SECTION 6. SPECIAL PSYCHOLOGY

DOI: 10.46299/ISG.2023.MONO.MED.2.6.1

6.1 Вплив стресу особистості на надійність підприємців у професійній діяльності

Невід'ємним атрибутом суспільства є підприємництво. Саме воно важливий елемент розвитку економіки. Будучи соціальним феноменом, підприємництво віддзеркалює не тільки базисні засади суспільства, але й історичні особливості його розвитку, соціокультурні особливості, форми легалізації, що створюють основу для виділення у суспільстві певного типу особистості підприємця. Підприємець – є головний актор ринкових відносин, який акумулює у собі якості зовсім нової моделі людини.

Класичні та сучасні теорії підприємництва не відпрацювали єдиної точки зору на його природу, сутність, зміст, функції. Причина цього у тому, що підприємництво проявляється у різноманітних формах: як категорія, як явище, як форма організації, як метод господарювання, як елемент економіки.

Основним надбанням у визначенні підприємництва є праці західноєвропейських класиків Р. Контільона, А. Тюрго, Ф. Кене, А. Сміта, Ж.-Б. Сєйя, які свого часу ввели в обіг широкий набір понять про підприємництво та підприємницькі функції, що сьогодні досить продуктивно використовується сучасними дослідниками. Але по суті основне значення поняття «підприємництво» розглядається у діапазоні від «дозвільного класу», що ввів Т. Веблен [235], до «основного феномену економічного розвитку» за Й. Шумпетером [236], що є його головною рушійною силою. А взагалі треба відзначити, що дослідницька зацікавленість підприємництвом на сучасному рівні обумовлена працями Й. Шумпетера, Р. Хизрича, М. Питерса. Особлива увага дослідників XX-XXI ст. приділяється особистісним та соціальним характеристикам підприємництва [236, с.3].

Вітчизняні дослідники цього феномена відрізняються своєю спрямованістю. Вони активно досліджують різноманітні аспекти

підприємницької діяльності, а також особистісні особливості підприємців. Тут можна виділити роботи загального плану, що досліджують історичні підвалини підприємництва; дослідження, які акцентують увагу на нормативній моделі підприємництва; особливості підприємницького етосу в Україні; державному регулюванні підприємницької діяльності. Особливо значний внесок у дослідження даної проблеми зробив В.Є. Пилипенко, який дослідив широкомасштабні проблеми підприємницької діяльності, а саме: економічні, соціокультурні, соціально-психологічні [238]. Не минають вітчизняні дослідники і соціально-психологічних проблем підприємців та їх поведінки [239].

Один із знаменитих німецьких економістів нашого часу Герберт Гірш дуже влучно висловився, що науковцю, як детективу, який повинен розкрити злочин, з самого початку повинно здаватися підозрілим все, що може мати хоч яке-небудь відношення до справи. Керуючись цим, звернемося до визначення сутнісних характеристик підприємництва. При аналізі різних підходів до розуміння підприємництва, як у західній літературі, так і у вітчизняній, надається можливим виділити наступні його риси, а саме: володіння капіталом, з`єднання і комбінування факторів виробництва, орієнтація на вилучення прибутку і капіталізацію доходів, використання ринкових та інших можливостей, самостійність, готовність йти на ризик, ініціативність і творчість, самореалізація, здатність долати опір соціального середовища, особливий підхід до управління виробництвом. Виходячи з цього, можна дати таке визначення підприємництва. *Підприємництво* – це цілеспрямована, систематична, відповідальна інноваційна діяльність по управлінню капіталом, направлена на вилучення прибутку, пов`язана з ризиком, невизначеністю, творчим самовдосконаленням, особистісною самореалізацією, що здійснюється у взаємодії з економічними, політичними, соціальними, культурними інститутами у межах загальноприйнятих у конкретній культурно-історичній ситуації норм ведення бізнесу.

Більш повно зрозуміти сутнісні особливості характеристики підприємництва неможливо без його функціонального аналізу. У науковій літературі зустрічаються різні підходи до визначення функцій підприємництва. Виходячи з того, що підприємництво не можна віднести до звичайної трудової діяльності, бо воно характеризує творчу та активну діяльність бізнесменів, і утворює комплекс особливих функцій, що реалізуються в економіці, направлених на забезпечення розвитку і удосконалення господарського механізму, постійне оновлення економіки господарюючих суб'єктів, утворення інноваційного поля діяльності (табл. 1).

Таблиця 1.

Основні функції підприємців у професійній діяльності

Економічна функція:	**Соціальна функція:**	**Психологічна функція:**
Формування ринкової економіки. Перехід управління економікою від держави до підприємців. Ініціативний розвиток напрямів професійної діяльності та нових технологій.	Формування нової соціальної групи підприємців. Зміна ставлення суспільства до бізнесу. Соціальне забезпечення діяльності підприємців. Благодійність і довіра у соціумі.	Формування самосвідомості підприємців. Розвиток активної позиції підприємця. Здатність впливати на різні сторони життя суспільства. Самореалізація у бізнесі.

У підприємницькій діяльності прослідковуються наступні головні функції – це ресурсна, організаційна та творча. Ресурсна функція включає формування та продуктивне використання капіталу, матеріальних та інформаційних ресурсів. Ця функція суто виробнича. Організаційна функція спрямована на організацію маркетингу, виробництва, збуту, рекламу. Її головна ціль – це управління. А ось творча функція – це новаторські ідеї, генерація та активне використання ініціативи, вміння ризикувати. Це більш соціальна, а точніше соціокультурна діяльність.

Актором підприємницької діяльності є підприємець, якому приділяється велика увага. І це логічно, бо «практично у всіх визначеннях підприємця та підприємництва мова йде про таку поведінку, яка включає у себе, по-перше, елемент ініціативи; по-друге, організацію або реорганізацію соціально-економічних механізмів, з тим, щоб зуміти з вигодою використати існуючі ресурси і конкурентну ситуацію; і, по-третє, взяття на себе відповідальність за можливу невдачу, тобто готовність ризикувати» [237, с.24]. З позиції економіста підприємець – це той, хто з`єднує засоби, працю, матеріали тощо. Це дає змогу зростати їх сукупній вартості. Але при цьому він вносить зміни, здійснює інновації, модернізує заведений порядок.

Підприємництво розвивається в унісон із багатством. Це динамічний процес. Багатство створюється тими, хто більш за всіх ризикує своїми грошима, майном, кар'єрою, хто не жалкує часу на створення власної справи, хто пропонує покупцям новий товар або послугу. Цей товар або послуга необов`язково повинні бути абсолютно новими, головне – щоб підприємець зумів надати їм нову якість, збільшити їх цінність. Тому, розглядаючи підприємця під цим кутом зору, слід зазначити, що цей феномен включає такі поняття як новизна, організаторський талант, творчий початок, примноження багатства та готовність ризикувати.

Підприємництво – це процес створення чогось нового, що відзначається цінністю, що забирає час і сили, що передбачає прийняття на себе фінансову, моральну та соціальну відповідальність, що приносить у результаті грошові надходження і особистісне задоволення досягнутим [237, с. 26]. Йозеф Шумпетер зазначав, визначаючи різницю між винаходами (відкриттями, створенням нових благ, нових процесів та нових методів) та інноваціями (нововведеннями), як комерційним впровадженням винаходів на підприємствах. Якщо процес винаходів носить безперервний характер, то інновації поширюються циклічно. Причина полягає у тому, що люди по своїй природі консервативні і, до тих пір, поки вони не перевірені, випробовують труднощі у прийнятті нових методів. Але деякі сміливі «підприємці-піонери» готові апробувати нові винаходи. Нагородою їм служать високі «піонерські прибутки».

Залучені високими прибутками, за ними йдуть інші підприємці – «підприємці-імітатори». Починається зростання інвестиційної активності, яка через мультиплікатор призводить до збуту [236].

Слід також зазначити, що підприємництво повинно завжди супроводжуватися науково-технічною, організаційною та комерційною творчістю, а також новими підходами до вирішення господарських завдань, бо воно обумовлює постійний пошук нових можливостей, ресурсів, особистісну відповідальність за свою діяльність. Все це породжує суспільну потребу у підприємливості, як якості, яка є чи не провідною якістю ринкового суспільства. Вправність, випереджуючий погляд на ситуацію, превентивні кроки, зворотливість – чи не найважливіші складові ділового успіху. А недооцінка цих якостей, ігнорування їх може призвести до великих, непередбачених втрат.

Підприємництво та підприємливість – це тандемні явища, які доповнюють один одне. Якщо виходити з того, що підприємливість – це самовільне виконання дій, то конкретизація розуміння підприємливості як здатності до самостійних активних дій буде розкривати її суть через нові форми діяльності, які спрямовані на ряд якісних перетворень застарілих методів організації праці, виробництва, управління, котрі гальмують ефективний розвиток підприємства. Звідси, підприємливість – це складне явище, яке представляє собою набір соціальних дій суб’єкта, що характеризуються самостійністю, активністю, новизною і спрямовані на реалізацію суспільно значимих цілей, що стоять перед підприємством, всією виробничою сферою та її інфраструктурою. Це прослідковується на рис. 1 [240].

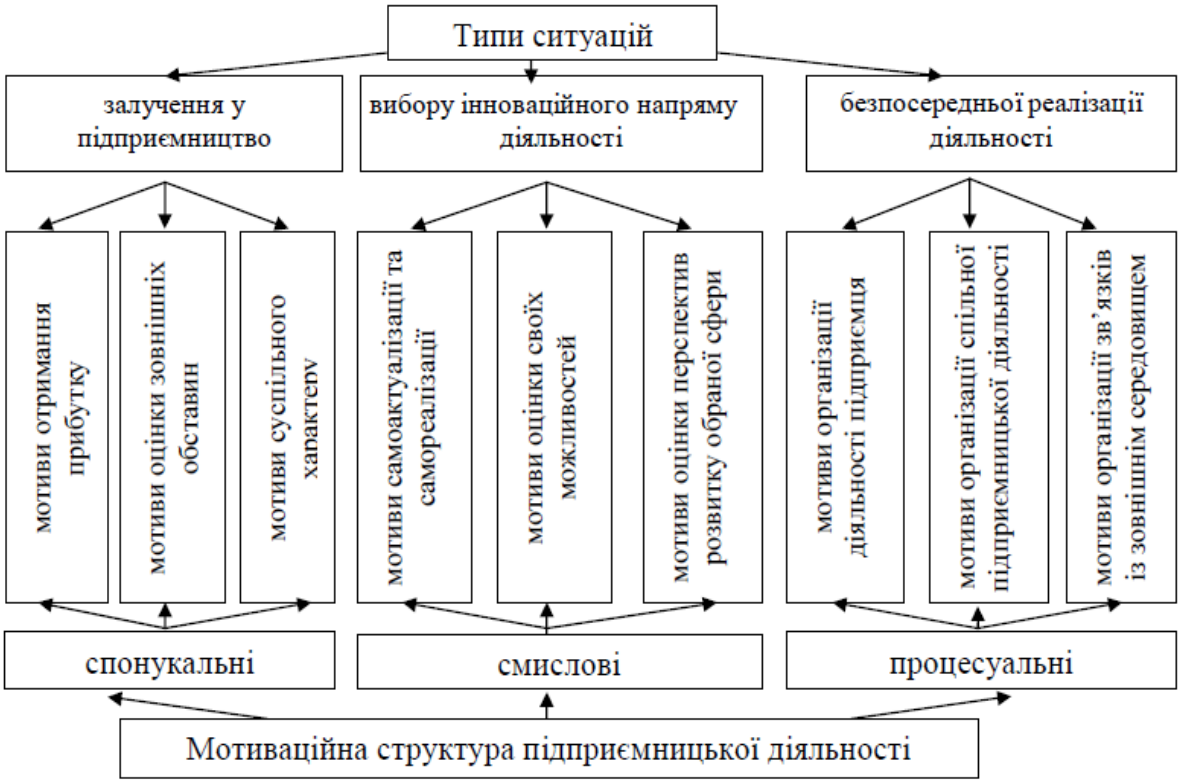

Рис. 1. Модель взаємозв'язку ситуацій підприємництва та мотиваційної структури підприємницької діяльності.

Отже, розглядаючи підприємливість, ми можемо констатувати, що:

по-перше, вона асоціюється із конструктивністю, неординарністю, здатністю до творчих дій;

по-друге, їй притаманні сміливість починань, готовність взяти відповідальність за нестандартні рішення, «ноу-хау» у всіх багатоманітних проявах;

по-третє, вона включає у себе винахідливість, вміння вчасно внести оригінальні пропозиції;

по-четверте, вона проявляється у виборі нового шляху розвитку, який не має директивного характеру, що виходить за межі нормативності;

по-п`яте, вона пов`язана із порушенням звичного порядку, з пошуком нового рішення для виконання задач або з подоланням труднощів;

по-шосте, якщо виконавець діє на підставі зазначеного або вже усталеного способу дій, то це є прояв дисциплінованості, а якщо дії представляють собою

модифікацію даного указання або вибір іншого шляху для досягнення потрібної суспільно значущої цілі, то це вже підприємливість.

Підприємливість, як соціальне явище, несе на собі поліфункціональне навантаження. Перш за все, вона є дієвим засобом для соціалізації особистості, а також розвитком її соціально значущих якостей. Саме підприємливість дає особистості впевненість у свої сили, здібності, формує у неї особисте кредо: «Якщо не «Я», то хто?». Це також умова стабільного функціонування і розвитку суспільства, спосіб впровадження у суспільне життя прогресивних соціальних технологій, самоорганізація соціальної активності.

Підприємливість в економічному розвитку суспільства відіграє пріоритетну роль. Бо цей процес обов`язково включає у себе пошук, впровадження, розвиток самостійності, різних форм ринкової підприємливості, ініціативи тощо. Це не є самоціллю, оскільки підприємливість повинна сприяти укріпленню та розширенню адекватного сучасній ситуації ринкового механізму. А це в умовах економічної реформи набуває гостру значимість, бо практика свідчить, що деякі ринкові питання без підприємливості, без включення її до структури ринкового механізму вирішити складно, а іноді просто неможливо. Тому можна прийти до висновку, що підприємливість є своєрідним апробаційним полем для нових організаційних форм ринкового господарства та управління. Саме підприємливість є тим лакмусовим папірцем, що свідчить про життєздатність, або нежиттєздатність форм ринкового механізму. І ті форми, які доказали свою прогресивність, сучасність, життєздатність інтегруються ринковим механізмом, який набирає обертів для реалізації поставлених цілей усім суспільством.

