

## Завдання з курсу «Психологія підприємництва»

12.03.2020 (ПС – 42), 16.03.2020 (ПС – 43)

### ЗАВДАННЯ 2 АНТИПІДПРИЄМЕЦЬ

Використовуючи схему першого завдання написати розповідь «Чому я ненавиджу підприємців».

Описати, визначити основні обмеження.

23.03.2020 (ПС – 42), 30.03.2020 (ПС – 43)

### ЗАВДАННЯ 3. САМОДІАГНОСТИКА БАР'ЄРІВ ЩОДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Провести самодіагностику бар'єрів щодо підприємницької діяльності.
2. За допомогою таблиці визначити вид підприємницької діяльності, виконання якої є найбільш сприйнятливим для вас.
3. В літературі знайти опис даної діяльності. Сформулювати десять якостей, необхідних для її успішної реалізації.
4. Використовуючи метод парних порівнянь, виявити, які з цих якостей виражені у вас найбільше.

**Психологічні бар'єри в підприємництві** виглядають в більшості випадків як реакція людини (в тій чи іншій формі поведінки) на об'єктивні труднощі (фінансові, правові, інформаційні) і зовнішні перешкоди. Психологічний бар'єр - це суб'єктивоване відображення проблемної ситуації з точки зору її потенційної загрози у вигляді синдрому страху перед непередбаченим результатом своїх дій в цій ситуації. Кожен бар'єр має зовнішньо орієнтований (а) і внутрішньо орієнтований (б) аспекти.

Типологія психологічних бар'єрів за О.П. Єрмолаєвою (1996):

1. Бар'єр "особистої ініціативи". Охоплює проблеми, пов'язані з труднощами проявів індивідуалізму і реалізації "духу підприємництва", оскарженням пріоритету "особистого блага". Опір змінам (а), нездатність до саморозвитку (б).

2. Бар'єр "помилкової установки". Містять всі аспекти соціальної і особистої "міфотворчості" з приводу підприємництва, цінності праці, матеріального блага і т.п., а також протиріччя свідомості, властиві мінливим ситуаціям. Негативні соціальні установки (а), суперечливість свідомості (б).

3. Бар'єр автономності. Його взаємопов'язані сторони: незахищеність особистості (правова і соціальна) (а); некритичність і залежність в прийнятті рішень (б).

4. Бар'єр досягнення. Містить аспекти, пов'язані з мотивацією досягнення, прагнення до успіху; труднощами в реалізації прийнятих рішень, в тому числі: проблеми неадекватного

прогнозування, недостатньою швидкості прийняття рішень і реагування на ситуацію, невміння своєчасно відмовитися від неправильного рішення, відсутністю варіативності в рішеннях і в поведінці. Слабке прагнення до успіху (а), суб'єктивні труднощі в реалізації рішень (б)

5. Бар'єр ризику. Містить раціональний (зважений ризик) і емоційний (відповідальний ризик) аспекти. Неприйняття на себе відповідальності за ризик (а), невміння зважувати ризик (б).

6. Бар'єр комунікації. Відображає перешкоди на шляху інформаційної доступності і проблеми довіри в діловому спілкуванні. Труднощі в спілкуванні (а), відсутність готовності довіряти (б).

7. Бар'єр сприйнятливості до нового. Відображає професійний догматизм, "вузькість" освіти (а), неприйняття нових ідей і способів поведінки (б).

Вплив психологічних бар'єрів на вибір сфери підприємницької діяльності (+++ сильний вплив; ++ середній вплив; + слабкий)

Види підприємницької діяльності		БАР'ЄРИ													
		Особисті ініціативи		Помилкової установки		автономності		досягнень		ризика		комунікації		Сприйнятливості до нового	
		1а	1б	2а	2б	3а	3б	4а	4б	5а	5б	6а	6б	7а	7б
Особиста торгівля	Приватна торгівля	+		+	+	+	+	+		+	+	+	+		
	Торговий агент	+	+	+				+				+	+	+	+
	Торгівля за переказом	+		+		+		+		+			+		+
Оптова торгівля	Оптовий купець	+	+			+	+	+		+	+		+	+	+
	Дилер	+	+			+		+		+		+	+	+	+
	Брокер	+	+			+		+		+	+	+	+		+
Виробництво	Виробництво товарів	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Будівництво	+	+	+		+	+	+		+	+		+	+	+
	Фермерство	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+

		+	+	+	+	+	+	+			+			+	
		+	+	+	+	+	+	+			+			+	
Послуги	Консультування	+	+		+	+		+			+	+		+	+
		+	+								+	+		+	+
	Навчання	+	+	+	+				+		+	+		+	+
		+	+								+	+		+	+
	Реклама	+	+	+		+						+		+	+
		+	+									+			+
Фінанси	Операції з цінними паперами			+		+	+	+		+	+			+	+
				+		+				+	+			+	+

Предположим, что Вы ответили на вопрос: «Хочу ли я стать предпринимателем?» и ответ этот положительный. Вы определили и желательное для себя направление в бизнесе. Но Вам предстоит еще решить, а сможете ли Вы заниматься этой деятельностью.

