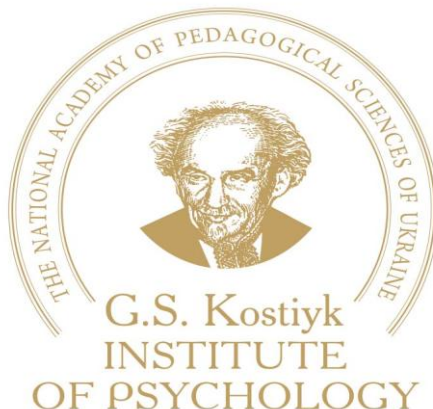


НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ПСИХОЛОГІЇ ІМЕНІ Г.С. КОСТЮКА



ПСИХОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МОЛОДІ

Тетяна Мельничук, Наталія Дембицька, Ірина Зубіашвілі, Ольга Лавренко

Практичний посібник

Київ

Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України

2026

Рекомендовано до друку вченою радою Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України (протокол № 9 від 25.06.2026 р.)

Рецензенти:

Гуменюк Галина Вадимівна, кандидатка психологічних наук, старша наукова співробітниця, провідна наукова співробітниця лабораторії вікової психофізіології Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України

Мельник Оксана Андріївна, докторка психологічних наук, доцентка, професорка кафедри загальної психології Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ПСИХОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МОЛОДІ : практичний посібник / Т. Мельничук, Н. Дембицька, І. Зубіашвілі, О. Лавренко; за ред. Т. Мельничук. Київ : Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України, 2026. 224 с.

ISBN 978-617-7745-92-0

У посібнику вперше представлено цілісну концепцію психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді в умовах економічного відродження України. На основі сучасних досягнень психології особистості, соціальної та організаційної психології, психології підприємництва, розкрито теоретико-методологічні засади розвитку підприємницької компетентності, психологічні чинники її формування та сучасні технології психологічного супроводу молоді.

Наукову новизну посібника становить розроблення прикладної моделі психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді, обґрунтування структурно-цільової технології психологічного забезпечення, яка інтегрує цільовий, змістовний, технологічний та оціночно-результативний компоненти, а також введення до наукового обігу авторського поняття «резилієнтна підприємницька трансформація», що розкриває психологічні механізми перетворення кризового досвіду на ресурс розвитку підприємницької компетентності, підприємницької активності та готовності особистості до реалізації власних ініціатив.

Посібник містить сучасні психотехнології, практичні методики, вправи та рекомендації щодо психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді й може бути використаний у діяльності закладів освіти, молодіжних центрів, громадських організацій та інших інституцій, що здійснюють психологічний супровід молоді.

Видання адресовано науковцям, психологам, педагогам, викладачам, тренерам, студентам, аспірантам, а також усім фахівцям, діяльність яких пов'язана з розвитком підприємницької компетентності та особистісного потенціалу молоді.

Номер державної реєстрації НДР 0125U000268

ISBN 978-617-7745-92-0

© Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2026

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА (Т. Мельничук)	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МОЛОДІ	
1.1. Підприємницька компетентність особистості у фокусі психологічних досліджень (І. Зубіашвілі)	7
1.2. Розвиток підприємницької компетентності молоді як психологічна проблема (О. Лавренко)	17
1.3. Психологічні чинники розвитку підприємницької компетентності особистості в освітньому просторі (Т. Мельничук) ...	40
1.4. Психологічні чинники розвитку підприємницької компетентності психолога на етапі адаптації в професії (Н. Дембицька)	59
Висновки до розділу 1 (О. Лавренко)	79
РОЗДІЛ 2. ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД У ПСИХОЛОГІЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МОЛОДІ	
2.1. Технологічний підхід до розвитку підприємницької компетентності особистості (Н. Дембицька)	82
2.2. Резильєнтний підхід в забезпеченні розвитку підприємницької компетентності молоді (Т. Мельничук)	90
2.3. Компоненти технології психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді (І. Зубіашвілі)	106
Висновки до розділу 2 (Т. Мельничук)	123
РОЗДІЛ 3. ТЕХНОЛОГІЯ ПСИХОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МОЛОДІ	
3.1. Процесуальний план забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді (Н. Дембицька)	126
3.2. Психологічне забезпечення розвитку компетенцій у генерації підприємницьких ідей (І. Зубіашвілі)	132
3.3. Психологічне забезпечення розвитку компетенцій з активізації особистісних ресурсів для успішної підприємницької діяльності (О. Лавренко)	149
3.4. Резилієнтний розвиток підприємницької компетентності молоді: від цінностей і мотивації до готовності реалізовувати підприємницькі ініціативи (Т. Мельничук)	188
Висновки до розділу 3 (Т. Мельничук)	206
ПІСЛЯМОВА (Т. Мельничук)	208
ГЛОСАРІЙ (Т. Мельничук, О. Лавренко)	211
ДОДАТКИ (Т. Мельничук, О. Лавренко)	216
Відомості про авторів (О. Лавренко)	223

ПЕРЕДМОВА

Посібник «ПСИХОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МОЛОДІ»

Сучасний етап розвитку України характеризується глибокими соціальними, економічними та суспільними трансформаціями, пов'язаними з наслідками повномасштабної війни, процесами післявоєнного відновлення та європейською інтеграцією. За цих умов особливого значення набуває розвиток підприємницької компетентності молоді як одного із ключових чинників економічного зростання, інноваційного розвитку держави та формування активного людського потенціалу.

Підприємницька компетентність сьогодні розглядається не лише як сукупність економічних знань і практичних навичок. Вона є інтегральною характеристикою особистості, що охоплює здатність до ініціативності, відповідального прийняття рішень, креативності, ефективної комунікації, співпраці, саморозвитку, конструктивного реагування на виклики та створення нових можливостей для себе й суспільства. Саме тому особливої актуальності набуває психологічне забезпечення її розвитку, що враховує особистісні ресурси молодшої людини, психологічні механізми підприємницької активності та сучасні соціально-економічні умови.