Проте, підприємливість має і зворотній бік. Саме їй притаманні і такі якості як стихійність виникнення, невизначеність результатів, можливість реалізації через випадкове спів падіння здібностей, інтересів, знань і суспільних потреб. Це все обтяжує підприємливість не уможливленням передбачити на всі 100 % точність її кінцевого результату. Це призводить до того, що процес вироблення, підготовки та реалізації підприємливості завжди пов'язаний із ризиком. Це

обумовлюється тим, що підприємливість не можлива без самостійності, без самодіяльності.

Підприємницький ризик - це ризик, що виникає при будь-яких видах підприємницької діяльності, пов'язаних з виробництвом продукції, товарів, послуг, їх реалізацією, товарно-грошовими й фінансовими операціями; комерцією, а також здійсненням науково-технічних проектів. Тому у ринкових умовах розумна самодіяльність і пов'язаний з нею обумовлений ризик усе частіше оцінюються як корисне починання, як необхідний і обов'язковий елемент соціально-економічного життя, яке ґрунтується на ринкових засадах.

Проте у ринкових умовах існує потенційна загроза підприємливості. Вона, на нашу думку, пов’язана із теорію Й. Шумпетера, який зазначав, що на місце підприємця-власника, підприємця-піонера, першопрохідця, що йде по дорозі прогресу, приходить підприємець-найманий службовець (менеджер). Технічний прогрес стає все більше «заорганізованим», безособистісним, менш динамічним. Власник також перестає виступати як джерело мотивації, роздрібнюючись та розпиляючись по акціям та паям, а власник акцій вже не буде мати те прагнення до боротьби і прийняттю відповідальності на себе. Таким чином, Й. Шумпетер дотримувався думки, що еволюція систем управління та дроблення капіталу послаблюють стимул до підприємництва, а це екстраполюється і на підприємливість [236].

У підприємницькій діяльності виділяють декілька мотиваційних принципів. Основний з них – принцип споживання. Виробництво заради споживання відповідає людській сутності. Мотиваційний принцип лежить в основі системи матеріальних інтересів, яка охоплює відповідні мотиви, зокрема, максимізацію прибутку, накопичення капіталу, розширення ринків збуту. Всі мотиви цього порядку об’єднані одним інтересом – матеріальним, власністю в усіх її видах і формах. Це дає підставу вважати названий принцип базовим. На його засадах можливо створити систему мотивів, яка постійно буде приростати, видозмінюватися відповідно до того, як змінюватиметься саме виробництво. Ґрунтуючись на аналізі мотиваційних концепцій, можна припустити ще один

інтеграційний принцип – принцип активності. Загальною ознакою для мотивів цього порядку слугує те, що джерело мотивації знаходиться у психології особистості, закладеній у самій людині. Наступним провідним принципом мотивації підприємницької праці є принцип надійності. На думку дослідників, процес формування мотивації до підприємництва складається з конкретних етапів, які у своїй послідовності й комплексності утворюють систему спонукальних чинників упливу на економічну поведінку індивіда за певних умов [241, с. 97-99]. Алгоритм формування мотивації до підприємництва представлено на рис. 2 [242].

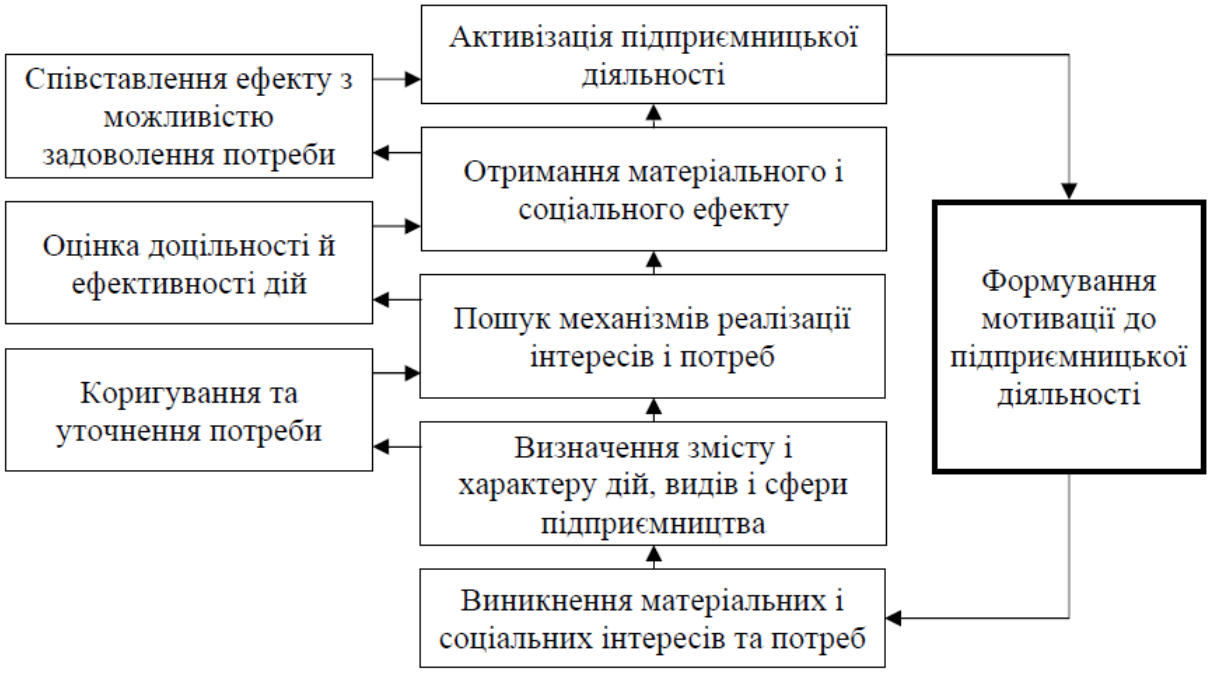

Рис. 2. Алгоритм формування мотивації до підприємництва

Для подальшого розвитку підприємливості, як однієї із функцій підприємництва, важлива зважена політика держави, яка б була направлена на підтримку пріоритетних галузей малого, середнього та великого бізнесу на підставі програм соціально-економічного розвитку регіонів, що враховує їх потенціал та специфіку (табл. 2). Це дасть змогу підприємливості цивілізовано розвиватися, захистивши підприємців від кримінальних структур, від свавілля чиновників тощо.

Таблиця 2.

Психологічна характеристика організації в підприємницькій діяльності

Ознаки організації:	**Функції організації:**	**Управління колективом:**
Складна соціотехнічна система. Колективна діяльність. Цілеспрямованість. Функціональність. Спеціалізація. Компетентність. Цілісність. Висока кваліфікація членів організації. Системний підхід в управлінні організацією. Синхронізація ділових процесів.	Корпоративний підхід. Відстеження розвитку зовнішнього середовища організації. Контроль продуктивності діяльності членів організації. Реалізація послуг та товарів. Вплив на зовнішнє середовище. Рекламування діяльності організації. Розширення мережі діяльності організації.	Об’єднати колективну діяльність для підвищення ефективності праці та успіху організації. Піклуватись про підвищення кваліфікаційного рівня кадрів. Більше турбуватись про професійну діяльність працівників організації. Формування громадської думки та колективної згуртованості фахівців у професійній діяльності.

Однією з найважливіших завдань економічної психології та психології підприємництва є опис особистості підприємця - його психологічний портрет, а також відповіді на питання, наскільки він збігається в різних соціокультурних середовищах і на різних рівнях розвитку економіки. Важливо також з'ясувати, чи змінився портрет підприємця за час економічних і соціальних змін, які відбулися у нашій країні за останні роки, наскільки він привабливий для співвітчизників і від яких чинників залежать ті чи інші його характеристики.

Одним з перших творців психологічного портрета підприємця був німецький економіст, історик, соціолог і філософ В. Зомбарт, який стверджував, що дух підприємництва - одна зі складових частин капіталістичного духу, поряд з міщанством і бюрократією.

Підприємець, за ознаками В. Зомбарта повинний володіти такими якостями:

• завойовника (духовна свобода, воля і енергія, завзятість і сталість);

• організатора (здатність правильно оцінювати людей, змушувати їх працювати, координуючи їх дії);

• торговця (здатність вербувати людей без примусу, збуджувати у них інтерес до своєї продукції, вселяти довіру).

Міщанство потребувало інших якостей, таких як:

• хазяйновитість, пов'язана з раціональним веденням справ, розумною економією і ощадливістю;

• ділова мораль, яка розумілася комерційною солідністю і благонадійністю, вірністю договору і строгим веденням звітності.

Третя складова капіталістичного духу - бюрократія. Риси бюрократа: відданість корпорації, робота заради її прибутку - спосіб особистого кар'єрного просування і благополуччя, колективний інтерес, дисципліна, потреба у чіткій інструкції, наявність закріплених функцій [243].

Примітно, що при настільки різнобічній характеристиці капіталістичного духу В. Зомбарт поставив підприємництво на перше місце.

Відповідно до думки відомого психолога Г. Юнга, найбільша схильність до підприємництва - в екстравертів. У рамках соціально-психологічної теорії депривації (депривація - процес скорочення або позбавлення можливості задоволення життєвих потреб індивідів або груп) було встановлено, що вихідці із соціально малозабезпечених верств населення і національних меншин мають більш високий підприємницький потенціал, ніж представники заможних верств. До важливих для психологічного портрета підприємця якостей відносяться:

- в інтелектуальному блоці якостей: компетентність, комбінаторний дар, розвинена уява та інтуїція, реальна фантазія, перспективне мислення;
- у комунікативному блоці якостей: талант координатора зусиль співробітників, здатність і готовність до соціально лояльного спілкуванню з іншими людьми і в той же час уміння йти проти течії;
- у мотиваційно-вольовому блоці якостей: схильність до ризику, внутрішній локус контролю, прагнення боротися і перемагати, потреба у самоактуалізації і суспільному визнанні, переважання мотиву досягнення над мотивом уникнення невдачі [244].

Підприємець асоціюється з хорошим здоров'ям, невичерпною енергією і оптимізмом. Джерельні дані доводять лише обов'язкову наявність компонентів, наведених у мотиваційно-вольовому блоці, бо підприємець, перш за все, фігура діюча, активна, яка постійно шукає інноваційні рішення у своїй професійній діяльності. Ці компоненти перманентно присутні у його психологічному портреті незалежно від форми підприємництва (виробниче, комерційне, фінансове). Для підприємця важливим є бажання домогтися успіху. Успіх - це удача у досягненні будь-якої мети, суспільне визнання, хороші результати у роботі. І підприємець, «роблячи» якесь «підприємство», розраховує на його успіх. Сучасні вітчизняні психологи, у свою чергу, відзначають складність цього явища і різноманіття умов успіху підприємництва. Він може бути досягнутий внаслідок дії одного або декількох факторів, обставин, причин, і бути результатом досить різних форм поведінки. На досягнення підприємницького успіху можуть вплинути:

• просте везіння (виявився випадково у потрібний час у потрібному місці, але при цьому зумів не упустити шанс);

• активний пошук «того самого виграшного варіанту» з використанням методу проб і помилок;

• компетентний розрахунок різних комбінацій і вибір оптимального варіанту на основі теоретичних досліджень;

• отримання та використання у сприятливий час конфіденційної інформації або ресурсу іншого виду;

• використання власних унікальних здібностей, досвіду, компетентності у якості товару, що дає дохід.

Звернемося до психограми суб’єктів підприємницької діяльності (табл. 3 [242]).

Відомо, що психограма - це «психологічний портрет» професії, представлений комплексом психологічних властивостей особистості, необхідних для ефективного виконання певної діяльності, рішення професійних завдань. Професійна діяльність у підприємництві містить ряд професійних

особливостей, які вимагають від суб'єктів підприємницької діяльності наявності відповідних властивостей, котрі позначають професійно важливі якості особистості. Щодо професійно-важливих якостей підприємців слід розуміти їх індивідуальні властивості, що впливають на ефективність професійної діяльності і успішність її освоєння.

Необхідно відзначити, що психологічний портрет підприємця виділяє особистісні риси, які відрізняють його від інших людей - це творча економічна активність, прийняття ризику, товариськість, прагнення до самореалізації, стресостійкість та ін.

У психологічній науці традиційно вивчення проблеми надійності здійснювалось по відношенню до характеристик роботи системи «людина-АСУ», «людина-техніка». Але з накопиченням значного обсягу досліджень особистісної складової надійності, було обґрунтовано поняття «особистісної надійності». Саме актуалізація вивчення проблеми надійності особистості у системі «людина – людина» та встановлення психологічних чинників, що сприяють формуванню цього явища, на сьогодні розширює прикладне поле дослідження цього феномену у сучасній психології [245].

Таблиця 3.

Основні компоненти психограми суб'єктів підприємницької діяльності

Психологічні риси:	**Інтелектуальні риси:**	**Професійні риси:**	**Соціальні риси:**	**Неефективне керування:**
Прагнення до лідерства. Сильні вольові якості. Готовність до розумного ризику. Прагнення успіху, честолюбство Здатність брати на себе відповідальність в екстремаль-	Прагнення до постійного самовдосконалення. Схильність до сприйняття нових ідей та досягнень, здатність відрізнити їх від ілюзорних. Панорамність мислення: системність, широта, комплексність, а також	Вміння ефективно використовувати кращі досягнення науково-технічного прогресу, інформаційних технологій. Глибокі знання особливостей функціонування ринкової економіки. Схильність та здатність знаходити резерви людського чинника в підприємництві.	Вміння враховувати політичні наслідки рішень. Схильність керуватися принципами соціальної справедливості. Вміння встановлювати та підтримувати систему стосунків із рівними собі людьми. Тактовність та ввічливість, переважання	Манія величі, ілюзорна віра у свою непогрішність, у те, що ти маєш виключне право розпоряджатися долями інших людей. Надмірна підозріліть, хибна переконаність у тому, що коли ти шахрай, то навкруги схожі на тебе. Амбітність і, виходячи з цього, зверхність, неприваблівість у стосунках з оточенням. Незнання потреб та інтересів своїх підлеглих.

