**Креденцер Оксана Валеріївна. Психологічні умови підготовки підприємців до професійної діяльності у сфері торгівельного бізнесу. : Дис... канд. наук: 19.00.10 – 2009**

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **Креденцер О. В. Психологічні умови підготовки підприємців до професійної діяльності у сфері торгівельного бізнесу**. – Рукопис.  Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата психологічних наук за спеціальністю 19.00.10 **–**організаційна психологія; економічна психологія. – Інститут психології ім. Г. С. Костюка АПН України. – Київ, 2009.  Дисертацію присвячено аналізу особливостей формування психологічної готовності підприємців до професійної діяльності у сфері торгівельного бізнесу. Робота містить теоретичне обґрунтування, методичні засади та результати емпіричного дослідження з цієї проблеми.  У дослідженні визначено психологічні особливості підприємницької діяльності у сфері торгівельного бізнесу. Розкрито зміст та структуру психологічної готовності підприємців до професійної діяльності у сфері торгівельного бізнесуяк системи мотивів, знань, умінь та навичок, особистісних якостей, необхідних для успішної підприємницької діяльності.  Виявлено недостатній рівень розвитку основних компонентів психологічної готовності підприємців до професійної діяльності у сфері торгівельного бізнесу. Проаналізовано взаємозв’язок між основними компонентами психологічної готовності підприємців до професійної діяльності у сфері торгівельного бізнесу та низкою соціально-демографічних, сімейних та професійних чинників.  Розроблено семінар-тренінг «Психологія підприємницької діяльності у сфері торгівлі», який забезпечує підвищення рівня розвитку основних компонентів психологічної готовності підприємців до професійної діяльності у сфері торгівельного бізнесу. | |
| |  | | --- | | Проведений теоретичний аналіз проблеми і результати експериментального дослідження підтвердили висунуту гіпотезу, що дозволило сформулювати загальні **висновки**:   1. *Підприємницька діяльність у сфері торгівлі* – це незалежна, основана на власності підприємця, ризикована та орієнтована на результат професійна діяльність, яка полягає у наданні торгівельних послуг населенню, і яка розвивається завдяки мобільності, інноваційності та творчості особистості. 2. *Психологічна готовність підприємців до здійснення професійної діяльності у сфері торгівельного бізнесу* – це система мотивів, знань, умінь та навичок, особистісних якостей, необхідних для успішної діяльності. Вона включає в себе такі основні чотири компоненти: когнітивний, мотиваційний, операційний та особистісний. 3. Дослідження особливостей *когнітивного компонента*психологічної готовності підприємців до професійної діяльності у сфері торгівельного бізнесу показало, що в цілому підприємці мають недостатній рівень знань з психології підприємницької діяльності. 4. Дослідження особливостей *мотиваційного компонента* психологічної готовності підприємців до професійної діяльності у сфері торгівельного бізнесу виявило, що у значної кількості опитаних підприємців серед ієрархії особистісних мотивів пріоритетними є мотиви «забезпечити високий рівень життя для своєї родини», «незалежності» та «самореалізації». Серед соціальних мотивів орієнтація підприємців на суспільство значно менше представлена, ніж орієнтація на ринок. 5. Виділено *4 типи підприємців*щодо їх основних мотивів до здійснення професійної діяльності: «інтрапренери», «соціальні прагматики», «патріоти-новатори» та «немотивовані (вимушені)». Отримані дані свідчать про певний дисонанс у структурі мотиваційного компонента психологічної готовності підприємців до професійної діяльності у сфері торгівельного бізнесу: підприємців із недостатнім рівнем сформованості мотивів – найбільша кількість. 6. Дослідження особливостей*операційного компонента*психологічної готовності підприємців до професійної діяльності у сфері торгівельного бізнесу вказує на існування певного дисонансу між тим, як підприємці ставляться до інновацій, творчості та тим, на якому рівні представлені ці категорії в їх власній професійній діяльності. Результати дослідження показують, що, з одного боку, підприємці позитивно ставляться до інновацій та творчості в підприємницькій діяльності, а з іншого боку, рівень представленості інновацій та творчості в їх власній підприємницькій діяльності знаходиться на низькому рівні. 7. Виявлено *2 типи підприємців* щодо їх основних особистісних якостей: а) «підприємливий» тип (якому притаманні якості «творчо-ризикованого» та «незалежного» факторів); б) «менеджерський» (якому притаманні якості «конкурентоздатно-інноваційного» та «успішно-лідерського» факторів). Встановлено, що «підприємливий» тип значно переважає над «менеджерським». 8. Встановлено статистично значущий зв’язок між рівнем розвитку основних компонентів психологічної готовності підприємців до професійної діяльності у сфері торгівельного бізнесу та такими чинниками: а) соціально-демографічними (вік, стать підприємців); б) сімейними (сімейний стан; залучення членів родини до підприємницької діяльності; наявність у членів родини власного бізнесу); в) професійними (стаж підприємницької діяльності; рівень та напрям освіти підприємців). 9. Основними психологічними умовами підготовки підприємців до професійної діяльності у сфері торгівельного бізнесу є: а) оволодіння підприємцями знаннями про психологічні особливості підприємницької діяльності у сфері торгівлі; б) усвідомлення підприємцями основних мотивів підприємницької діяльності; в) оволодіння підприємцями вміннями та навичками, необхідними для ефективного здійснення підприємницької діяльності; г) осмислення власних особистісних якостей підприємця, що впливають на ефективність здійснення підприємницької діяльності.   Проведене дослідження відкриває *перспективи подальшого дослідження* проблеми формування психологічної готовності підприємців до професійної діяльності у сфері торгівельного бізнесу. До *перспективних напрямів*можна віднести: підготовку практичних психологів для роботи з підприємцями сфери торгівельного бізнесу; розроблення моделі психолого-економічного консультування підприємців тощо. | |