Представлений посібник є результатом комплексного наукового осмислення проблеми психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді. У ньому інтегровано сучасні теоретичні підходи психології підприємництва, психології особистості, соціальної та організаційної психології, психології резилієнтності, а також результати сучасних вітчизняних і зарубіжних досліджень у сфері розвитку підприємницької компетентності.

Науковою основою посібника стала авторська концепція психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді, відповідно до якої підприємницька компетентність розглядається як результат цілеспрямованого розвитку особистісних ресурсів, психологічних механізмів і соціального середовища. На її основі розроблено концептуальну модель

психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді, яка визначає психологічні чинники, механізми, умови та напрями розвитку підприємницької компетентності в сучасних умовах.

Важливим результатом роботи авторського колективу стало обґрунтування структурно-компонентної технології психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді, що поєднує взаємопов'язані діагностичний, консультативний, розвивальний і просвітницький компоненти. Запропонована технологія створює цілісну систему психологічного супроводу розвитку підприємницької компетентності та може бути адаптована до діяльності закладів загальної середньої, професійної передвищої та вищої освіти, молодіжних центрів, громадських організацій і програм професійного розвитку молоді.

Наукову новизну посібника також становить введення до наукового обігу авторського поняття «резилієнтна підприємницька трансформація», що визначається як процес психологічного перетворення досвіду труднощів, кризових ситуацій, невизначеності та соціальних викликів у ресурс розвитку підприємницької компетентності, підприємницької активності та готовності особистості до реалізації власних ініціатив. Запропоноване поняття поглиблює сучасні наукові уявлення про взаємозв'язок психології резилієнтності та психології підприємництва й відкриває перспективи для подальших досліджень у цьому напрямі.

Особливу увагу в посібнику приділено поєднанню фундаментальних наукових положень із практичними технологіями психологічної роботи. Представлені психотехнології, вправи, методичні рекомендації та приклади їх застосування, орієнтовані на розвиток підприємницького потенціалу молоді, формування психологічної готовності до самореалізації, інноваційної діяльності, професійного самовизначення та активної участі у відновленні країни.

Посібник адресовано науковцям, викладачам, практичним психологам, педагогам, тренерам, консультантам, студентам, аспірантам, а також усім фахівцям, які здійснюють психологічний супровід розвитку молоді та

впроваджують сучасні технології формування підприємницької компетентності.

Авторський колектив висловлює сподівання, що представлене видання стане підґрунтям для подальших наукових досліджень, удосконалення психологічних технологій розвитку підприємницької компетентності та впровадження сучасних моделей психологічного забезпечення у систему освіти й професійної підготовки молоді, сприяючи формуванню покоління відповідальних, ініціативних, резилієнтних і соціально активних громадян України.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МОЛОДІ

1.1. ПІДПРИЄМНИЦЬКА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ОСОБИСТОСТІ У ФОКУСІ ПСИХОЛОГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Ірина Зубіашвілі

Перехід економіки нашої країни на ринкові відносини висуває нові вимоги до компетентності громадян у соціально-економічних умовах, що змінюються. Успішний розвиток ринкових відносин неминує пов'язувати із формуванням підприємницької активності населення. Адже саме підприємницька діяльність є найважливішою основою розвитку в нових умовах. Свідомо чи мимоволі більшість громадян включено до різних аспектів підприємництва. Водночас населення не готове повною мірою відповісти сучасним викликам. Це пов'язано з тим, що у більшості громадян відсутні не лише необхідні, а й мінімальні знання у сфері підприємницької компетентності. Остання обставина призводить до небажання особистості ставати суб'єктом підприємництва, а в цьому випадку вона неминує перетворюється на об'єкт підприємництва, об'єкт маніпулювання. У зв'язку зі сказаним вище, формування підприємницьких навичок стає найважливішим завданням успішної соціалізації громадян, розвитку країни.

З позицій формування та розвитку підприємницьких якостей система освіти повинна сприяти зміні ціннісних орієнтацій, озброїти населення стійкими знаннями, вміннями та навичками в галузі підприємницької компетентності, мотивувати особистість на оволодіння основами підприємницької культури. Це потребує пошуку та впровадження нових підходів у змісті й організації навчально-виховного процесу на всіх рівнях освіти.

Дослідження, присвячені ролі освіти у підготовці громадян до підприємництва, акцентують увагу на необхідності забезпечити умови для розвитку їхніх підприємницьких здібностей ще на етапі навчання в закладі вищої освіти та школі. На думку вчених, одним із головних завдань системи

освіти має стати підготовка до успішної соціалізації в умовах включеності до підприємницьких відносин (Москаленко, 2013).

Наголосимо – готовність до підприємницької діяльності не є самоціллю підготовки всіх студентів та учнів. Тим більше, що значна частина їх не пов'язує своє майбутнє з підприємництвом. Однак в умовах ринкової економіки, на нашу думку, у кожного громадянина і, тим більше, у фахівця з вищою освітою мають бути сформовані стійкі компетенції у сфері підприємництва. Адже навіть не займаючись спеціально підприємництвом, людина постійно входить у підприємницькі відносини, обираючи товари з різноманітних пропозицій. Відсутність підприємницьких компетенцій вже призвела величезну кількість українців до втрати матеріальних засобів та інших негативних наслідків. Проте існують серйозні протиріччя, що стримують ефективність економічної соціалізації студентів та учнів. Одне з них – це невідповідність підходів до формування підприємницької компетентності у педагогічній та психологічній науках (Креденцер, 2019).

Підприємницька компетентність розглядається як сукупність принципів, процедур, методів провадження господарської діяльності суб'єктами відповідно до чинного законодавства, кодексів ділової поведінки, етичних та моральних правил, стандартів поведінки під час ведення цивілізованого бізнесу. До складу підприємницької компетентності (у широкому розумінні цього поняття) належать як матеріальні предмети, так і духовні об'єкти, особисті якості, соціальні норми та цінності. Більшість дослідників схильні розглядати підприємницьку компетентність як феномен, що інтегрує емоційні, когнітивні, мотиваційні, операційні якості, а також переконання, норми, прийняті у соціокультурному середовищі (Bird, 2019).