Продовження таблиці 3

них ситуаціях. Самодостатність особистості. Комбінаторно-прогностичний тип мислення (варіативність, темп, гнучкість, інтуїтивність, логічність, прогнозування). Вміння протистояти стресу. Адаптивність тобто швидка пристосовуваність до нових умов.	професійна предметність: знання деталей та тонкощів управління. Мистецтво швидко опрацьовувати, ранжувати інформацію і на цій підставі приймати рішення. Здатність до самоаналізу. Вміння розуміти, приймати та використовувати з користю для справи думки, протилежні власним.	Вміння заохочувати персонал за гарну роботу і справедливо критикувати (але не публічно). Мистецтво приймати нестандартні рішення за тих умов, коли альтернативні варіанти дій, інформація та цілі не чіткі або сумнівні. Вміння ефективно та раціонально розподіляти завдання і відводити на них оптимальний час. Діловитість, постійний прояв ініціативи, підприємливість.	демократичності в стосунках із людьми. Вміння залишатися цілим між «молотом» та «ковадлом» (тиском згори та опором знизу). Вміння брати на себе відповідальність. Беззастережне виконання правил, які схвалені організацією. Вміння заохочувати персонал до відвертості і групових дискусій.	Невміння стимулювати за гарну працю і карати за недобросовісну. Невміння або небажання бути відвертим та привітним із своїми підлеглими. Невіра в здатності своїх підлеглих. Безпосереднє керування роботою замість того, щоб правильно розподілити її між підлеглими. Тримання всіх гілок управління в одних руках, прийняття рішень за підлеглих і тим самим відсутність стимулювання їхньої ініціативи. Невіра у професійні якості своїх підлеглих, виконання за них відповідальної роботи. Виконання передусім знайомої роботи і приємної роботи. Невміння розподіляти стратегію та тактику діяльності, планувати роботу і передбачати наслідки.

«Особистісна надійність» базується на інтегральній характеристиці властивостей особистості, що визначають стабільність установленої нормативної поведінки у конкретній діяльності [246].

При розгляді категорії «надійність» в особистісній площині, її опис здійснюється за допомогою таких понять, як: морально-психологічна, моральна, морально-правова, морально-етична надійність. Ці поняття відображають змістовно-особистісний рівень надійності будь-якої діяльності та соціального буття [247]. Значним чинником розвитку особистісної надійності є надання значущості цієї якості у політичній, економічній, релігійній системах суспільства, що формують певний набір норм, цінностей, ідеалів. Таким чином, така нормативна система підприємницької діяльності буде створювати еталонний образ етносу, що регулює життєдіяльність кожного із суб'єктів певної історичної культури [248].

Таким чином, становлення особистої надійності, як продовження онтологічної характеристики світогляду, філософії і моралі теперішнього підприємця, вважається важливою умовою формування відповідальності як світоглядно-ціннісного фундаменту прояви сучасного суб'єкта підприємницької роботи у соціокультурному просторі суспільства [249, с.164].

Проведений теоретичний аналіз та результати експериментальної програми підтверджують вагомість особистісної надійності в етнонаціональній та соціокультурній свідомості особистості [250]. Етнічна картина світу має високий регулятивний та формувальний потенціал щодо особистісної надійності, адже вона пропонує обов’язкові еталони та норми, зразки поведінки, домінанти певної історичної культури та етносу. Змістовими властивостями, що складають основу ментального образу надійної особистості, є певні віково-статеві, нейродинамічні властивості, конституційні та фізіономічні особливості, риси характеру, особливості когнітивної сфери, ціннісні орієнтації людини.

Особистісна надійність є фундаментальною, атрибутивною ознакою особистості, яка характеризує її здатність до прогнозованої відповідальної поведінки, пов’язаної з реалізацією соціальних взаємин відповідно до групових норм і цінностей [251].

Особистісна надійність формується і проявляється у процесі спільної діяльності, у результаті співвіднесення власного образу зовнішнього і внутрішнього світу з актуальними й історичними соціально-культурними нормами. Особистісна надійність – це властивість, що характеризує здатність людини до прогнозованої поведінки, пов’язаної з реалізацією соціальних взаємин відповідно до суспільних норм та ідеалів, а також із власним відповідальним вибором. Надійна особистість здатна бути автономним носієм загальнолюдського досвіду та історично вироблених людством і відображених у культурі форм поведінки й діяльності. Одна із сторін надійності – прихильність до обраних ідеалів і мети, а тому надійність можлива, якщо є екзистенційна визначеність. Відданість людини сенсу власного життя, за власним покликанням, вважається найвищим рівнем особистої надійності. Це значення

відображає актуальну теорію особистості, ціннісне ставлення людини до світу, соціуму, інших людей, до самої себе. Наявність особистого значення вважається гарантією надійності людини, так як у цьому випадку відношення людини до суспільної реальності набуває особистого значення – значущості.

В особистісній надійності проявляється ставлення спеціаліста до змісту цілей і результатів професійної діяльності, індивідуальна своєрідність особливостей їх досягнення, а також значущість основних критеріїв надійності (безпомилковості, своєчасності та ін.) [252].

Подальше розширення традиційного поняття «надійності» обґрунтовано використанням особистісного підходу. Не лише професіоналізм, але й моральні властивості особистості впливають на захищеність, безпомилковість її роботи. Ці властивості та надійність професійної діяльності вважаються тісно пов’язаними поняттями. У зв'язку з цим, похідною професійної надійності має бути моральна, особистісна надійність, що, на думку дослідника Г.О. Балла, полягає у «рівновазі між сталістю і мінливістю», у поєднанні, у залежності від ситуації. За Г.О. Баллом, особистісна надійність – це цілісна якість людини, яка визначає готовність до достовірного виконання тих чи інших соціальних функцій; кількісно особистісну надійність можливо розцінити ймовірністю, з якої вдається передбачити поведінку особи щодо реалізації відносин, сформованих у неї з іншими членами соціального буття (індивідами, групами, різними спільнотами, організаціями), а ще з загальновизнаними нормами і еталонами, які регулюють (або зобов'язані регулювати) її поведінку [253, с. 461-474].

На думку Є.Ю. Стрижова надійність особистості визначається як психологічна властивість, що дозволяє відтворювати у свідомості зміст моральних норм, розуміти суспільне значення та необхідність їх дотримання, враховувати ці норми при визначенні способу свого буття. А також регулювати свої потреби, поточні та перспективні цілі з урахуванням інтересів інших людей, усвідомлювати свою відповідальність перед моральними цінностями та

ідеалами, постійно протистояти нормам вузькогрупової та егоїстичної моралі [254].

Так, у міркуваннях М.О. Кононеця, компетентна етика підприємця виступає зовнішнім моральним регулятором професійної роботи підприємця, що визначає його ставлення до власного професійного розвитку і регламентує поведінку у відносинах із співробітниками фірми, партнерами, з урядовими і соціальними інститутами [255].

У структурі моральних нормативів регулювання поведінки підприємців переважає соціальна відповідальність. Морально-відповідальна поведінка підприємців все більш передбачає узгодженість загальносуспільних потреб з виробничими, комерційними, споживацькими і соціальними інтересами, врахування обов’язковості забезпечення «соціального блага» у соціумі, атмосфери ділового партнерства і співробітництва, реалізуючи тим самими ідею «миротворчості» як гарантії виходу з кризового стану українського суспільства [256].

Проблема забезпечення надійності суб'єктів підприємницької діяльності зобов'язана вирішуватися крізь дослідження тих особистих структур, що забезпечують міцність і відповідний ступінь особистісно-функціонально-діяльнісних характеристик підприємців на усіляких рівнях соціокультурного буття. Особистісна надійність суб'єктів підприємницької роботи включає у себе:

- морально-правові, просоціальні, гуманістично-орієнтовані цінності, які відповідають етиці обраної ними професійної роботи і розуміння суспільної значущості та особистої відповідальності за підсумки підприємницької діяльності;
- сформовані підприємницькі компетентності у сферах: «трансформації в дії» (взяття на себе ініціативи, планування і управління, робота з неоднозначністю, невизначеністю і ризиками, співпраця з іншими особами, вивчення крізь досвід);

- «ресурси» (самосвідомість і самоефективність, мотивація і напористість, мобілізація ресурсів, економічна і фінансова грамотність, мобілізація інших осіб);
- «ідеї та можливості» (креативність, оцінювання думок, етичне та аргументоване мислення, виявлення ймовірностей, прогнозування);
- розвинуті на вищому рівні спільні можливості до підприємницької діяльності: «потреба в досягненнях (подальшому розвитку)», «потреба в незалежності / автономії», «схильність до творчості (творчі можливості / нахили)», «уміння йти на розумний (зважений) ризик», «цілеспрямованість та рішучість» [245, с. 81-87].

В Україні актуалізувалася зацікавленість суспільства до особистісно детермінованих сторін життя громадян. У зону цієї зацікавленості потрапив підприємець, як головний фахівець розбудови української економіки [257]. Логічно, що у сфері аналізу економічної та культурної складової трансформаційних перетворень в Україні особливої значущості набувають дослідження суб'єктів підприємницької діяльності та їх психологічна надійність [258].

Економічні відносини вимагають від суб'єктів підприємницької роботи не лише особливих концептів світосприйняття, але і нового типу мислення, яке виходить за межі закоренілих стандартів [259]. В умовах зростаючої ролі особистих дій фахівця спрацьовує аксіома, що власне підприємець соціально відповідальний не тільки за себе, але і, зокрема, за фінансову успішність держави. У наслідок цього підприємливість, як ключова наскрізна компетентність, є обов'язковою ознакою психологічної готовності людей до соціально-економічної активності. Таким чином, спрямованість громадян на оволодіння підприємливістю потребує психологічного супроводу та допомоги у коригуванні суб'єктивних детермінант їх професійної підготовки та розвитку.

Суб'єктивно-психологічній концепції економічних взаємин, в основі якої знаходилися прагнення людини задовольнити свої потреби, приділяли увагу закордонні дослідники К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Візер [260]. За

дослідженнями цих учених, підприємницька діяльність ініціюється певними особистостями, які відкривають для себе більш економічну вигоду якихось видів діяльності або економічних операцій. Тобто, у межах даної концепції, основну роль у підприємницькій діяльності відіграє творчий елемент. Найбільш ретельну увагу у плані діяльності підприємця приділив Й. Шумпетер, який зазначив, що особливістю підприємців є створення ними чогось нового, а також подолання опору соціального середовища, яке перешкоджає цим нововведенням. У цьому визначенні простежується психологічний підхід, тому що необхідно визначати такі якості підприємців як креативність, цілеспрямованість, сильна воля, емоційна та мотиваційна стійкість. Крім цих якостей, Й. Шумпетер вважав невід'ємними властивостями підприємців також індивідуалізм та лідерські якості. Він зазначав, що підприємець - це залучена в економічний процес людина, яка «робить не те, що роблять інші і не так, як вони» [236].

Цей висновок підтримував П. Друкер, який стверджував, що підприємницька діяльність стикається з унікальним набором економічних і психологічних факторів. На його думку, особливість даного феномена у тому, що підприємець створює новий ринок і знаходить нових покупців, формуючи, таким чином, нові психологічні взаємини. Тому головним інструментом підприємця є психологічне підґрунтя нововведень і від того, наскільки він грамотно і продумано застосує психологічний фактор в інноваційній діяльності, залежить успіх його справи [261].

Суб'єкти підприємництва стають невід'ємною ознакою психологічної готовності громадян до відповідної діяльності. Це обумовлює спрямованість останніх на оволодіння підприємництвом, що потребує особливої психологічної підтримки і нерідко корекції прийнятих рішень щодо особистісних детермінант професійної підготовки. Як свідчать вищезазначені дослідження, говорячи про підприємця, підприємницьку діяльність, щоб мати всебічне уявлення про них, ми повинні враховувати психологічні складові, без яких даний феномен не буде мати цілісної завершеності. Тому слід визначити, що стрижневі елементи підприємця поліфонічні, а саме:

- прагнення до комерційного успіху й отримання прибутку;
- діяльність в умовах ризику;
- наявність комерційної ідеї;
- комбінування ресурсами й переміщення капіталу у зону максимальної прибутковості;
- певний набір особистісних якостей; свобода у виборі напрямів та методів діяльності [262].

У той же час, по-перше, підприємницька діяльність не має нормативних інструкцій, жорстких регламентацій, і, звичайно, це призводить до значних психологічних навантажень при прийнятті певних рішень і пошуку оптимальних шляхів розвитку свого бізнесу; по-друге, підприємець часто виконує поліфункціональні дії одночасно – і власника підприємства, і менеджера бізнесовими процесами. Тому підприємець знаходиться у межовій зоні, де накладаються одна на одну дії різної спрямованості. Усе це здійснює на підприємця не тільки додаткове психологічне навантаження, але й психологічний тиск [263].

Маючи соціальну спрямованість, підприємець сьогодення виконує різновекторний уплив на соціальне середовище, в якому він знаходиться та проявляє свою сутність і талант як організатора й керівника. Психологічний уплив супроводжує формування ринкової економіки, а перехід важелів управління економікою від держави до приватних осіб потребує особистої ініціативи для розвитку господарства країни [262]. Соціально-психологічний уплив концентрується не тільки у напрямку формування нової соціальної парадигми підприємців та бізнесменів, які забезпечують не лише розквіт суспільства, але й кардинально змінюють ставлення суспільства до бізнесу. Психологічний уплив суб’єкта підприємницької діяльності чітко реалізується у формуванні його свідомості, а також усвідомлення себе як активної та економічно і політично значимої сили, яка здатна впливати на різні сторони життя суспільства [263]. Дійовими шляхами цього процесу є самореалізація й самоактуалізація підприємця через власний психологічний потенціал, який

упливає на розвиток бізнесу, політики, інноваційні технології та благодійність [262].

Отже, особистісна надійність – це психологічне явище, яке має глибокий зміст, структурованість, соціальну спрямованість, яка забезпечується і визначається суспільством. Сучасне українське суспільство висуває перед підприємцем нові завдання щодо світоглядно-ціннісного складання його особистої та суспільної сутності. Надзвичайно швидка динамічність й інформаційність сьогодення змушує тим самим підприємців підключати до структури особистої феноменологічності такі складові, як надійність та відповідальність, без яких неможливим є набуття соціокультурної суб'єктності у складному інформаційному просторі сучасної цивілізації [249].

