнішньою діяльністю. Розвиток навичок публічної презентації, конструктивних переговорів та формування соціального капіталу.

**Методи:**

– Міні-лекція: Роль соціального капіталу у бізнесі (важливість екстраверсії та поступливості).

– Рольова гра “Елеваторна промова”. Практика стислої та переконливої презентації бізнес-ідеї.

– Вправа “Конструктивні переговори”. Тренування навичок аргументації та пошуку взаємовигідних рішень (Win–Win).

– Фінальний ритуал: заповнення анкет зворотного зв'язку а усне представлення власного бачення себе як майбутнього підприємця.

Зв'язок із дослідженням: розвиток комунікативних навичок допомагає студентам практично застосувати такі риси, як екстраверсія та поступливість, які важливі для взаємодії з іншими налагодження знайомств, пошуку партнерів чи інвесторів. Завдяки цьому модулю внутрішня впевненість у собі переходить у реальні зовнішні дії та результати.

**В результаті учасники навчаться:**

1. Швидко та чітко презентувати свою ідею (Elevator pitch).
2. Проводити конструктивні переговори, відстоюючи свою позицію та зберігаючи партнерські відносини.
3. Використовувати соціальні навички для розширення мережі професійних контактів.

4. Інтегрувати всі набуті психологічні установки у єдиний поведінковий патерн.