У зв'язку з цим перед сучасним суспільством постає завдання не лише розвитку підприємництва як основи сталого економічного зростання та добробуту населення, а й формування підприємницької компетентності індивідів.

Слід зазначити, що у сучасному світі підприємницькі компетенції потрібні як бізнесменам, так й іншим працівникам, оскільки вони потрібні для реалізації

управлінських функцій на всіх рівнях організаційної діяльності, особливо у частині створення та виведення на ринок нових товарів і послуг, досліджень і розробок, освоєння нових ринків. Підприємницькі компетенції є основними не лише у підприємстві, а й у інших сферах життєдіяльності людини. Володіння цими компетенціями дозволить розвиватися людині як особистості, здатної до самостійного розв'язання поставлених завдань, що вміє вибудовувати індивідуальну траєкторію розвитку, що здійснює усвідомлену успішну діяльність практично у будь-якій сфері професійної діяльності (Креденцер, 2019).

Виходячи з вищесказаного, можна дійти висновку про необхідність розвитку підприємницьких компетенцій особистості, які дозволять людям найкраще проявити себе у професійній діяльності, що стане зі свого боку гарантом успішної економічної, політичної та соціальної стабільності суспільства в довгостроковій перспективі.

Теоретико-методологічною базою дослідження підприємницької компетентності є наукові праці як класиків, так і сучасних дослідників. (Вебер, 2013; Sombart, 2001; Beugelsdijk і Maseland, 2011; Hofstede, 2008). Проблеми підприємництва, його сутності вивчали О. Креденцер, (2019), Л. Карамушка і Н. Худякова, (2011), В. Москаленко, (2013), D. Ahlstrom (2010), J. Schumpeter, (2007), P. Drucker (2007) та ін.

Темі розвитку підприємництва присвячені різні дослідження, які розглядають інструменти формування підприємницької компетентності, структуру готовності до підприємницької діяльності, підприємництво з погляду еко-системи і соціального спрямування цієї діяльності тощо. Потрібні дослідження, присвячені ролі освіти у підготовці громадян до оволодіння підприємницькими компетенціями.

Підприємництво є рушійною силою економіки та суспільства. Навчання підприємству сприяє формуванню підприємницького мислення у суспільстві, а також створенню нових підприємств та більш ефективному використанню творчого потенціалу й існуючих знань і умінь. У цьому сенсі навчання підприємству стає пріоритетом політики Європейського Союзу, а також

напрямом, що розвивається в контексті сучасного навчання та освіти. Адже, як сказав Р. Drucker (2007), більшість того, що людина чує про підприємництво, це - неправда. Воно не чаклунство, не таїнство, і не має жодного відношення до генів. Підприємництво – це дисципліна і, як будь-якій дисципліні, їй можна навчитися.

Описуючи підприємництво, J. Schumpeter (2007) зазначав, що підприємницька діяльність вимагає схильностей, властивих лише невеликій групі населення. Підприємництво вимагає конкретного типу особистості та поведінки, які відрізняються від раціональної поведінки економічної людини. На думку автора, підприємець – це лідер, який готовий прориватися через звичайні обмеження. Підприємців характеризує незалежне прагнення творити (вести підприємницьку діяльність) заради процесу. Роль підприємців полягає у подоланні інерційності економічної систем.

Основи теорії підприємницької компетентності («Theory of entrepreneurial competency») були розроблені В. Bird (2019). Автор визначає підприємницькі компетенції як основні характеристики, такі як загальні та специфічні знання, мотиви, риси, самооцінка, соціальні ролі та навички, що приводять до народження, виживання та зростання підприємства. Підприємницькі компетенції належать окремим особам – підприємцям, які створюють чи трансформують організації та додають цінність за рахунок організації ресурсів та можливостей.

На думку автора, компетентність є поведінковою, що спостерігається, і лише частково інтрапсихічною. Компетенції у порівнянні з особистісними характеристиками непостійні у короткостроковій перспективі. Хоча зміна особистості можлива, але для цього потрібні роки спеціалізованої допомоги та багато часу на інтеграцію. Навпаки, компетенціям можна навчитися.

Навчання, спрямоване на формування у людини необхідних компетенцій, може проводитись за наслідками попереднього вивчення її здібностей.

З одного боку, потрібно розробляти різномісцеві навчальні програми, які забезпечують мінімальну основу для відкриття бізнесу та виживання;

спрямовані на формування компетенцій, що дозволяють успішно забезпечувати розвиток організації.

З іншого боку, потрібно брати до уваги, що компетенції, які відрізняють успішних підприємців, чиї фірми залишаються здоровими, але невеликими, можуть розвиватися в осіб із «пороговими» компетенціями. Водночас потрібно враховувати, що певні компетенції менше піддаються швидкому «виправленню».

На «теорію підприємницької компетентності» спиралися такі дослідники: D. Audretsch (2005); B. Gibb (2008); D. Cummings (2008); T. Elenurm та P. Heil (2015); R. Kleimola та I. Leppisaari (2022). Зокрема, B. Gibb (2008) позначає значущість побудови моделі компетенцій, яка допоможе знайти шляхи підвищення ймовірності виживання та успішності малих і середніх підприємців, а також плавного подолання ними труднощів, особливо в контексті ведення бізнесу в країнах з економікою, що розвивається.

Дослідники бізнесу (Ahmad, Halim, Zainal, 2010; Krishnan, 2013), спираючись на «теорію підприємницької компетентності», встановили, що підприємницькі компетенції та підприємницька індивідуальність є унікальними конструкціями, що впливають на підприємницьку успішність власників малого та середнього бізнесу.