Водночас соціокультурні перетворення у суспільстві, з одного боку, вимагають від особистості унікальної здатності здійснювати вибір у вкрай складних умовах (висока відповідальність; обов’язковість урахування безлічі важко порівнянних чинників; неявних та неструктурованих альтернатив у ситуаціях великої невизначеності, при значних емоційних навантаженнях на психіку, в умовах дефіциту часу та прогнозу можливих наслідків тощо), а з іншого – потребують детального вивчення особистості, котра приймає життєве важливе рішення у змінних обставинах нестабільності соціуму, спрямовуючи свою активність на самореалізацію, самоактуалізацію, на перетворення як себе, так і навколишнього світу [264].

Розбираючи соціокультурну сутність підприємництва, як феномену людського буття, важливо говорити про те, що воно націлене у власній сутнісній структурі на задоволення амбівалентних потреб у споживанні, творчості і самопожертви.

У міркуваннях Р.І. Олексенка саме підприємець з сучасним креативним світоглядом, з філософією, мораллю, спрямованими на творчу модифікацію реальності і на духовно-вольове самовтілення, здатний до реалістичних реформ, які мають усі шанси привести країну до високого рівня соціокультурного і цивілізаційного становлення [249].

Н.М. Кульбіда звернув увагу на те, що власне ринкова економіка вимагає від суб'єктів підприємницької роботи особливого стилю життєдіяльності, інноваційного типу мислення, особистих властивостей, соціальної відповідальності за себе і за фінансову успішність країни [265].

Описуючи особистісні якості, автори вважають, що відповідальність - одна з граней такої універсальної моральної цінності як свобода: свобода вибору «прийняття рішення», свобода дії. Відповідальність - це також свідчення незалежності, автономії особистості. Міра її усвідомлення є водночас показником ступеня індивідуальної свободи.

Відповідно до розширення кола тих людей, щодо яких особистість уважає себе відповідальною, зростає масштаб її свободи. Багатоаспектна підприємницька діяльність сприяє суспільному благу не тільки в економічному, а й у соціальному, моральному плані. Втім, проблема співвідношення соціальної відповідальності бізнесу, власне підприємницького і морального у відповідальності, є предметом гострої дискусії [256].

Епоха глобалізації сформувала загальну ціннісну платформу європейського світу – демократія, толерантність, миролюбство, екологічна безпека, права людини, солідарність тощо, – яка цілком, очевидно, може слугувати аксіологією підготовки підприємців.

Ураховуючи глобальні тенденції універсалізації демократичних цінностей та демократично-гуманістичного стилю мислення, актуальною сьогодні є необхідність обґрунтування потреби та вивчення суперечностей демократичного облаштування способу життя людини, зокрема, у трансформаційних суспільствах. Особливо гостро у перехідних суспільствах постає проблема адекватного сприйняття демократичних цінностей, а також уникнення розчарування у них через нестабільність суспільних структур у перехідний період [266].

Невизначеність значної частини підприємців в етичних принципах господарської діяльності обумовлена невисоким рівнем професіоналізму, недостатністю, а іноді відсутністю ринкового мислення, не розумінням

підприємцями громадського призначення бізнесу, дефіцитом володіння етичними моделями поведінки і морального вибору. Подолання цих несприятливих явищ та тенденцій вимагає від підприємців надзвичайно високого розвитку особистісної надійності [256].

Тобто, особистісна надійність суб'єктів підприємницької діяльності - це інтегральне психологічне утворення, представлене сукупністю компонентів особистих структур, які забезпечують стійкість особистісно-функціонально-діяльнісних характеристик суб'єктів в процесі модифікації соціокультурного простору і охарактеризовує здатність людини до передбачуваної поведінки, пов'язаної з реалізацією суспільних відносин згідно публічних загальновизнаних норм та ідеалів, а також з особистим відповідальним вибором [267].

Важливою ланкою в осмисленні всієї сукупності процесу соціальних змін є аналіз категорії «соціокультурна трансформація», що може слугувати ефективним механізмом у вирішенні практичних завдань, що стоять перед суспільством у його поступальному прогресивному розвиткові. Соціальна трансформація – це складне філософське поняття. Об'єм його змісту несталий. Він увесь час змінюється. Зміст цього поняття розширюється за мірою становлення соціальної якості і може бути визначений як «… зміна, перетворення виду, істотних властивостей того чи іншого об'єкта..., що часом супроводжується докорінним оновленням» [268, с. 46]. Тому даний феномен можна розглядати за об'ємом у широкому і вузькому значенні. Звідси соціальна трансформація у широкому сенсі – це, перш за все, процес системних змін об'єктивної реальності як єдності природного й соціального середовища й системних перетворень через процес прогресивного розвитку рівнів її структурної організації. А соціальна трансформація у вузькому значенні – це процес повного вичерпання якості соціального рівня структурної організації людських спільнот, узятих в єдності субстанціальних підстав, функцій і умов існування. Джерелом трансформаційних процесів є стан конкретної соціальної системи у перехідному процесі, що виходить за межі оптимальної рівноваги [268, с. 19-20].

Для суспільно-політичного та економічного розвитку упродовж першої половини 90-х років XX століття цілком була характерна традиційна економічна модель, з тенденцією до «рівноваги». Тобто мається на увазі те, що будь-яка рівновага у процесі призводить до стагнації, згідно класичної теорії цінової рівноваги попиту/пропозиції (рис. 3) [269].

За умови наявності подібних тенденцій в економічних процесах, «з часом, у кожній галузі дійде до врівноваженого рівня цін і, відповідно, економіка загалом припинить зростати. Для відображення реальності потрібно ввести чинник змін: агента, який створить новий товар, знайде нове джерело постачання, винайде новий спосіб виробництва, яке створить збурення в економічній системі — «творчо зруйнує» її тенденцію до рівноваги. Саме ця роль відведена «підприємцю-інноватору» [270].

Зміна фінансової системи — перехід від планової економіки до ринкової, створює короткострокові можливості для значущих прибутків від порівняно невеликих фінансових капіталовкладень. Для забезпечення прибутків українським підприємцям слід вишукувати можливості для внесення «нестабільності» до галузей, у яких вони працюють, оскільки лише за рахунок нестабільності можна забезпечити «збої» у тенденції до економічної рівноваги, які, згідно з економічною теорією, є єдино можливим джерелом прибутку.

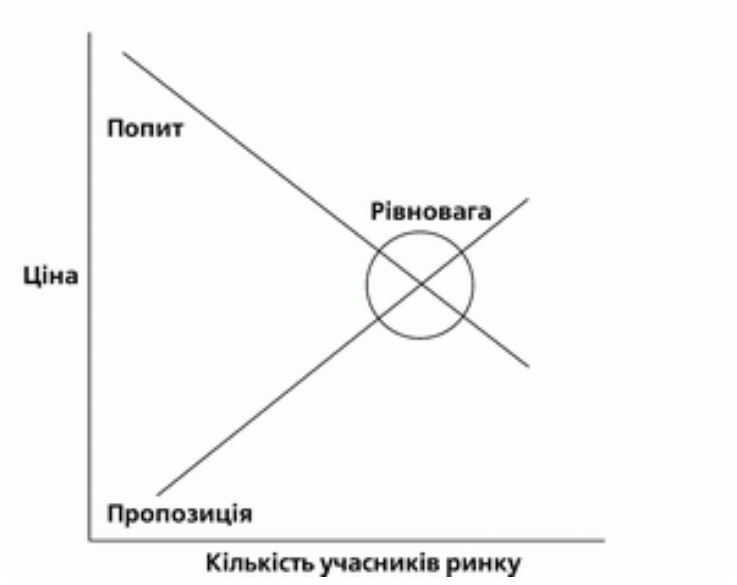

Рис. 3. Відображення класичної теорії цінової рівноваги попиту/пропозиції

Проблема полягає у тому, що переважна більшість засновників українських компаній — це особи, які звикли використовувати наявну нестабільність в економіці, а не створювати її. За своєю психологією особи, що розпочали власний бізнес у роки після розпаду СРСР, — це організатори, а не інноватори. У період «руйнації» вони використали можливості ненасиченого ринку, при цьому — з поодинокими винятками — не створюючи реальної новизни, а частіше упроваджуючи чинник організації на хаотичному українському ринку товарів і послуг.

Для забезпечення прогресу «зростання», економіка потребує підприємців; де їхня основна функція — надавати динаміки системі, що, за своєю природою, тяжіє до стагнації «рівноваги». За визначенням, особи такого типу мають бути нонконформістами за своїм способом мислення - вони ж знаходять можливості там, де інші їх не помічають [270].

Ефективна економічна реалізація креативного потенціалу України потребує концептуалізованого підходу, який включає аналіз Homo economicus як основу формування творчого підприємництва та його трансформації у соціальний капітал нації і еволюцію від «homo economicus» до «homo creativus» в умовах глобалізації та глобальних рейтингів креативної економіки. Ядром формування світоглядних цінностей креативних підприємців в умовах глобальних викликів та трендів розвитку сучасного світу є креативна особистість, яка втілює у собі найвищий вияв людської діяльності – творчість, котра стимулює виробництво інноваційних матеріальних і духовних благ, що зумовлюють прискорення комерціалізації та їх кінцевого споживання. Це потребує створення сприятливого бізнес-середовища з належною оцінкою креативності та легкості початку ведення бізнесу; становлення культури креативної економіки і підготовки фахівців у сфері економіки та бізнесу, закріплення зон відповідальності у розробці нововведень як гаранту інноваційної економіки, виходячи з того, що сучасна промислова революція характеризується розвитком цифрових технологій, глобалізацією та зміною взаємодій між особистістю і соціумом [249].

Феномен підприємництва логічно взаємопов'язаний із ціннісно-смисловими характеристиками соціокультурного простору сучасного світу. Це призводить до того, що актуалізує і презентує проблему сьогоднішнього українського підприємця у плані концептуально-теоретичного дослідження процесу формування, становлення, розвитку його світогляду та моралі [271, с. 31-37]. Ця діалектична єдність указує на те, що світогляд, філософія та мораль сучасного підприємця одномоментно є складовими загальнокультурного простору сучасного економічно-соціального розвитку будь-якого суспільства. У цьому аспекті слід зазначити, що будь-яка активність чи підприємницька, чи бізнесова завжди є і буде пов'язана з орієнтирами моралі та світогляду. Це обумовлено тим, що вона являє собою один із видів соціальної дії та особистісної самореалізації, які вважаються найактивнішими. Проте тут можна підкреслити і те, що сучасне підприємництво відрізняється від подібної діяльності своїх представників попередніх століть тим, що прагне до спадковості і тому не бажає входити у конфронтацію із загальноприйнятими морально-етичними настановами, а, навпаки, бажає інноваційно їх використовувати або ж навіть визначати тенденції моральнісного самопрояву сучасної людини. Але, взагалі, підприємці у координаті розвитку сучасного суспільства створюють потужний прошарок найпрогресивніших, найактивніших його членів, а це, безумовно, окреслює їх роль і важливість в еволюційному процесі різноманітних форм життя сьогодення [257]. Важливим є й те, що сучасний підприємець – це один з найактивніших суб'єктів формування, становлення й захисту демократичного суспільства з його свободами, громадянським світоглядом та громадянською життєвою позицією [272, с. 100-108].

Україна не стоїть на узбіччі цивілізаційних процесів. Про це свідчить те, що наприкінці минулого століття вона поринула до глобального економічного життя, вона намагається перетворитися на активного суб'єкта міжнародних економічних відносин на початку XXI століття, ставлячи перед нашими громадянами не просте завдання, а саме - адаптацію до нових соціально-економічних реалій. Проте «чимала кількість українців працездатного віку не

змогла або не захотіла адаптуватися до нових умов. Багато у чому наші співвітчизники ще зберігають рудименти настанов, норм та практики радянської доби, які − без упевнених сподівань відновлення елементів соціалістичної системи − сьогодні в Україні малоефективні. Необхідна нова «пересоціалізація», сприяння адаптації працездатного населення, в першу чергу, молоді, до нових умов соціально-економічних взаємовідносин» [273, с.34]. «Пересоціалізація» - це складний процес, адже соціалізація триває все життя. Тому для здійснення «пересоціалізації», насамперед, необхідно здійснити глибинний концептуально-теоретичний соціально-філософський аналіз цього явища та пошук практичних шляхів становлення у нашому суспільстві справжнього підприємництва сучасного ґатунку з усім різноманіттям його праксеологічної та аксіологічної реальності [249, с. 164–175].

Усе вищезазначене надає підстави розглядати особистісну надійність підприємців у процесі трансформації соціокультурного простору, що вимагає від них пересоціалізації, креативності, інноваційності, моральності, які, в основному, є запорукою особистісної надійності фахівця.

З ходою України до розбудови ринкової економіки першочерговими постають реформи соціально-економічної та політичної спрямованості, які б відповідали розвитку демократичного суспільства. Архіактуальною умовою та підґрунтям для цього є відродження традицій підприємницької діяльності на теренах України.

Психологічний аналіз підприємництва дозволив виявити наявність низки суперечностей між:

- необхідністю інтенсивного розвитку підприємництва та труднощами його реалізації у силу дії різних соціально-економічних і психологічних чинників;

- необхідністю розробки заходів, здатних підтримати підприємництво, і недооцінкою внутрішніх психологічних чинників, що лежать в основі його функціонування;

- необхідністю у повній мірі використовувати внутрішній потенціал підприємництва та відсутністю чіткого уявлення про детермінанти, що обумовлюють появу особистісних і професійних деформацій у його суб'єктів [274].

Вирішення названих протиріч, пов'язаних з психологічними особливостями суб'єктів підприємницької діяльності, вимагають проведення теоретико-емпіричного дослідження ролі особистісної надійності підприємця у забезпеченні ефективності його професійної діяльності як перспективного прикладного напрямку психологічних досліджень [275].

Підприємець у сучасних умовах постійно знаходиться у маргінальних ситуаціях, які долає, протидіючи іншим господарюючим суб'єктам, що претендують на його успіх і ресурси. Особливістю поведінки підприємця є функціонування в умовах ситуаційних лімітів, що обмежують його життєвий простір. Специфіка професійних завдань, що полягає в їх високій ситуативній варіативності, не дозволяє типізувати й технологізувати варіанти їх вирішення. У цих умовах підприємець змушений проявляти активність, спрямовану на творче перетворення ситуації й динамізацію особистісного розвитку.