Предлагаем Вам по приведенному ниже тесту опроснику провести самодиагностику (конечно, очень приблизительную) наличия и степени выраженности основных психологических барьеров. Используя результаты тестирования, Вы сможете как бы «примерить» каждую методику на себя. Отвечая на вопросы теста, Вам незачем стараться казаться лучше, подводить себя под «желаемый образец»: ведь кроме Вас этих ответов никто не увидит. В Ваших интересах отвечать максимально искренне.

Рядом с каждым вопросом поставьте знак «+» или «—», означающий Ваш ответ «да» или «нет» на поставленный вопрос. После каждой «десятки» вопросов приводится «ключ». Совпадение «+» и «—» в ваших ответах со знаком ключа означает балл = 1, несовпадение—0. В графе «результат» проставьте суммарный балл по данному барьеру. В конце теста приводится сводная таблица по всем барьерам, куда Вы должны занести все суммарные баллы.

### 1. Барьер «личной инициативы»

1. Я считаю, что общественные интересы всегда выше личных.
2. Мне почти всегда удается переломить неблагоприятную ситуацию в свою пользу.
3. Я согласен с мнением, что богатым может быть только то общество, где богат каждый человек.
4. Слишком многое в жизни не зависит от нас, поэтому не стоит спорить с судьбой.
5. Меня считают неудобным человеком, который «вечно лезет не в свое дело».
6. Я могу использовать даже негативные стороны жизни себе во благо.
7. Я могу сделать в жизни больше, чем другие.
8. Я часто прихожу в ужас от мысли, что все в моей жизни предопределено и ничего не изменится.
9. Я чувствую удовольствие, когда могу в чем-то проявить свое «Я».
10. Я себя чувствую хорошо только среди людей, похожих на меня.

КЛЮЧ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

+ - - + - - - - + — +

Результат:

### 2. Барьер «ложной установки»

1. Я все больше склоняюсь к мысли, что работают только дураки.
2. Не вызывает возражения мнение, что спекулянт— враг общества.
3. Все торговцы стараются обмануть покупателя.
4. Зачем создавать частные предприятия, если гораздо спокойнее работать в госсекторе.
5. Все, у кого много денег—воры.
6. Мне не нужна частная собственность—хлопот с нею не оберешься.
7. Еще никто не разбогател честным трудом.
8. Если бы мне предложили продавать газеты, я не согласился бы даже за миллион.

9. Лучше всю жизнь прожить в бедности, чем ежедневно рисковать, занимаясь бизнесом.
10. Лучше держаться в тени и ждать благоприятного момента, чем долгое время по крупицам «ковать свой успех».

КЛЮЧ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10  
 + + + + + + + + + +

Результат:

### 3. Барьер автономности

1. Принимая важное решение, я всегда советуясь с другими.
2. Мои проблемы касаются только меня, и никто не сможет их решить лучше, чем я сам.
3. В важных вопросах я стремлюсь поступать «как все», ведь все не могут ошибаться.
4. Для меня более свойственно ощущение, что я сам контролирую ситуацию, чем ощущение зависимости от нее.
5. Мне нравится, когда у меня много проблем, решение которых зависит только от меня.
6. Я предпочитаю сам ставить перед собой проблемы, чем получать задания от других.
7. Для меня всегда важно «держать руку на пульсе событий».
8. Если я не знаю, как поступить, я полагаюсь на судьбу и поступаю, «как велит сердце».
9. У меня есть собственные принципы поведения, которым я всегда следую.
10. В зависимости от ситуации я могу отступить от общепринятых норм поведения.

КЛЮЧ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10  
 + — + — — — — + — —

Результат:

### 4. Барьер достижения

1. Для меня важнее спокойная жизнь рядового человека, чем шумный успех.
2. Я не считаю, что у нас разбогатеть может каждый.
3. Если бы я выиграл миллион долларов, я бы не знал, на что их потратить.
4. Лучше иметь средний, но надежный доход, чем пойти на крупную, но рискованную сделку.
5. Я отношусь к людям, о которых говорят: «звезд с неба не хватает».
6. Я считаю, что, если уж принял какое-то решение, надо следовать ему до конца.
7. Я способен стремиться к достижению только реальных целей.
8. Если на пути к цели возникло серьезное препятствие, лучше уйти в сторону, чем пытаться идти напролом.
9. Никакое богатство не стоит потери душевного спокойствия.
10. Я согласен с пословицей: «хорошо там, где нас нет».