У контексті нашого дослідження, потрібно уточнити поняття «компетентність» і «компетенції», між якими існують відмінності. Відповідно до визначення, прийнятого Європейською комісією, компетентністю є доведена здатність використовувати знання, навички та особисті здібності у роботі, навчанні у професійному й особистому розвитку (European Parliament and the Council, 2008). Компетентність означає також володіння відповідною компетенцією.

Аналіз наукових джерел дозволив встановити, що в елементах, які характеризують компетенцію, дослідники не розглядають такі її ознаки, як інтереси, мотивація, робота та результат. До того ж компетенція завжди формується на основі інтересів людини, які є рушійною силою до пізнання якоїсь галузі навколишнього світу.

Сенсом компетенції є мотивація (зовнішня чи внутрішня) як система чинників, що викликають і спрямовують орієнтовану на досягнення мети поведінку людини (Bird, 2019).

Усвідомлення мотивів та їх реалізація завжди пов'язані з певної роботою (Pittaway & Core, 2007). Тому компетентність людини проявляється через її діяльність, а отже, характеризується досягнутими цілями цієї діяльності та отриманим результатом.

На наш погляд, компетенцію в підприємництві слід розглядати як загальну здатність, засновану на знаннях та досвіді, вміннях, а також цінностях і мотивах (схильностях), які набуті людиною завдяки навчанню, дослідженням та взаємодії з іншими людьми у процесах життєвої та соціально-економічної ситуації, що змінюється.

Сучасна молода людина живе в світі швидкоплинних змін і викликів сьогодення, зокрема динамічних темпів техніко-технологічних трансформацій, суттєвих змін у політичній та економічній ситуації, загрозливих пандемій світового масштабу, гострих воєнних конфліктів і воєнних дій, воєнного стану, перебоїв з енергопостачанням, дистанційного та онлайн-навчання, що загрожують її існуванню.

Нині у Європі немає єдиного переліку підприємницьких компетенцій. Під підприємницькими компетенціями розуміють коло питань, у яких людина має авторитетність, пізнання, досвід успішного ведення бізнесу, і навіть поведінку, що демонструється у процесі ефективного виконання завдань під час здійснення підприємницької діяльності.

В українській практиці однією з проблем розвитку підприємництва є низька самосвідомість підприємців. Підприємці не відчують себе справжньою соціально значущою силою, а прагнення до створення позитивного іміджу підприємця не має суттєвих результатів (Карамушка, Худякова, 2011).

Підприємництво, інновації та економічне зростання логічно пов'язані один з одним через знаходження та використання можливостей в економічній та соціальній галузях (Schumpeter, 2007). Економічний успіх підприємництва тісно

пов'язаний із підприємницькою культурою (Beugelsdijk & Maseland, 2011), а також підприємницькими компетенціями.

У більш вузькому розумінні, коли бізнес сприймається як можливість отримання прибутку, підприємницькі компетенції розглядаються як реалізація основних бізнес-функцій: планування та фінансового управління. У більш широкому розумінні, з розширенням напрямів та типів підприємницької діяльності (соціальне підприємництво, підприємництво у сфері культури, еко-підприємництво), розширюється і перелік компонентів, що описують підприємницькі компетенції : креативність, самоефективність, впевненість у собі, комунікації, лідерство, прийняття рішень, інновації, відповідальність, співробітництво, генерація ідей тощо. Звідси виходить завдання щодо формування широкого переліку підприємницьких компетенцій, необхідних для здійснення підприємницької діяльності, спрямованої на отримання не лише економічного, а й соціального, екологічного та інших видів ефектів (Carter, Martin & Thurik, 2020).

Компетенції сучасної людини мають відповідати потребам сучасного суспільства, особливо щодо реалізації цифрових технологій. Проте проблеми підготовки фахівців з відповідним рівнем кваліфікації та необхідними компетенціями залишаються відкритим питанням.

Нині при формуванні та використанні компетенцій ми стикаємося з такою низкою проблем:

- у підприємницькій діяльності можуть бути використані не всі знання, навички та вміння;
- знання актуальні для поточного рівня розвитку економічної системи, їх потрібно постійно оновлювати та примножувати для забезпечення потрібного рівня розвитку;
- якість знань буває різною, потрібно, щоб знання були не лише актуальними, а й дійсними.

Зазначимо, що американські фахівці у ХХІ сторіччі запропонувала схему поетапного залучення до системи підприємництва кожного школяра (Fiet, 2005).

Одна із проблем системи освіти в Україні полягає в недостатній підготовці вчителів щодо питань підприємництва, що негативно впливає на якість освіти. Важливо підвищити рівень професійних знань педагогів та створити методичні ресурси, які допоможуть їм ефективно включати навчальний матеріал про підприємництво у навчальний процес.

Для вироблення системної, наукової основи формування підприємницьких компетенцій сучасної людини, орієнтованих на потреби сучасної економіки, потрібно виокремити роль навчальних закладів у цьому процесі,

Для формування професійних компетенцій, у тому числі і підприємницьких, людині потрібна широка сукупність знань не лише наукових, а й суспільно зумовлених (тобто життєвих у тому числі). Відповідно до концепції Н. Gardner (1983), інтелект є множинною величиною. Людина володіє декількома ключовими компетенціями – видами інтелектів, які існують у різних пропорціях у різних людей: абстрактним інтелектом (символічне мислення, здібності в галузі математики та формальної логіки), соціальним інтелектом (розуміння соціальних контекстів та адекватне спілкування з людьми), практичним інтелектом (здоровий глузд), емоційним інтелектом (самосвідомість та самоврядування), естетичним інтелектом (почуття форми, здібності у сфері дизайну, музики, мистецтва та літератури), кінестетичним інтелектом (фізичні вміння).

Автор зазначає, що при формуванні підприємницьких компетенцій потрібно переходити від конвергентного мислення (звуження кола можливостей та пошук одного правильного варіанту відповіді) до дивергентного (формування компліментарних розумових здібностей, пов'язаних із креативним мисленням, інноваційністю, уявою та винахідливістю).