Соціальний статус підприємця ідентифікується з престижем і досягненням успіху. Разом з тим цей статус повинен бути суб'єктивно підтверджений на рівні конкретного підприємця. Таким чином, соціальний статус підприємця повинен збігатися з його особистісним статусом, що визначається рівнем його професійної компетентності і здатністю позитивно впливати на навколишні події. В іншому випадку підприємець може відчувати кризу самоефективності, що актуалізує деструктивну поведінку, психологічні захисти, фіксацію на атрибутивних моментах соціальної ролі.

Діяльність сучасного підприємця здійснюється у соціально-економічному просторі, що характеризується невизначеністю й нестабільністю, а це вимагає від підприємця високого ступеня суб'єктної включеності у цей простір, актуалізує й мобілізує внутрішні резерви особистості, підвищує зацікавленість в

удосконаленні системи професійної діяльності, підвищує відповідальність за результати реалізації професійних планів.

Підприємець діє в умовах постійної конкуренції, основу якої становить універсальне протиріччя між обмеженими ресурсами й необмеженими домаганнями людей. Сам факт нерівності у розподілі переваг у конкурентній боротьбі породжує прагнення до вирівнювання ресурсів або мінімізації інших переваг, що є найважливішим мотивом підприємницької поведінки [274].

Підприємницька діяльність є не тільки професією, а й специфічним способом життя. У зв'язку з цим аналіз підприємця, з точки зору його професійних знань, умінь і навичок, повинен бути доповнений рефлексією підприємця як суб'єкта індивідуального життєвого шляху, носія певних мотиваційно-смислових утворень і ціннісних орієнтацій, відповідних суб'єктивній моделі економічного успіху. Професійна підприємницька діяльність є особливим способом вибудовування життєвого шляху, яка поставила особливі вимоги до розвитку суб'єктних характеристик індивіда й пов'язаного з ризиком інноваціями і постійним саморозвитком.

М.І. Дьяченко, Л.О. Кандибович визначають ефективність праці як «досягнення у результаті трудового процесу запланованої цілі (в її відповідному матеріальному та іншому вираженні)». На думку авторів, ефективність праці є інтегративним показником і визначається її продуктивністю та надійністю [277].

Основний зміст поняття «надійність» визначається її процесуальними характеристиками, що відображають особливості механізмів її регуляції, та показниками результативності, які свідчать про рівень, ступінь усталеності, стабільності професійних параметрів діяльності (табл. 4).

Ефективність підприємницької діяльності визначається поняттями «кар'єра», «успіх», «конкурентоспроможність». Кар'єра - це індивідуальний шлях у підприємницькій діяльності, поєднаний з образом життя, спрямований на реалізацію особистісного потенціалу, на досягнення соціального визнання й матеріального добробуту.

Таблиця 4.

***Надійний** – це той, хто втілює довіру, вірна людина.*	
1	***Надійність*** – це обов'язкова умова для успішного бізнесу.
2	***Надійність*** – це фінансова стабільність.
3	***Надійність*** – це високий ступінь сталості.
4	***Надійність*** – це здатність виконувати зобов'язання.
5	***Надійність*** – це фундаментальність, порядність, відповідальність та старанність.

Специфіка кар'єри підприємця полягає у тому, що вона є результатом особистих зусиль людини. А специфіка реалізації кар'єри підприємця у сучасних умовах визначається високою ймовірністю фінансових ризиків і низькою надійністю партнерів. Під час своєї кар'єри підприємець здійснює особливий вид професійної діяльності, яка, будучи інноваційною за змістом, відрізняється високим ступенем невизначеності за умовами [278] (табл.. 5).

Таблиця 5.

Перевага надійності підприємців	
1	***Надійність*** у бізнесі дозволяє мати високу репутацію.
2	***Надійна*** людина користується повагою та визнанням оточуючих.
3	***Надійність*** дозволяє іншим людям бути впевненими в підприємця.
4	***Надійність*** – це результат значної роботи людини над собою і часто продукує вірність своєму слову та своїм учинкам.

Успішність підприємницької діяльності визначається безліччю особистісних факторів, що здійснить парціальний внесок в її результат. Серед них: рівень розвитку афективно-вольової сфери її суб'єкта, пізнавальних здібностей, самосвідомості, особливості самоставлення, рівень домагань і

характер мотивації, локус контролю, система ціннісних орієнтацій, комунікативні навички тощо.

Особливості грошових відносин і поведінки сучасних підприємців з дуже високими доходами виявлені у дослідженнях О.С. Дейнеки. Найвагомішим фактором називається «гроші влада». Ядром чинника стала можливість використання грошей як засобу для управління або залякування інших людей. Такі ознаки, як орієнтація на «купівлю» дружби й любові, заздрість з приводу грошей, почуття особистої незадоволеності у разі переплати за щось, напруга при питаннях про фінансове становище, оцінки людей з точки зору володіння грошима, фантазії з приводу грошей, також увійшли до переліку факторів й показали кореляції між собою.

Іншим за значимістю фактором став фактор «гроші сила». Багаті люди частіше за інших вирішують проблеми за допомогою грошей. До того ж економічний статус зобов'язує відповідати певним нормам споживання. Чим більше випробовувані приписують силу грошам, тим більше їхнє переконання, що гроші можуть усе [279].

Прибуток, що є об'єктивним показником успішності підприємницької діяльності і часто основною її метою, може стати причиною специфічних особистісних проблем і криз. Наявність у підприємців особистісних деформацій, пов'язаних з владною функцією грошей, свідчить про високий рівень тривожності й напруженості.

У дослідженнях ряду вчених, таких як А.В. Посохової, В.Г. Зазикіна, М.Ф. Секача, С.Л. Кандибовича психологічний розгляд конкурентоспроможності підприємців здійснювався у плані аналізу як психологічних умов і факторів, що сприяють розвитку й підвищенню конкурентоспроможності, так і тих, які перешкоджають її розвитку і спричиняють її зниження. Одним з методів такого дослідження був порівняльний аналіз психологічних особливостей конкурентоспроможних і неконкурентоспроможних підприємців [280].

Як показали проведені дослідження, до суб'єктивно-особистісних причин, що істотно знижують конкурентоспроможність підприємців, належать:

- недолік «сили» особистості;

- недолік активності;

- відсутність або недолік ділової хватки;

- слабка воля й недостатньо розвинені вольові якості;

- наявність акцентуації характеру;

- загальна внутрішня конфліктність особистості;

- дисгармонійний і неадекватний образ «Я - підприємець»;

- низький самоконтроль, особливо прояв екстернального локусу контролю;

- низька відповідальність;

- низька психічна стійкість, невміння «тримати удар»;

- обмеженість мотиваційно-смислової сфери, виняткова орієнтація на мотиви отримання швидкого і значного прибутку.

До особистісно-ділових причин, що істотно знижують конкурентоспроможність підприємців, належать:

- недостатня психологічна готовність до підприємницької діяльності в умовах конкуренції;

- брак досвіду;

- неефективний персональний імідж і низька ділова репутація; - неефективний стиль діяльності;

- низький рівень психологічної компетентності, невміння розбиратися у людях, упливати на них;

- неефективна кадрова робота;

- низький рівень інноваційної спрямованості й недолік інноваційної активності;

- невміння здійснювати точний та довготривалий прогноз;

- недолік комунікативної компетентності [280].

Виявлено, що у підприємців, незалежно від рівня їх успішності, проявляються деформації у когнітивній, емоційній, смисловій і комунікативній сферах, які можна виявити на основі певних особистісних параметрів (табл.. 6). В якості індикаторів деформацій когнітивної сфери особистості можуть

виступати: ригідність, обмеженість мислення й консерватизм. Індикаторами деформацій емоційної сфери особистості можуть бути емоційна нестійкість і психоемоційне виснаження, а індикаторами деформацій смислової сфери особистості – редукція особистих досягнень, низька професійна мотивація й безпринципність. Щодо комунікативної сфери особистості - деперсоналізація, соціальне дистанціювання, зниження соціальних контактів, замкненість і центрованість на собі.

Таблиця 6.

Структурно-функціональна схема компонентів професійної надійності суб'єктів підприємницької діяльності

Компоненти професійної надійності	**Функції**	**Критерії оцінювання**
Емоційно-вольові:	Самоконтроль, відповідальність, саморегуляція, морально-етична поведінка, емпатія.	Гнучкість поведінки, урівноваженість.
Мотиваційно-ціннісні:	Мотиви, інтереси, ціннісні орієнтації, професійний потенціал, професійний ресурс.	Альтруїзм, спрямованість на справу, на спілкування, мотиваційно-ціннісне ставлення до професійної діяльності.
Когнітивні:	Інтелектуальний ресурс, накопичення професійних знань, теоретична діяльність.	Якісні показники пізнавальних процесів.
Психологічна культура:	Психологічна сумісність, позитивні взаємини та міжособистісні стосунки.	Комунікативна толерантність, культура спілкування.
Самовідношення:	Самоповага, позитивне ставлення до себе та інших, саморозуміння.	Організаторські здібності, соціальна бажаність.

Домінанти деформації особистості підприємців розрізняються залежно від рівня їх успішності. Серед дуже успішних підприємців найбільш поширеними є деформації емоційної і смислової сфер особистості; серед не дуже успішних підприємців - деформації комунікативної і когнітивної сфер особистості. До загальних психологічних детермінант деформації особистості підприємців з різним рівнем успішності належать недостатня пізнавальна активність, слабко

розвинені комунікативні здібності, відсутність навичок психічної саморегуляції й не сформованість позитивного образу Я.

В якості специфічних детермінант деформації особистості дуже успішних підприємців виступає підвищена емоційна збудливість, а у не дуже успішних - виникає зниження соціальних контактів, що призводить до соціального дистанціювання, замкненості і центрування на собі.

Професійна деформація - це неоднорідний феномен. Він може проявлятися у різних психічних сферах людини: когнітивній, емоційно-вольовій, комунікативній [279]. До яскравих проявів професійної деформації в емоційній сфері зараховують, зокрема, явища емоційного виснаження й вигорання, відхиленої професійної позиції, астенії, пасивності, стагнації. У самому загальному трактуванні емоційне вигорання настає тоді, коли вимоги (внутрішні та зовнішні) постійно переважають над ресурсами (внутрішніми й зовнішніми), що призводить до порушення сформованого у людині стану рівноваги. Будучи динамічним процесом, емоційне вигорання виникає поетапно, у повній відповідності з механізмом розвитку стресу:

- нервова (тривожна) напруга, яка створюється хронічною психоемоційною атмосферою, що дестабілізується обстановкою, підвищеною відповідальністю, труднощами контингенту;

- резистенція, тобто опір, при якому людина намагається більш-менш успішно захистити себе від неприємних вражень;

- виснаження, пов'язане зі збідненням психічних ресурсів, зниженням емоційного тонусу, який наступає внаслідок того, що продемонстрований опір виявився неефективним [281].

Негативні прояви професійних деформацій не можуть не впливати на можливості фахівця: звужуються професійні знання, навички та вміння, втрачається здатність до їх поповнення, розвивається формальне ставлення до своєї роботи, людина явно прагне уникнути відповідальності.

У цілому, на думку Е.Ф. Зеєра, професійна деформація являє собою, зумовлену взаємодією тривалого виконання професійної діяльності та

індивідуально-психологічних особливостей особистості; сукупність психологічних змін суб'єкта професійної діяльності, які зачіпають його моральні та емоційні характеристики, пізнавальну сферу й негативно позначаються на продуктивності праці і взаємодії з іншими учасниками цього процесу [282].

Загальним висновком є те, що найбільш руйнівними є такі види професійної деформації, які зачіпають ключові параметри діяльності підприємця. Під професійною деформацією підприємця розуміється зміна його професійного розвитку, що має характер регресу в індивідуальній, особистісній та суб'єктній характеристиках, і проявляється у професійній та непрофесійній сферах. Виникненню професійних деформацій у середовищі сучасних підприємців можуть сприяти особливості сучасної соціореальності, в якій підприємці здійснюють свою діяльність. Зокрема, до її негативних особливостей зараховують: негативне ставлення до підприємництва широкого соціумого загалу; взаємини всередині бізнес-спільноти, ускладнені високою конкуренцією, тиском і втручанням з боку держави в особі конкретних установ і чиновників, які здійснюють контроль. Серед найбільш негативних проявів професійної деформації особистості підприємця у даний час виділяють деформації їх особистісно-смислової сфери, що сприяють закріпленню безвідповідальних форм поведінки і спотворенню соціальної функції підприємницької діяльності. Встановлено, що вони ведуть до появи негативних установок і кліше, що визначають смисловий, предметний і стильовий аспекти поведінки псевдопідприємця [283].

Відсутність у підприємців стабільного підґрунтя у широкому соціумі у значній мірі перешкоджає розвитку у них соціальної відповідальності. Це проявляється у постійному соціальному гальмуванні та відкиданні бізнес-позицій, гіпертрофованому зовнішньому контролі, який передбачає санкції, що мають серйозні наслідки для життя – руйнування бізнесу, його втрата, кримінальне переслідування. Виявлена тенденція може виступати серйозним бар'єром у розвиткові сучасного підприємництва, оскільки суперечить його сутності [279].

У підприємницькій діяльності виділяється достатня різноманітність психологічних бар'єрів. У науковій літературі пропонується наступна їх типологія: - бар'єри «особистої ініціативи»: пов'язані з труднощами прояву індивідуалізму й реалізації «духу підприємництва», з опором змінам, з оскарженням пріоритету «особистого блага», здатності до саморозвитку; - бар'єри «помилкової установки»: це аспекти соціальної та особистої «міфотворчості» з приводу підприємництва, цінності праці, матеріального добробуту тощо; - бар'єри автономності: незахищеність особистості (правова й соціальна); синдром «залежності» (в тому числі у прийнятті рішень); - бар'єри досягнення: пов'язані з мотивацією досягнення, прагненням до успіху, труднощами у реалізації прийнятих рішень, у тому числі проблеми неадекватного прогнозування, недостатньої швидкості прийняття рішень і реагування на ситуацію, невміння своєчасно відмовитися від неправильного рішення, відсутністю варіативності у рішеннях і поведінці; - бар'єри ризику: раціональний (зважений ризик) і емоційний (відповідальний ризик) аспекти; - бар'єри комунікації: відображають перешкоди на шляху інформаційної доступності і проблеми довіри у діловому спілкуванні; - бар'єри сприйнятливості до нового: професійний догматизм, «вузькість» освіти, неприйняття нових ідей і способів поведінки [279].