КЛЮЧ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10  
 + + + + + — +; + + +

Результат:

### 5. Барьер риска

1. Я никогда не стремился быть начальником, чтобы не отвечать за ошибки других.
2. Я стараюсь просчитывать свои действия на несколько шагов вперед, чтобы избежать непредвиденных последствий.
3. Меня ни за какие деньги не заставишь выполнять опасную работу.
4. Я всегда строго выполняю правила дорожного движения.
5. Даже если ситуация критическая, я не стану нарушать правила.
6. Риск—это не признак смелости, а признак глупости.
7. Я не стану рисковать, даже если можно получить большие деньги.
8. Финансовый успех всегда связан с риском все потерять.
9. Лучше получить 1 миллион гривен наверняка, чем шанс один к десяти на получение 100 миллионов грн.
10. Я никогда не одалживаю крупные суммы друзьям, если не уверен, что они вернут долг.

КЛЮЧ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10  
 +. + + + + + +..+.,++

Результат:

## 6. Барьер коммуникации

1. Мне часто удается повлиять на решения моих коллег.
2. Мои выступления на собраниях всегда находят поддержку аудитории.
3. Почти в любой беседе я беру инициативу в свои руки.
4. Мне всегда удается убедить собеседника в главном из того, что я сказал.
5. Я никогда не прерываю собеседника, пока он не закончил свою мысль.
6. Люди любят со мной советоваться.
7. Я одинаково ровен в общении, как с вышестоящими, так и с людьми, зависящими от меня.
8. Я всегда вежлив даже с врагами.
9. В любой беседе я стараюсь получить как можно больше информации.
10. Я люблю поболтать с друзьями «ни о чем».

КЛЮЧ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

- - - - -

Результат:

## 7. Барьер восприимчивости к новому

1. Я способен оценить перспективность любой стоящей идеи, даже в малознакомой мне области.
2. Мне доставляет удовольствие частая перемена деятельности.
3. Мне кажется, многие менее изобретательны, чем я.
4. Если меня увлекла какая-то идея, меня не пугает, что ее трудно реализовать.
5. Я не пугаюсь и не сдаюсь даже в самых безнадежных ситуациях.
6. Мне интересно с людьми, которые способны смотреть на вещи по-своему.
7. Я могу оценить достоинства идеи собеседника, даже если не разделяю его взглядов.
8. Мне интересно находить новые решения уже известных проблем.
9. Я не расстраиваюсь из-за своих ошибок, а всегда нахожу способ их исправить.
10. Мне больше нравятся люди с непредсказуемым поведением.

КЛЮЧ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

- - - - -

Результат:

Занесите суммарный балл по каждому барьеру в следующую таблицу

№ барьера	1	2	3	4	5	6	7
Суммарный балл							

## Література

1. Ермолаева Е.П. Предпринимательство: самодиагностика и преодоление психологических барьеров/ Е.П. Ермолаева. - М.: издательский центр «Академия», ин-т психологии РАН, 1996. - 76 с.
2. Карамушка Л.М., Худякова Н.Ю. Мотивація підприємницької діяльності Монографія / Л.М. Карамушка, Н.Ю. Худякова. – К.- Львів : Сполом. 2011. – 208 с.
3. Чирикова А.Е. Социально-психологические проблемы становления женского предпринимательства / А.Е. Чирикова, О.Н. Кричевская. - М: Издательство «Институт психологии РАН», 1996. —94 с.
4. Яновська С. Г. Особливості мнемічного компоненту індивідуального досвіду підприємця / С. Г. Яновська // Наука і освіта. Науково-практичний журнал Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К. Д. Ушинського. – 2015. - №1/СХХХ. – С. 183-188.
5. Яновська С.Г. Соціально – економічні та психологічні ознаки підприємництва / С.Г. Яновська // Проблеми сучасної психології: Збірник наукових праць Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка, Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України //За ред. С.Д.Максименка, Л.А.Онуфрієвої. – Вип. 21. - Кам'янець-Подільський. – Аксіома. - 2013. - с.799-809.

6. Ianovska S. The Development of Ukrainian Entrepreneurs Way of Life: Personal Vector Fundamental and applied researches in practice of leading scientific schools. - 2018. - Volume 27. - Number 3. – Pp..7-14.