На наш погляд, компетенцію в підприємстві слід розглядати як загальну здатність, засновану на знаннях та досвіді, вміннях, а також цінностях і мотивах (схильностях), які набуті людиною завдяки навчанню, дослідженням та взаємодії з іншими людьми у процесах життєвої та соціально-економічної ситуації, що змінюється.

Модель формування підприємницьких компетенцій можна уявити у вигляді таких взаємозалежних процесів (Fiet, 2005):

- формування базових професійних компетенцій;
- формування підприємницьких компетенцій і підприємницького мислення;
- формування підприємницьких взаємин і культури підприємництва.

Серед вчених немає єдиної думки, чи можна навчати підприємництву, чи підприємець з'являється на світ із вродженими здібностями. Деякі дослідники стверджують, що підприємцями народжуються, а не «робляться», бо підприємець повинен мати особливе чуття, яке дається природою та розвивається досвідом. Успіх підприємця залежить загалом від його вроджених здібностей (Jamieson, 1984).

Слід зазначити, що здібності, зокрема і підприємницькі, розвиваються, але постає питання: наскільки їх можна розвинути? Якщо вони спираються на певні задатки, закладені в генофонді особистості, то шляхом виховання та навчання їх можна, як показують спостереження, значно розвинути. Якщо задатки слабкі, то цілеспрямоване виховання, постійний тренінг приведуть до розвитку якостей чи рис особистості, але це потребуватиме постійної виховної підтримки, педагогічного підживлення (Ahlstrom, 2010).

Для формування підприємницьких компетенцій важливим є компетентнісний підхід в освіті. Тому компанія з фінансової грамотності, будучи частиною підприємницької освіти, вже включена до програм в українських школах.

Можна з упевненістю стверджувати, що підприємництво можна вважати не лише економічним, а й соціокультурним феноменом, оскільки воно тісно пов'язане з формуванням особливої системи цінностей, мотивації, підприємливості, і навіть поширенням підприємницької компетентності, спрямованої на виховання автономної та незалежної особистості.

Зазначимо, що здібності, зокрема і підприємницькі, розвиваються, але наскільки їх можна розвинути? Якщо вони спираються на певні задатки, закладені в генофонді особистості, то шляхом виховання і навчання їх можна,

як показують спостереження, розвинути значно. Якщо задатки слабкі, то цілеспрямоване виховання, постійний тренінг теж приведуть до розвитку якостей чи рис особистості, але це потребуватиме постійної виховної підтримки.

Отже, підприємницька компетентність – це інтегративна здатність особистості створювати, організовувати, здійснювати інноваційні проєкти, які приносять соціальну користь та економічний прибуток, що забезпечують повноцінну самореалізацію. Ядром підприємницької компетентності є мотивованість на підприємницьку діяльність, розвиток соціально-економічних відносин у бізнесі, освіті та інших сферах.

Література

1. Вебер, Макс (2013). *Господарство і суспільство*; пер. з нім. М. Кушнір. Київ: Всесвіт.
2. Гой, І. В., Смелянська, Т. П. (2013). *Підприємництво*: навч. посіб. Київ: Центр учб. літ. <https://duikt.edu.ua/ua/lib/1/category/2140/view/1609>
3. Карамушка, Л. М., Худякова, Н.Ю. (2011). *Мотивація підприємницької діяльності*: монографія. Київ-Львів. <https://www.academia.edu/51137691>
4. Креденцер, О. В. (2019). *Психологія розвитку підприємницької активності персоналу освітніх організацій*: монографія. Київ: Логос. <https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/723369/1/>
5. Москаленко, В. В. (2013). *Соціалізація особистості*: монографія. Київ: Фенікс. <https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/5319>
6. Audretsch, D. (2005). Sustaining innovation and growth: Public policy support for entrepreneurship. *Industry and Innovation*, 11 (3), 167–91. <https://doi.org/10.1080/1366271042000265366>
7. Ahmad, N.H., Halim, A.H. & Zainal, M.S.T. (2010). Is Entrepreneurial Competency the Silver Bullet for SME Success in a Developing Nation? *International Business Management*. 4 (2), 67-75. <https://strategicjournals.com/index.php/journal/article/view/2674>
8. Ahlstrom, D. (2010). Rapid Institutional Shifts and the Co-evolution of Entrepreneurial Firms in Transition Economies. *Entrepreneurship: Theory and Practice / Baylor University*. P.531–554.
DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00373.x>
9. Beugelsdijk, S., & Maseland, R. (2011). Culture in Economics. History, Methodological, Reflections and Contemporary Application. *The Press Syndicate of the University of Cambridge*. DOI: [10.1017/S1053837212000302](https://doi.org/10.1017/S1053837212000302)
10. Bird, B. (1919). Towards a theory of entrepreneurial competency. *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, 2(1), 51–72.

11. Carree, M., Martin, A. & Thurik, A. R. (2020). The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. *Handbook of Entrepreneurship Research*. 557–594. <https://www.abacademies.org/articles/jeevol82005.pdf>
12. Cummings, S. (2008). The economic socialization of children. A neo-Marxist analysis. *Social problem*. N.Y., 1978. 26, 198. <https://www.jstor.org/stable/800282>
13. Drucker, P. (2007). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. <https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=2248495>
14. Fiet, J. O. (2005). Education for entrepreneurial competency: A theory-based activity approach. In book: *Entrepreneurship Education: A Global View* Editors: Brockhaus, Hills, Klandt, Welsch. Ashgate Publishing Limited? <https://www.abacademies.org/articles/jeevol82005.pdf>
15. Gibb, A. (2008). The enterprise culture and education. *International Small Business Journal*, 24. <https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=3762320>
16. *Global Entrepreneurship Monitor. Global Report 2017/2018*. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2017-2018-global-report>
17. Hofstede, G. (2008). *Culture's consequences: International differences work-related values*. Newbury Park, CA: Sage Publications. <https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=3824591>
18. Johannisson, B. (1984). University training for entrepreneurship: Swedish approaches Entrepreneurship & Regional Development: An *International Journal*. (3), 67-82. <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/08985629100000005>
19. Schumpeter, J. (2007). Theory of Economic Development. *Capitalism, Socialism and Democracy*. <https://www.academia.edu/2492522/>
20. Sombart, V. (2001). *Noo-Soziologie*. Berlin: Duncker & Humblot.