У цілому, психологічні бар'єри підприємницької діяльності можуть бути об'єднані у наступні групи: когнітивна (ригідність мислення, недостатність освіти, неприйняття нових ідей), емоційно-вольова (нездатність адекватно реагувати на ситуацію, труднощі вибору рішення), ціннісно-смислова (помилкові цінності, негативне ставлення, уникнення відповідальності) і комунікативна (нездатність до побудови ділового спілкування). Е.Ф. Зеєр відмічає, що професійно-особистісні деформації на суб'єктивному рівні досить важко розпізнаються і визнаються людиною, тому що особистості властиво прагнути зберігати базову систему моделей, яка довела свою адекватність зовнішньому світу. При цьому напруженість і неприйняття власних негативних проявів наростає разом з їхньою вагою. Через названу особливість, а також

внутрішньо властиву їй особливості, професійна деформація особистості надзвичайно важко піддається корекції [282].

Узагальнюючи виявлені зв’язки особистісних характеристик підприємців з проявами у них особистісних деформацій, відзначимо, що найбільшу кількість зв'язків (більше двох) з деформаціями особистості дуже успішних підприємців виявила емоційна збудливість, мало успішних - контактність і дистанціювання. Саме ці характеристики включаємо до специфічних психологічних детермінант деформації особистості підприємців з відповідним рівнем успішності. Відзначимо, що будь-які характеристики, пов’язані з проявами деформацій особистості підприємців, можуть розглядатися в якості їх детермінант тільки у тому випадку, якщо їх зміна призведе до зміни рівня особистісної деформації підприємця (рис. 5).

Науковець З.Р. Кісіль розглядає питання надійності особистості щодо протидії професійній деформації через поняття «професійно-особистісний потенціал» як здатність до самоперетворення й саморозвитку, що характеризує дієву позицію суб’єкта діяльності, спрямовану на творче самовираження; повноту представленості особистісних властивостей і якостей фахівця, що забезпечують у системній сукупності його здатність виступати у ролі суб’єкта професійної діяльності; єдність структурних елементів особистісного потенціалу фахівця залежить не стільки від якого-небудь одного елемента, скільки від способу їхньої інтеграції.

Рис. 5. Змістовна модель особистісної надійності суб'єктів підприємницької діяльності

Зазначений процес протікає аналогічно розвитку будь-якої інтегральної здатності особистості, тобто на основі єдності загальних (індивідуально-типологічних, інтелектуальних), спеціальних (кваліфікаційних, професіональних) особистісних властивостей [274].

Тобто, особистісна надійність підприємця – це інтегральне психологічне утворення, що детермінує динамічну відповідність найбільш значущих критеріїв, показників нормативності та вразливості поведінки встановленим вимогам, базується на симптомокомплексі психофізичного благополуччя людини. У вузькому сенсі вона обмежена виконанням завдань професійної діяльності, у широкому – поширена на поведінку позапрофесійної діяльності.

Відомо, що все життя людини це перманентний стрес. У практику життєдіяльності людини це поняття ввів канадський фізіолог Ганс Сельє. Стрес – це не деструктивні життєві обставини, а захисна реакція організму на ці обставини.

Стресорна реакція спрямована на підвищення адаптанивно-компенсаторного стану організму до будь-яких впливів та носить захисно-пристосовний, тобто адаптаційний характер. За Г. Сельє, адаптаційний синдром починається із стадії тривоги, під час котрої у відповідь на перший шок мобілізуються захисні системи організму (протишок) [281]. У результаті організм придбає сталість не тільки до фактору, що сприяє стресу, але і до інших. Так що усі заклики «перемогти стрес раз і на завжди» не сприймаються буквально. До речі, стан боротьби з будь-чим – сам по собі стрес.

Стрес (від англ. stress — «тиск, напруга») — стан індивіда, що виникає як відповідь на різноманітні екстремальні види впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, що виводять з рівноваги фізичні чи психологічні функції людини [281]. Він більшою мірою - продукт наших когнітивних процесів, образу думок і оцінки ситуації, він відображає наше знання про власні ресурси і стратегії поведінки, їх адекватний вибір. Стрес – найбільш популярне поняття, яким користуються для позначення психічних станів людини у важких умовах. Тому це поняття містить у собі зв'язки стресу з біологічними, психологічними, соціально-психологічними навантаженями людського організму і з опором цьому навантаженню. Отже, відповідно до цього стрес розглядається як фізіологічний синдром. Він складається із сукупності

неспецифічно викликаних змін, як неспецифічна реакція організму на пропоновані до нього вимоги.

Прояв адаптаційного синдрому Г. Сельє знайшов назву *психологічного стресу.* Це своєрідна реакцію людини на особливості взаємодії між особистістю, з одного боку, та навколишнім середовищем – з другого. Також психологічний стресс є процесс, в якому потреби середовища розглядаються особистістю, виходячи із її ресурсів та ймовірності вирішення проблеми, що виникла. Саме тут проявляються індивідуальні відмінності у реакції на стресову ситуацію.

Стрес не можна розглядати без емоцій. Вони існують у нерозривному зв'язку, тандемно. Тому у теорії та практиці був уведений термін *«емоційний стрес»* або *«психоемоційний стрес».*

Емоційний стрес складне утворення, до якого входять як первинні емоційні та поведінкові реакції на екстремальний вплив біологічного та соціального середовища, так і фізіологічні механізми, які лежать в їхній основі. *Особливості емоційного стресу* полягають у тому, що він охоплює негативні афективні переживання, які супроводжують стрес та ведуть до неблагополучних змін в організмі людини.

Також під емоційним стресом розуміють широке коло психічних явищ як негативного, так і позитивного характеру. При цьому виділяють *професійний стрес* – це багатовимірний феномен, що виражається у психічних і фізичних реакціях на напружені ситуації у трудовій діяльності людини. До професійного стресу призводять:

- перевантаження людини роботою,
- недостатньо чітке обмеження її повноважень та посадових обов'язків,
- неадекватна поведінка коллег,
- недостатня оплата праці,
- одноманітна діяльність або відсутність кар'єрних перспектив [283].

Важливим питанням є проблема збудників стресу. Їх розглядають в аспекті чотирьох складових:

а) професійні вимоги і характеристики вирішуваних завдань,

б) рольові вимоги чи очікування,

в) організаційні вимоги чи очікування,

г) зовнішні вимоги або умови.

Окрім них виділяють:

– стрес *можливості* (можливості мати щось бажане),

– стрес *обмеження* у досягненні;

- стрес *вимоги досягнення* чогось бажаного, коли можливість цього досягнення *невизначена*.

Стресором може бути також: - *невідповідність* між бажанням і тим, що робота може надати, і між тим, що робота вимагає від людини і можливостями або ресурсами людини відповідати цим вимогам; - *організаційні особливості*; - *професійні вимоги* та рольові характеристики; - *індивідуальні* особливості та очікування; - *фізичні* параметри навколишнього середовища: стресори групових процесів, стресори на організаційному рівні.

Так як стрес у сьогоденні став масовим явищем і кожний 4-й українець потребує психотерапевта тому не дивно, що проблема стресу стала всеохоплюючою.

Несприятливий стан, екстремальні значення факторів організації, змісту, засобів та умов діяльності, їх надмірний вплив на конкретного індивіда, невідповідність його функціональних і професійних можливостей, уявлень і установок долати ці несподівані, інтенсивні, тривалі впливи може стати причиною розвитку *професійного стресу*.

Чинники, що призводять до професійного стресу поділяють на дві групи: на безпосередні та головні. Щодо *безпосередніх* причин, то сюди можна віднести подію, прямим наслідком якої є розвиток психічної напруженості і стресу. А *головною* причиною виникнення стресу є індивідуальні (психологічні, фізіологічні, професійні) особливості суб'єкта праці. На практиці виділяють ще низку *додаткових* чинників, куди відносять фактори життя та діяльності індивіда. Їх роль бути збудником «неспокою» – призводити до

виникнення і посилення прояву професійного стресу. Це може бути: невідповідність ряду організаційних характеристик діяльності уявленням і установкам конкретного індивіда, що стосується ухвалень рішень, просування по службі, наявності інформації про результати діяльності; невідповідність ряду організаційних характеристик діяльності уявленням і установкам конкретного індивіда, а саме - ухвалень рішень, просування по службі, наявності інформації про результати діяльності; наявність недоліків в ергономічних властивостях засобів діяльності. До цих чинників можна ще додатки *опосередковані стресорні чинники*, а саме *загальні*, які проявляються на глобальному рівні. Це можуть бути злочинність, економічні спади, екологічні, політичні та військові кризи, війна, зростання безробіття. Також є і *особистісні чинники* – це сімейні конфлікти, втрата близьких, юридичні й фінансові проблеми, зниження працездатності, вікові та життєві кризи. Перелічені чинники визначають загальну організацію психічного і фізичного стану індивіда, зниження її стійкості до впливу безпосередніх та головних причин стресу, ослаблення можливостей до подолання стресового стану [283].

Виникнення професійного стресу не зумовлюється однозначно у взаємозв’язку особистості й умов праці, – навіть хороша їх відповідність не гарантує стійкості до стресу, тому що є безліч інших факторів, що детермінують цей процес.

Психологічний стрес і його шкідливий вплив є дуже індивідуальним процесом і значення тих чи інших робочих обставин на людину суттєво відрізняється навіть у відносно однорідної професійної групи [284].

Професійні стреси мають свою класифікацію: інформаційний, емоційний і комунікативний стрес [283]. Перша різновидність стресу виникає в умовах жорсткого ліміту часу, друга різновидність – при реальній або передбачуваній небезпеці, а третя - пов’язана з проблемами ділового спілкування. Щодо причин виробничих стресів, то це - професійний стрес досягнення; стрес конкуренції; стрес, викликаний страхом зробити помилку; стрес від розбіжності темпів спілкування працівників.

Чинники, що викликають, виробничий стрес, можна досить умовно розділити на *об'єктивні* (які мало залежать від особистості працівника) і *суб'єктивні* (розвиток яких більше залежить, від самої людини**).**

Внутрішньоособистісні стресори, у свою чергу, можна розділити на: 1) *суто професійні*, 2) *особистісного характеру і* 3) *пов'язані з поганим соматичним здоров'ям працівників*.

Професійні причини стресів обумовлені нестачею знань, умінь і навичок (стрес новачків), а також відчуттям невідповідності між працею і винагородою за неї. Причини стресів *особистісного* характеру носять неспецифічний характер і зустрічаються у працівників найрізноманітніших професій. Найчастіше це низька самооцінка, невпевненість у собі, страх невдачі, низька мотивація, невпевненість у своєму майбутньому. Джерелом виробничих стресів може бути і *стан здоров'я людини*. Так, хронічні захворювання можуть призводити до стресів, тому що вони вимагають підвищених зусиль для їх компенсації і знижують ефективність діяльності працівника, що може відбитися на його авторитеті, і соціальному статусі. Гострі захворювання також є джерелом переживань як за рахунок соматопсихічних зв'язків, так і опосередковано, «вимикаючи» на час працівника з трудового процесу (що тягне за собою фінансові витрати і необхідність заново адаптуватися до виробництва).

Щодо *причин професійного стрессу,* то у науковій літературі виділяють наступні його характеристики [285].

1. *Організаційні характеристики*:

1.1. Структура: а) спеціалізація і розподіл праці, б) централізація управління, в) співвідношення структури і функції організації, г) фор- малізація завдання, д) участь в управлінні (у прийнятті рішення), е) кадрова політика, просування по службі;

1.2. Процеси: а) мета діяльності (реальність, ясність, суперечливість), б) зворотній зв'язок про результати діяльності, в) професійна підготовка (перепідготовка);

1.3. Управління: а) політика найму, б) оцінки діяльності, в) оплата праці, г) режим роботи, д) зрушення робочих змін, е) охорона праці та техніка безпеки, є) турбота про здоров'я, ж) організація робочого місця.

2. *Робочі характеристики*:

2.1. Зміст роботи: а) обсяг роботи (величина робочого навантаження), б) складність завдання, наявність проблемних ситуацій, в) відовідальність, небезпека завдання, г) інформаційне завантаження, д) тимчасові обмеження, е) способи виконання дій, є) прояви творчості, пошуку, ризику;

2.2. Засоби роботи: а) безпека праці, б) надійність техніки, в) компонування приладів на робочому місці, г) кодування інформації, д) розбірливість текстури, е) світлотехнічні особливості приладів, є) конструкція органів управління;

2.3. Фізико-хімічні і технічні умови праці: а) мікроклімат і газовий склад повітря на робочому місці, б) шум, вібрація, освітленість, в) фактори небезпеки і шкідливості, г) конструкція робочого місця, огляд, досяжність до органів управління, д) інтер'єр (дизайн) приміщення;

2.4. Соціальні умови: а) психологічний клімат, б) сумісність, згуртованість, в) міжособистісні відносини (конфлікти), г) рольовий статус, д) конкуренція, е) особиста довіра, є) суспільне визнання, схвалення, ж) соціальна відповідальність.

3. *Індивідуальні характеристики*:

3.1. Професійні: а) рівень знань, навичок, умінь, б) професійний досвід, в) прагнення до професійного вдосконалення, г) кризи кар'єри, д) задоволеність професійних очікувань та результатів (цілей);

3.2. Морально-етичні, організаційні та психологічні: а) моральна зрілість і стійкість, б) цілеспрямованість, в) дисциплінованість, г) професійна відповідальність, д) акуратність;

3.3. Психологічні: а) трудова спрямованість, б) розвиток здібностей та професійно важливих якостей, в) особливості особистості (тривожність, інтернальність-екстернальність, інтровертіованість-екстравертованість,

нейротизм, ригідність, агресивність, реактивність, схильність до ризику), г) психічні стани (рівень пильності і готовності, домінантні стани, фобії, стомлюваність, депресія);

3.4. Фізіологічні: а) гострі і хронічні захворювання, б) пороги чутливості аналізаторів, в) біологічні ритми, г) функціональна асиметрія парних органів, д) функціональні стану (монотонний, заколисування, гіпоксія та ін), е) вікові зміни, є) шкідливі звички;

3.5. Фізичні: а) розвиток сили, швидкості, спритності, витривалості, б) антропометричні і біомеханічні особливості.

Ведучи мову про професійний стрес, слід згадати типи внутріособистісних стресорів (табл. 7 [283]), які є також його збудниками.