1.2. РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МОЛОДІ ЯК ПСИХОЛОГІЧНА ПРОБЛЕМА

Ольга Лавренко

Сучасна молода людина живе в світі швидкоплинних змін і викликів сьогодення, зокрема динамічних темпів техніко-технологічних трансформацій, суттєвих змін у політичній та економічній ситуації, загрозливих пандемій світового масштабу, гострих воєнних конфліктів і воєнних дій, воєнного стану, перебоїв з енергопостачанням, дистанційного та онлайн-навчання, що загрожують її існуванню.

Тому набуття та розвиток підприємницької компетентності молоддю надзвичайно важливі для її адаптації до нових умов й успішної реалізації

особистісного потенціалу. Оскільки підприємницька компетентність є ключовим чинником успішної підприємницької діяльності та економічного розвитку особистості, здатної забезпечити своє економічне існування, то її дослідження набуває особливої актуальності в умовах глибоких суспільних трансформацій, спричинених повномасштабною війною в Україні.

Ринок праці України сьогодні розвивається під впливом як внутрішніх чинників, серед яких вирішальне значення мають тривала війна, масштабні вимушені міграційні процеси, демографічні втрати та постійне руйнування інфраструктури, так і зовнішніх – цифровізації глобальної економіки, зміни характеру зайнятості, підвищеної конкуренції за висококваліфіковані кадри тощо. Такі обставини зумовлюють пошук нових підходів до забезпечення зайнятості, посилюють потребу в гнучкості трудових відносин, стимулюють розвиток інноваційних моделей роботи та змінюють традиційні уявлення про кар'єрну траєкторію і професійну мобільність.

Як зазначає Л. Яценко (2025), в умовах дефіциту робочої сили ключовим резервом його подолання є заохочення молоді, яка вирізняється мобільністю, здатністю до навчання та інновацій. Хоча у 2024 р. та поточному році, за повідомленням кадрових порталів, кількість вакансій для молоді збільшилась, дослідження свідчить про послаблення дій, спрямованих на її працевлаштування: якщо у 2024 р. з метою подолання кризи нестачі кадрів 28 % роботодавців планували працевлаштовувати молодь до 25 років для подальшої професійної підготовки, то у 2025 р. частка таких роботодавців скоротилась до 21 %.

Розширення меж компетентності кваліфікованих робітників, набуття ними вмінь та навичок щодо управління сучасним технологічним обладнанням, опанування нових видів продукції, освоєння суміжних професій зобов'язує освітні заклади модернізувати чинні та розробити нові навчальні програми.

За даними GEM, багато людей (особливого молодого віку) вважають за краще отримувати не системну освіту університетського рівня, а набувати навичок, потрібних для створення власного бізнесу та організації ефективних бізнес-процесів.

Сучасна соціокультурна ситуація орієнтує молодь на мобільність, соціальну успішність, що потребує детального аналізу як психологічних характеристик успішності, так і тих чинників, що її детермінують.

У порівнянні з іншими соціальними групами студентська молодь викликає науковий інтерес як прогресивне покоління, яке через наявний рівень освіти, притаманної динамічності соціальної поведінки, в перспективі посідає місце інтелектуальної еліти суспільства – провідної складової частини його виробничої сили (Рущенко, Калашнікова, 2021). Особливості життєдіяльності сучасних українських студентів визначаються наявними структурними трансформаціями, а також ризиками, новими загрозами й зростанням невизначеності соціального буття загалом внаслідок воєнного стану (Мельниченко, 2022).

Наразі доволі велика кількість студентів вже вважають себе досить самостійними особами, здатними економічно себе забезпечувати. На їхню думку, існують два критерії самостійності: перший – відокремлене від батьків проживання, другий – власний бюджет, заробіток, що дозволяє загалом «самофінансуватися». Фінансова самостійність виникає тоді, коли молода людина починає працювати паралельно з навчанням у закладі вищої освіти.

Для багатьох студентів самостійне існування починається з першого курсу, якщо це сполучається з відривом від батьківської сім'ї, переїздом до «великого» міста.

Головним викликом на шляху до самостійності є перехід до самофінансування, що може потребувати неабиякої сили волі й рішучості (Рущенко, Калашнікова, 2021). Щоб вирішити це завдання, в освіті необхідно створити умови для підготовки здорових, творчих, активних і підприємливих молодих людей, громадян, відповідальних за свою майбутню діяльність в суспільстві, котрі володіють підприємницькою компетентністю.

Соціальна психологія фокусується на дослідженні того, як соціальна реальність, взаємодія, ідентичність та соціальні групи формують різні проблеми та як їх можна подолати. Однією із реальностей, котра потребує дослідження,

є проблематика підприємницької компетентності молоді та як забезпечити її набуття й розвиток.

Попри ризики економічної нестабільності, в роки повномасштабної війни, зафіксовано рекордну за останні десять років кількість реєстрацій нових підприємців. З початку повномасштабного вторгнення в Україні зареєстровано понад 763 тис. нових ФОПів – на 12 % більше, ніж закрито. Характерним для воєнного періоду є зростання питомої ваги жінок-підприємниць – за три роки їх частка зросла з 40 % до 61 %. (Яценко, 2025 : 9). Серед засновників ФОП доволі багато молоді, яка або навчається, або поєднує навчання з практичною роботою. Для успішної роботи ФОПів їх власники (співласники) повинні володіти підприємницькою компетентністю.

Молодь – це найбільш динамічна частина сучасного суспільства, яка у своїй значній більшості позитивно ставиться до ринкових форм господарювання, прагне до фінансової свободи, вона більш активно пристосована до підприємницької діяльності, ніж особи віком 40-50+, а для цього вона повинна володіти підприємницькою компетентністю.

Зазначимо, що у сучасному світі підприємницька компетентність потрібна як бізнесменам, так й іншим працівникам – для реалізації управлінських функцій на всіх рівнях організаційної діяльності, особливо створення та виведення на ринок нових товарів та послуг, досліджень і розробок, освоєння нових ринків.

Проблематика розвитку підприємницької компетентності широко досліджується як в Україні, так і за кордоном. Наукові дослідження включають в себе концептуальні підходи до поняття підприємницької компетентності, її сутності, складових, подальшого розкриття стратегій та технології її формування й розвитку як на різних вікових етапах, так і у майбутніх фахівців різного профілю тощо.

Сучасний науковий доробок за проблематикою підприємницької компетентності у дослідницькій площині – від методологічних засад до практичних пропозицій – знайшов відображення в наукових працях іноземних вчених, які по праву належать до сучасних в цьому напрямі наукових розвідок.

Передусім потрібно виокремити наукові праці R. Boyatzis (1982), S. Wong (2020), H. Schroder (1989), L. Spencer & S. Spencer, (1993), у яких досліджується проблема розвитку підприємницької компетентності фахівців. J. Raven (1984) і C. Roeger (2016), а також L. Spencer & S. Spencer (1993) вивчали феномен компетентності у сучасному суспільстві. Зв'язок мотивації та компетентності аналізував R. White (1959) та ін.

Науковий пошук українських вчених у царині проблематики підприємницької компетентності також представлений багатьма роботами. Зокрема, сутність, зміст поняття «підприємницька компетентність» досліджували В. Бондар (2022), А. Молдаван (2020), А. Гедзик & О. Ратушнюк (2025), розглядаючи її як сукупність якостей, знань, що допомагають особистості досягати високих результатів в підприємницькій діяльності; шляхи, аспекти формування «підприємницької компетентності» детально розглядали О. Кабацька (2020), А. Козакевич (2022), Л. Шестерікова (2021); О. Попова & С. Золотухіна (2020); зарубіжний досвід формування підприємницької компетентності досліджувала С. Прищепа (2021); психологію розвитку підприємницької активності персоналу освітніх організацій розкрила О. Креденцер (2019) та інші. Отже, наявні науково-дослідницькі публікації створюють концептуальну основу для глибшого розуміння сутності і змісту підприємницької компетентності, аспектів і шляхів її формування.

Посутній інтерес становлять наукові розвідки, де підприємницька компетентність досліджується як ключова компетентність (Пріма, Бортнюк, 2021), як аналог компетентності підприємливості та фінансової грамотності (Ткачук & Новосад, 2024).

Водночас в цих та інших публікаціях відсутнє усталене трактування досліджуваного феномену. До того ж у дослідженнях бракує узагальнення найбільш дієвих психотехнологій, методик, методів, вправ щодо набуття і розвитку молодими людьми підприємницької компетентності, її компонентів, складових.

На думку багатьох українських вчених, компетентність не зводиться до знань і вмінь у кількісному вираженні. Але без знань і особистого досвіду

діяльності набуття ключових компетентностей неможливе. Більше того, набуття компетентностей залежить від активності, свідомого ставлення до різних видів діяльності (Шеліган, 2019: 86).

Набуття і розвиток підприємницької компетентності надзвичайно важливі для адаптації до нових умов та успішної реалізації особистісного потенціалу. Оскільки підприємницька компетентність є ключовим чинником успішної підприємницької діяльності та економічного розвитку особистості, здатної забезпечити своє економічне існування, то її дослідження набуває особливої актуальності в умовах глибоких суспільних трансформацій, спричинених повномасштабною війною в Україні. Підприємницьку компетентність пов'язують зі спроможністю володіти засобами, що дають особистості змогу ефективно організувати особисту та колективну підприємницьку діяльність.

Процес набуття підприємницької компетентності ґрунтується на використанні певних психотехнологій, методик, методів, спрямованих на засвоєння знань, стимулювання розвитку в майбутніх фахівців умінь, навичок, особистісних якостей, які забезпечують цей процес. Будь-яка технологія повинна задовольняти основні методологічні вимоги: мати наукову базу, спиратися на певну наукову концепцію, науково обґрунтовувати мету технології.

Зазначимо, що методика розв'язує три основні завдання і шукає відповідь на три питання: по-перше, *чому навчати* (яким практичним навичкам розвитку підприємницької компетентності)? по-друге, *як навчати* (якими методами, цінностями та процесами можна розвинути підприємницьку компетентність)? по-третє, які особистісні якості розвиваються конкретно методикою? Метод (від грец. *methodos* – шлях дослідження) – це впорядкована сукупність кроків, прийомів чи способів, спрямованих на вирішення конкретної задачі, досягнення мети або освоєння дійсності. Це інструмент, що визначає порядок дій (алгоритм) у науці, виробництві, навчанні або програмуванні для отримання певного результату.

У фахових періодичних виданнях з соціальної, економічної та організаційної психології дослідниками охарактеризовано поняття підприємницької компетентності, її складові, розкрито зміст окремих психотехнологій, методів, вправ щодо її розвитку. На сучасному етапі розвитку нашого суспільства актуалізується потреба в підготовці фахівця нового типу – освіченої, компетентної, творчої особистості, яка вміє оперативно реагувати на зміни в професійному середовищі та самостійно навчатися впродовж усього життя.

Підприємницька компетентність – це модель поведінки особистості, що дає змогу успішно втілювати в життя власні задуми, планувати свою діяльність, добирати оптимальні підходи до роботи, розумно ризикувати, досягати очікуваного морального та фінансового результату (Алексеева, Базіль et al., 2021: 161).