Щодо джерела *«професійного» стресу у бізнесмена* може стати будь-який чинник, спектр яких досить широкий:

– некомпетентні підлеглі;

– несумлінні партнери;

– жорсткі конкуренти;

– непередбачувані політики;

– жадібні чиновники;

– вимогливі клієнти;

– корупція.

Таблиця 7.

Типи внутріособистісних стресорів

період		
Минуле	**Теперішнє**	**Майбутнє**
1. Події життя 2. Психічні травми у дитинстві 3. Невирішені конфлікти	1. Екзистенцій на криза 2. Емоційна реактивність 3. Інтерпрета-тивний стрес 4. Негаразди, розчарування	1. Стрес від очікувань 2. Страх невизначеності 3. Страх бідності, хвороби, старості, смерті

У переліку найголовніших чинників стресів бізнесменів є наступні:

– «складність і суперечливість вітчизняного законодавства і нормативних інструкцій»;

– «низьку мотивацію співробітників і необхідність постійного контролю за їх діяльністю»;

– «відсутність взаєморозуміння з діловими партнерами і конфлікти з ними»,

– «постійну нестачу часу»;

– «надмірний і не завжди обгрунтований контроль з боку керівництва» (у держчиновників і керівників дочірніх підприємств);

– «відчуття невідповідності між витраченими зусиллями і реальними результатами»;

– «втрату сенсу діяльності»;

– «стрес несправджених надій» [283].

Діяльність сучасного підприємця в Україні здійснюється у суспільстві «перехідного періоду». У результаті дослідження, проведеного ученими Л.М. Карамушкою, О.В. Креденцер, О.А. Філь, серед українських підприємців з психологічних проблем підприємництва, 90 % підприємців указали на те, що їх підприємницька діяльність постійно супроводжується стресовими ситуаціями, а 57 % опитаних заявили, що вони не вміють успішно долати їх. Окрім того, 40 % опитаних зазначили, що вони потребують психологічної підтримки у вигляді індивідуальних психологічних консультацій з метою оволодіння прийомами профілактики та подолання професійного стресу [286].

Емоційно-вольовий компонент особистісної надійності суб'єктів підприємницької діяльності розглядаються О.К. Любчук, як структурні складові підприємницького потенціалу людини. Психоемоційний тонус включає емоційну стабільність та загальну врівноваженість; стресостійкість у складних ситуаціях, здатність витримувати значні нервово-психічні навантаження; упевненість у собі та позитивну самооцінку; оптимізм, відсутність страху перед можливістю невдач; здатність приймати відповідальні рішення в умовах

дефіциту часу та інформації або пов’язані з ризиком. Вольова наполегливість презентується у цілеспрямованості, у здатності до планомірної реалізації намічених стратегій, всупереч труднощам та перешкодам, у вольових задатках, опору зовнішнім впливам [287]. Дослідник Ю.А. Білова визначає емоційно-вольовий компонент у структурі підприємницької компетентності, який включає здатність розуміти власний емоційний стан у ситуації пошуку та реалізації бізнес-проектів; здатність гідно переживати відсутність результату, спроможність відкрито ділитися своїми почуттями й переживаннями; цілеспрямованість; витримку та володіння собою у ситуаціях невизначеності [288].

Емоції та почуття відіграють особливе значення у практичній професійній діяльності сучасного підприємця. Вони збагачують відображення неупередженої реальності суб'єктами підприємницької діяльності і здійснюються у зв'язку з уподобаннями, схильностями, інтересами та актуальними мотивами до діяльності, та є регуляторами їх енергійності. Робота з різними за віком, інтересами, рівнем культури чи вихованості людьми викликає необхідність пом’якшення чи маскування деяких рис власного характеру, обумовлених певним типом темпераменту. Таке регулювання характеру потребує твердої волі, зусилля над собою. А це передбачає наявність у структурі характеру таких рис як уміння володіти собою, великодушність, стриманість [289].

Відчуття вважається необхідним проявом суті і свідомості підприємця. Від того, як він ставиться до об'єктів, до інших людей, власної справи, залежить на скільки буде успішною його діяльності. Властивою психологічною рисою емоцій вважається їх полярність. Будь-яка з них містить, очевидно, втілений позитивний або ж негативний відтінок, породжений ставленням підприємця до об'єкта, його необхідностей, прагнень (приємне — неприємне, задоволення — незадоволення, радість — горе, симпатія — антипатія, любов — ненависть). Звичайно, протилежні почуття є несумісними в один і той самий момент. Тому важливе значення у професійній діяльності підприємця мають вольові якості: рішучість, витримка, прийняття своєчасного рішення, уміння володіти собою й

керувати іншими людьми. Свої переживання, ставлення, стани підприємець виявляє у формі почуттів, які зовнішньо виражаються у його словах, інтонації, тембрі голосу, а також у міміці, жестах, пантоміміці. Тому вміння керувати собою реалізується, насамперед, у виразі обличчя, жестикуляції, мові.

Без сильної волі неможлива творча діяльність. Прагнення й рішення завжди неподільно пов'язані з практичною діяльністю й лише разом з нею утворюють єдиний вольовий акт. Останній завжди опосередкований розумовими процесами, уявленнями й думками, але вони безпосередньо пов'язані з емоціями й почуттями, що виникають у людини внаслідок емоційно забарвленого прагнення її до певних об'єктів, відображаючи предмети і явища об'єктивної дійсності, як цілі прагнень людини. Воля існує, таким чином, в єдності з її розумом і почуттями, вона становить перехід від мислення та емоцій до діяльності.

Вплив суспільства на розвиток особистості підприємця полягає у зміні не тільки культурних цінностей, а й у формуванні його надійності, емоційної зрілості, емоційного інтелекту, що призводить до процесу переоцінки цінностей фахівцями. Це потребує самовдосконалення, внутрішньої гармонії, цілісності особистості та активного розвитку емоційних компонентів у структурі його особистості. Унаслідок цього емоційний інтелект є корисною навичкою підприємця, напрямком розвитку його здібностей, засобом забезпечення партнерських міжособистісних стосунків. Розвиток емоційного інтелекту підприємця прямо впливає на його самореалізацію, соціальну адаптацію та гармонізацію підприємницької організаційної культури. Це залежить, насамперед, від самої особистості підприємця, здатності вільно орієнтуватися у соціальному та економічному просторі, розуміти особливості розвитку і самореалізації, оволодівати інформацією. Емоційний інтелект сприяє пошуку рівноваги між розумом і почуттями підприємця, не дозволяє йому діяти під впливом емоцій і запобігає маніпулюванню з боку інших осіб і є протидією стресу. Також допомагає розвивати самосвідомість, самоконтроль, соціальну чуйність у взаєминах між опонентами, що позитивно впливає як на розвиток

особистості у цілому, так і на розвиток підприємницької організаційної культури та підвищує стресостійкість особистості підприємця [290].

На нашу думку розвиток емоційного інтелекту підприємців є одним із чинників їх стресостійкості. Д.В. Люсиним уточнено складові емоційного інтелекту, які характеризують здатності до розуміння й управління емоціями. Так, у його теорії здатність до розуміння емоцій означає, що людина: може розпізнати емоцію, тобто, встановити сам факт наявності емоційного переживання у себе або в іншої людини; може ідентифікувати емоцію, тобто, встановити, яку саме емоцію відчуває вона сама або інша людина і знайти для неї словесне вираження; може розуміти причини, що викликали цю емоцію, й наслідки, до яких вона призведе. Здатність до управління емоціями означає, що людина може: контролювати інтенсивність емоцій, передусім, приглушати надмірно сильні емоції; контролювати зовнішнє вираження емоцій; при необхідності довільно викликати ту або іншу емоцію. Здатність до розуміння і здатність до управління емоціями може розповсюджуватися і на власні емоції та на емоції інших людей. Таким чином, можна говорити про внутрішньо особистісний і міжособистісний емоційний інтелект (BEI і MOI відповідно). Ці два варіанти припускають актуалізацію різних когнітивних процесів і навичок, але мають бути пов’язані один з одним. Зазначені погляди стали підґрунтям для розробки Д.В. Люсиним опитувальника емоційного інтелекту «ЕмІн» [291].

На думку А.В. Костюка, емоційний інтелект має свою структуру, в основу якої покладено групи здібностей, зокрема, когнітивні, емоційні, адаптивні, соціальні, кожна з яких забезпечує відповідну функцію (табл. 8) [292].

Емоційний інтелект, на думку Mayer J.D. та Salovey P., визначається як «сукупність інтелектуальних здібностей до обробки емоційної інформації» [293] і він є однією з форм прояву інтелекту, а саме виявлення його в емоційній сфері особистості, який має емоційну зрілість. У свою чергу, емоційна зрілість відображає рівень адекватності емоційного реагування у певних умовах, враховуючи потреби та цінності суб’єкта.

Таким чином, характеристики, які автори зараховують до поняття емоційний інтелект, не є вичерпними, а відображають окремі аспекти розуміння емоційної зрілості, яка розглядається нами як явище суто емоційного порядку, яке синтезує у собі характеристики емоційного інтелекту, емоційної компетентності, емоційної гнучкості.

До ознак формування, прояву та розвитку емоційної зрілості особистості можна включити стан емоційної сфери, відкритість емоційному досвіду, чутливість, усвідомленість важливості емоцій у житті, адекватність проявів емоцій, психологічне благополуччя (упевненість у собі, задоволеність життям), способи переробки емоцій (сублімація, гумор, творчість), уміння управляти власними емоційними переживаннями і власною поведінкою, процес соціалізації людини [294, с. 112-114].

Таблиця 8.

Структурно-функціональна схема емоційного інтелекту (за А.В. Костюком)

Група здібностей	Структурні компоненти емоційного інтелекту	Функції емоційного інтелекту
Когнітивні здібності	· сприйняття емоцій (ідентифікація емоцій); · розуміння емоцій (усвідомлення емоцій, їх аналіз та встановлення зв'язків між ними)	Інтерпретативна функція – дозволяє людині продуктивно здійснювати розшифровування емоційної інформації (емоційні вирази обличчя, інтонації голосу тощо), що сприятиме накопиченню та систематизації знань, формуванню власного емоційного досвіду
Емоційні здібності	· управління емоціями (вміння підтримувати позитивний модус емоцій)	Регулятивна функція – сприяє стану емоційної комфортності та забезпечує адекватність зовнішнього вираження емоцій людини.
Адаптаційні здібності	· управління емоціями в стресових ситуаціях (самоконтроль, вибір продуктивних подолаючих стратегій поведінки); · самомотивація (здатність викликати та підтримувати емоції, які спонукають до діяльності)	Адаптивна та стресозахисна функції – полягають в актуалізації та стимулюванні психічних резервів людини в ускладнених життєвих ситуаціях
Соціальні здібності	· соціальна емпатія (здатність до співпереживання емоційного стану іншої людини); · управління чужими емоціями (вміння впливати на емоційні стани інших)	Активізуюча функція – забезпечує гнучку спроможність до конгруентності в спілкуванні

Виходячи з узагальнення вищевказаного, такі ознаки можуть бути представлені як певні структурні компоненти: рефлексія емоцій, емоційна саморегуляція, емпатія, емоційна експресивність та прийняття власних емоцій [295, с. 50-51].

Представники когнітивно-емотивного підходу, вважають, що емоційні реакції людини, а також увесь її здоровий або невротичний спосіб життя залежить від основних ідей, переконань, ставлень та принципів. А тому емоційно зріла людина здатна розумно регулювати власні емоції. Це відбувається через заміну ірраціональних установок раціональними. Представники даного підходу вважають, що для емоційної зрілості притаманні:

1. Щастя як мета життя. Людина розумна прагне до щастя й наодинці з собою, і в спілкуванні з іншими.

2. Довготривалий гедонізм. Емоційно здорові люди розподіляють задоволення таким чином, щоб мати його й у сьогоденні і у майбутньому. Вони уникають отримання короткочасного задоволення, що є потенційно небезпечними за своїми близькими або віддаленими наслідками.

3. Самовизначення. Локус контролю особистості зміщується з зовнішнього вектора на внутрішній; емоційно здорова особистість прагне до встановлення та досягнення власних цілей.

4. Толерантність до невизначеності. Емоційно зріла особистість, перш за все, проявляє гнучкість свого мислення та поведінки, що дає можливість легкої адаптації та прийняття адекватних рішень у ситуації невизначеності.

5. Схильність до творчих пошуків. Творчі пошуки розглядаються як такі, що мають сенс та значення.

6. Турбота про власне благополуччя.

7. Соціальні інтереси. Для взаємодії з іншими емоційно зрілі особистості діють таким чином, щоб був гурт. Відповідно, вони поводять себе в них морально та захищають інтереси своїх груп.

8. Гнучкість. Психологічно здорова особистість схильна дотримуватися плюралістичного та недогматичного світобачення.

9. Прийняття дійсності. Прийняття реальності такою, якою вона постає перед нами.

10. Готовність до ризикованих учинків.

11. Високий ступінь терпимості до фрустрації.

12. Емоційна відповідальність. Прийняття емоцій як єдності думок, почуттів та дій [296, с. 144-146].

Усі ці характеристики емоційної зрілості є підгрунттям для мінімізації стресу та подолання стресових ситуацій у професійній діяльності підприємців.

В останній час сформувалися особливі феномени з формами порушення емоційної комунікації між партнерами, які серйозним чином позначаються на процесах становлення емоційно зрілої особистості: феномен девальвації зрілості та інфляції мужності, жах психологічної інтимності, синдром «емоційного холоду», феномени міжособистісної залежності - контрзалежності. Очевидним є те, що емоційна незрілість особистості призводить до труднощів самореалізації в умовах професійної діяльності. [297, с. 142]

Для подолання стресових ситуацій необхідне формування компонентів емоційної зрілості, що пов’язано з внутрішніми (уродженими, індивідуально-типологічними, онтогенетичними) та зовнішніми (родинна соціалізація, соціальне середовище) чинниками.

Розвиток рефлексії вимагає процесів інтеріоризації, ідентифікації, інтроецирування. Також емоційна саморегуляція зумовлена як внутрішніми, так і зовнішніми факторами. Для подолання стресу необхідний розвиток емоційної саморегуляції в онтогенезі, який розглядається як послідовне формування емоційних процесів, що зумовлені: диференціацією якості емоцій; ускладненням об’єктів, що викликають емоційний відгук; зміною функціональної ролі емоційних процесів; розпізнаванням власних емоційних реакцій; розумінням емоційних реакцій інших людей; розвитком здатності регулювати емоції й їхнє зовнішнє вираження.

Для подолання стресу важливим компонентом емоційної зрілості особистості підприємців є прийняття ними власних почуттів, усвідомлення причини їх появи та визнання їх як своїх власних.

Таким чином, емоційно-вольова сфера суб'єктів підприємницької діяльності відображає внутрішній світ професіонала, систему сигналів, за допомогою яких фахівець демонструє своє ставлення до конкретних професійних ситуацій. Особливість емоційно-вольових процесів підприємців полягає у тому, що вони, безпосередньо, відображають зв'язок між мотивами діяльності та її реалізацією. У професійній діяльності підприємця емоційно-вольові процеси є найважливішим фактором регуляції процесів пізнання, обміну інформацією, встановлення комунікації. Негативні емоційні реакції можуть створювати стресові ситуації, критичні конфлікти. Проблема полягає у тому, що необхідно формувати у підприємців уміння керувати своїми емоціями, що дозволяє подолати стресові напруження, зберігати високу професійну працездатність, здійснювати діяльність без напруженості у складних емоційних ситуація.

В емоційно-вольовій регуляції, як інтегральному процесі, що забезпечує ефективну соціальну взаємодію й діяльність в умовах психологічних труднощів на шляху досягнення мети, вольова регуляція діяльності здійснюється за безпосередньої участі емоцій, які служать одним із найважливіших джерел, що допомагають усвідомленню регуляторних процесів, і, таким чином, є найважливішим ресурсом, що підтримує саму основу вольової регуляції, а саме її усвідомленість, рефлексивність, довільність кагорти підприємців. Соціальна взаємодія є джерелом формування емоційно-вольової регуляції. У свою чергу емоційно-вольова регуляція впливає на параметри соціальної взаємодії, у тому числі на її надійність.

Стресові ситуації, що виникають під час підприємницької діяльності, мають значний уплив на її ефективність та надійність. Інтерес до даної проблеми викликаний різноманітними стрес-чинниками, що виникають у різних аспектах підприємництва. Тому таке актуальне значення має вивчення у підприємців

механізмів подолання стресів та проблемних, кризових ситуацій як чинника, що впливає на надійність всієї їх діяльності.

Сучасний фахівець повинен бути психологічно готовим до активізації власного резерву з метою адаптації до нестабільного ділового середовища: цейтноту; інформаційної війни; невизначеності, в умовах дій на свій страх і ризик; перебування в не ресурсних станах (перевтома, погане самопочуття, професійне вигорання, дискомфорт, емоційне збудження, фрустрація, апатія). До того ж постійно зростає й ціна фахової помилки підприємця, що іноді незворотно відображається на його здоров'ї, ділових інтересах та кар'єрі [298].

Подолання стресових ситуацій забезпечується мобілізацією особистісних ресурсів, які проявляються у певних формах (стратегіях) поведінки. Характер обраних стратегій подолання критичних життєвих ситуацій значною мірою залежить від соціально-психологічних чинників (особливості життєвого шляху і професійного середовища, соціально-демографічні та особистісні характеристики, життєвий досвід), які визначають індивідуальну своєрідність (стиль) процесу подолання.

На основі емпіричного дослідження, проведеного Л.М. Карамушкою та Г.В. Гнускіною, виявлено, що більше ніж третина підприємців мають високий рівень виявлення всіх складових професійного вигорання («емоційного виснаження», «деперсоналізації», «редукції особистих досягнень»). При цьому найбільш вираженою є така складова професійного вигорання, як «редукція особистих досягнень». Виявлено статистично значущий зв'язок між професійним вигоранням та «внутрішніми» професійними характеристиками підприємців («включеністю у роботу»): чим вище включеність підприємців у роботу, тим рівень професійного вигорання є нижчим, а отже ниччою є реакція на стресові ситуації. Однак при цьому лише третина підприємців мають високий рівень виявленості всіх складових «включеності у роботу» («сила включеності», «присвячення» та «поглинання»). Констатовано наявність зв'язку між професійним вигоранням та «зовнішніми» професійними характеристиками підприємців. Так, виявлено, що збільшення стажу підприємницької діяльності та

досвіду роботи позитивно впливає на зменшення виявленості практично всіх складових професійного вигорання, а отже реагування на стреси. [299].

Специфіка подолання стресу у підприємців пов'язана із застосуванням особливих копінг-стратегій, які можуть бути спрямовані як безпосередньо на розвиток бізнесу (наприклад, планування та відкриття нових напрямків), так і на розвиток особистості самого підприємця (громадська та благодійна діяльність, волонтерство, творче самовираження).

Для вивчення індивідуальних поведінкових моделей вирішення ситуацій, що можуть призвести до розвитку стресу у професійній діяльності серед суб'єктів підприємницької діяльності з різним рівнем особистісної надійності, нами була використана методика «Стратегії подолання стресових ситуацій» (С. Хобфолл, адаптована Н.Є. Водоп'яновою, О.С. Старченковою).

При розгляді особливостей частоти обрання моделей стрес-долаючої поведінки фахівцями з різним рівнем надійності нами були отримані наступні результати (табл. 9) [242].

Для представників 1-ої та 2-ої груп провідними моделями подолання стресових ситуацій є «вступ у соціальний контакт» - 24,9 % та 19,7 %, відповідно. Вступ у соціальний контакт застосовується даною категорією досліджуваних для того, щоб спільними зусиллями з іншими більш ефективно вирішувати критичну ситуацію. Для представників цих груп характерним є прагнення поділитися своїми переживаннями з іншими людьми, обговорити з ними ситуацію, знайти в них співчуття й розуміння.

Також ключовою копінг-стратегією для 1-ої групи є модель «пошук соціальної підтримки» - 19,5 % досліджуваних, що обумовлено, перш за все, прагненням особистості поділитися своїми переживаннями з іншими людьми, обговорити з ними питання про становище, знайти у них співчуття й розуміння.

Серед підприємців, що склали контингент 2-ої групи, як і для 1-ої, основною стратегією подолання стресової ситуації є «пошук соціальної підтримки» - 15,8 % та «асертивні дії» - 15,6 %. Тобто для підприємців притаманно активно й послідовно відстоювати свої інтереси, відкрито заявляти

про свої цілі і наміри, поважаючи, однак, інтереси оточуючих, їх права, волю, та при цьому не жертвувати собою, оберігати свою особистість від зовнішнього негативного впливу.

Таблиця 9.

Модель подолання стресових ситуацій досліджуваними з різним рівнем надійності за методикою «Стратегії подолання стресових ситуацій» (С. Хобфолл, адаптована Н.Є. Водоп'яновою, О.С. Старченковою) у %

Модель подолання (дії)	Стратегія подолання	1 група	2 група	3 група
Асертивні дії	Активна	16,4	15,6	11,2
Імпульсивні дії	Пряма	8,6	11,2	15,7
Агресивні дії	Асоціальна	2,4	3,7	5,9
Обережні дії	Пасивна	11,9	12,5	15,6
Асоціальні дії	Асоціальна	0,0	2,3	4,2
Пошук соціальної підтримки	Просоціальна	19,5	15,8	9,5
Маніпулятивні дії	Непряма	6,8	8,4	13,5
Вступ у соціальний контакт	Просоціальна	24,9	19,7	12,3
Уникання	Пасивна	9,5	10,8	12,1

Примітка: відмінності між групами достовірні на рівні статистичної значущості $p \leq 0,05$

Було встановлено, що досліджуваним 3-ої групи більш властивою є така модель стрес-долаючої поведінки, як «імпульсивні дії» (15,7 %) та «обережні дії» (15,6 %), що свідчить про схильність діяти по першому спонуканню, під впливом зовнішніх обставин або емоцій, без попереднього обдумування своїх учинків, зважування всіх «за» і «проти» та прийняття найбільш доцільних, обґрунтованих рішень. Властивими є тривале міркування й ретельне зважування всіх можливих варіантів рішень, прагнення уникати стресу, нічого не приймати на віру, довго налаштуватися у важких ситуаціях, перш ніж діяти.

Таким чином, можна констатувати, що для представників 3-ої групи модель подолання стресових ситуацій знаходиться у площині бінарних характеристик стратегій прямої й непрямої дії. З одного боку, вона відображає зусилля для вирішення своїх проблем безпосередньо респондентом, з іншого - має місце вирішення своїх проблем за допомогою й за рахунок інших людей.

Для представників 2-ої та 1-ої групи застосовуються переважно просоціальні копінг-стратегії. В основному індивіди, домагаючись своєї мети, діють у межах правил соціальної взаємодії.

Наявність у поведінкових моделях просоціальних копінг-стратегій обумовлює ефективність діяльності у системі «людина - людина», адже багато життєвих стресорів є міжособистісними. Навіть індивідуальні зусилля з подолання мають потенційні соціальні наслідки, що часто вимагає взаємодії з іншими людьми.

З метою доповнення та уточнення отриманих даних, нами було використано додатковий метод визначення поведінкових реакцій на дію стресових факторів, а саме методика «Копінг-тест» (Р. Лазарус, С. Фолкман, адаптована Т.Л. Крюковою, О.В. Куфтяк, М.С. Замишляєвою). Ця методика спрямована на визначення домінуючих копінг-стратегій, які використовуються особистістю з метою подолання негативного впливу стрес-факторів (табл. 10) [300].

Отримані результати дозволяють провести порівняльний аналіз особливостей використання копінг-стратегій у групах з різним рівнем надійності.

Домінуючими типами реакцій на дію стресорів серед представників 1-ої групи є «самоконтроль» - 21,9 % та «планування» - 22,4 %, що знаходить свій прояв у подоланні проблем за рахунок цілеспрямованого аналізу ситуації й можливих варіантів поведінки, вироблення стратегії вирішення проблеми, планування власних дій з урахуванням об’єктивних умов, минулого досвіду й наявних ресурсів, а також подолання негативних переживань у зв’язку з проблемою за рахунок цілеспрямованого придушення і стримування емоцій, мінімізації їх впливу на сприйняття ситуації та вибір стратегії поведінки, високий контроль поведінки, прагнення до самовладання.

Для досліджуваних, які увійшли до 2-ої групи, ключовими типами реакцій на дію стресорів є «прийняття відповідальності» - 18,2 % та «позитивна переоцінка» - 18,7 %.

Таблиця 10.

Виразність типів реакцій на дію стресорів у досліджуваних з різним рівнем особистісної надійності за методикою «Копінг-тест» (Р. Лазарус, С. Фолкман, адаптована Т.Л. Крюковою, О.В. Куфтяк, М.С. Замишляєвою) у %

Тип копінгу	1 група	2 група	3 група
Дистанціювання	4,8	9,7	21,2
Самоконтроль	21,9	15,3	12,3
Пошук соціальної підтримки	16,4	14,1	10,6
Прийняття відповідальності	13,1	18,2	9,7
Уникнення	4,5	6,9	21,3
Конфронтація	1,2	3,4	7,4
Планування	22,4	13,7	6,0
Позитивна переоцінка	15,7	18,7	11,5

Примітка: відмінності між групами достовірні на рівні статистичної значущості $p \leq 0,05$

Для респондентів цієї групи характерним є подолання негативних переживань у зв'язку з проблемою за рахунок її позитивного переосмислення, розгляду її як стимулу для особистісного зростання. Характерна орієнтованість на надособистісне, філософське осмислення проблемної ситуації, включення її в більш широкий контекст роботи особистості над саморозвитком.

Ще однією із характерних ознак стрес-долаючої поведінки є визнання підприємцями своєї ролі у виникненні проблеми та відповідальності за її рішення, у ряді випадків з виразним компонентом самокритики й самозвинувачення.

Вираженість даної стратегії у поведінці може призводити до невиправданих самокритики й самобичування, переживання почуття провини та хронічної незадоволеності собою.

Так, для підприємців 3-ої групи більш властивим є використання таких стилів і стратегії свідомої соціальної поведінки з подолання життєвих труднощів, як «дистанціювання» - 21,2 % та «уникнення» - 21,3 %. Тобто, у ситуаціях стресу, підприємці цієї групи схильні створювати суб'єктивні версії та застосовувати когнітивні зусилля з метою відокремитися від травмуючої ситуації стресу і зменшити її значимість.

Також шляхом подолання стресу можуть використовуватися спроби забути або проігнорувати ситуацію, або знайти у ній щось позитивне. При цьому мислені прагнення й поведінкові зусилля, спрямовані на уникнення проблеми, виражаються у спробах поліпшення свого самопочуття.

Для представників 1-ої групи провідними моделями подолання стресових ситуацій є «вступ у соціальний контакт», домінуючими типами реакцій на дію стресорів є «самоконтроль» та «планування».

Перераховані копінг-стратегії припускають, по-перше, когнітивну активність, спрямовану на уявлення та осмислення можливих кроків з подолання стресової ситуації і, крім того, активні, прямі дії для вирішення важкої ситуації та формування ресурсів для досягнення поставлених цілей.

Подібні проблемно-орієнтовані копінг-стратегії є більш продуктивними, оскільки вони позитивно пов’язані з адаптацією, ефективністю діяльності і здоров’ям.

Можна констатувати, що для представників 1-ої групи властивим є використання конструктивних механізмів, типів, копінгів, для представників 2-ої групи - умовно конструктивних і для 3-ої групи - неконструктивних.

Таким чином, результати проведеного дослідження по впливу стресу на надійність підприємницької діяльності дозволили виявити особливості формування стресостійкості підприємців, що дозволило підвищити успішність їх професійної діяльності: наявність чіткої системи індивідуальних норм поведінки; сформованість соціальної відповідальності та зрілості, як результат участі досліджуваних експериментальної групи у розвивальній діяльності, що обумовили збільшення кількості осіб з підвищенням якостей надійності підприємців.

Подолання впливу стресу на особистість підприємця та на його надійність у професійній діяльності необхідно переходити на якісно перспективніші стратегії професії, що вимагають від підприємця нових раніше неосвоєних навичок поведінки у стресових ситуаціях.

Висновки.

1. У досліджені розглянуті проблеми підприємництва у соціальних умовах суспільства. Описана професійна діяльність підприємців.

2. Дана характеристика особистості підприємця та його професійні якості.

3. Описана проблема надійності підприємців та її характеристика.

4. Показані психологічні особливості стресу та його вплив на особистість підприємця. Екпериментально перевірена проблема формування стресостійкості підприємців у професійній діяльності.

5. Перспективами подальшого дослідження є розробка програми формування надійності та стресостійкості підприємців.