Наявність підприємницької компетентності дає змогу особистості знаходити та застосовувати оптимальне поєднання ресурсів у процесі виробництва, створювати й впроваджувати в економічне життя суспільства інновації. Успіх підприємницької діяльності пов'язаний із самоорганізованістю, самоменеджментом, діловими та особистісними якостями особистості.

Чому підприємницька компетентність є важливою для сучасних молодих людей? Як зазначалось вище, підприємницька компетентність – це модель поведінки, яка дозволяє людині успішно втілювати власні задуми в життя. А для цього їй необхідно вміти планувати свою діяльність, застосовувати творчі та інноваційні підходи до роботи, а в разі потреби – ризикувати. Завдяки їй у молодій людині розвивається: а) готовність ефективно діяти в умовах ринку; б) ініціативність; в) соціальна взаємодія - здатність до співпраці та ефективної взаємодії з іншими людьми; г) формуються навички самостійного мислення та вирішення проблем. Все це сприяє професійній самореалізації, майбутньому працевлаштуванню та успішній кар'єрі.

Загалом у науковій літературі поняття підприємницької компетентності особистості визначається неоднозначно й розглядається як результат

самоперетворюючої діяльності, цілеспрямованої роботи над собою, розвитку особистісних рис та професійних якостей. Вона трактується як:

а) сукупність особистісних і ділових якостей, навичок, знань, певної моделі поведінки, володіння якими допомагає успішно розв'язувати різні завдання і досягати вагомих результатів діяльності (Стрельников, 2018);

б) складний, суперечливий і багатоаспектний процес, що передбачає опанування особистістю підприємницьких знань і становлення на цій основі підприємницької свідомості й підприємницької поведінки (Назаренко, 2020);

в) інтегральна психологічна якість особистості, яка проявляється в мотивованій здатності до творчого пошуку й реалізації нових ідей та дає змогу вирішувати різноманітні проблеми в повсякденному, професійному, соціальному житті (Білова, 2015);

г) як сукупність якостей, знань, які допомагають особистості успішно та якісно вирішувати бізнес-завдання та досягати високих результатів в підприємницькій діяльності (Прищепа, 2016).

Прогнози вказують на те, що людина XXI століття повинна бути готовою вчитися впродовж усього свого життя. Аналіз потреб сучасного суспільства показує, що період «піврозпаду» знань в XXI столітті зменшився до 5-10 років порівняно з 15-20 роками в середині XX століття. (Атаманчук et al., 2023).

В якості *робочого визначення* підприємницьку компетентність ми будемо розглядати як процес розвитку здатності особистості ініціювати, планувати, організовувати та реалізовувати підприємницьку діяльність. Вона включає в себе не лише знання та вміння, але й певні психологічні якості та ставлення до підприємництва. Підприємницька компетентність – це модель поведінки, яка дозволяє людині успішно втілювати власні задуми в життя. Для реалізації цих задумів людина повинна вміти планувати свою діяльність, застосовувати творчі та інноваційні підходи до роботи, а в разі потреби – ризикувати.

Компетентність пов'язана з певними обставинами (умовами), тобто з конкретною ситуацією. Саме в конкретній ситуації виявляється компетентність – здатність мобілізувати необхідні (відповідні) досвід та якості особистості й

одержати особистісно і соціально значущий результат. Непроявлена компетентність щонайбільше залишається прихованою можливістю суб'єкта.

Дискусійним в наукових пошуках є питання складових та компонентів підприємницької компетентності. Основу їх заклав J. Raven (Raven, 1984), який виділив такі складові компетентності як особистого утворення: когнітивні, афективні, вольові якості і досвід. Кожна складова зводиться до певних дій особистості, а саме: когнітивних – це знання, уміння, навички; афективних – настанови, емоції, стимул, цінності, ставлення; вольових – поведінкові зусилля, мобілізація енергії, настирливість; досвіду – уміння братися і вирішувати справу, співпрацювати, успіх, задоволення від виконаної справи тощо (таб.1.1).

Сучасні вітчизняні науковці в структурі підприємницької компетентності здебільшого виділяють чотири основних компоненти :

1) Когнітивний компонент (знаннєвий) – знання основ підприємництва, економічних процесів, бізнес-планування, а також усвідомлення соціально-економічного контексту професійної діяльності. Передбачає володіння фаховими знаннями, знаннями основ бізнесу, менеджменту, маркетингу, фінансової грамотності, законодавства, а також уміння аналізувати ринок.

Таблиця 1.1

**Компоненти підприємницької компетентності особистості
(за J. Raven)**

Компоненти підприємницької компетентності особистості	
Когнітивний	- знання - уміння - навички
Афективний	- настанови - емоції - стимули - цінності - ставлення
Вольовий	- поведінкові зусилля - мобілізація енергії - настирливість

Досвід	- уміння братися і вирішувати справу - уміння співпрацювати - успіх - задоволення від виконаної справи
--------	---

2) Діяльнісний компонент (уміння та навички) – це практична складова, яка включає в себе організацію діяльності, розвиток навичок планування, управління ресурсами, аналіз ризиків, ухвалення рішень, здатність перетворювати ідеї в дію, комунікацію та лідерство.

3) Аксіологічний компонент – це внутрішня ціннісна основа діяльності підприємця, яка визначає його ставлення до праці, партнерів, суспільства та самого себе. Він формує систему мотивів, принципів та переконань, що спрямовують підприємницьку діяльність. Включає в себе такі елементи: ціннісне ставлення до підприємництва (сприйняття підприємницької діяльності як засобу самореалізації, а не лише отримання прибутку.); підприємницькі цінності (чесність, відповідальність перед клієнтами, працівниками, суспільством, прагнення до інновацій та творчий підхід); етичні норми (дотримання етики бізнесу, ділова репутація, повага до закону та конкурентів).

4) Мотиваційно-особистісний компонент — це внутрішній стрижень підприємця, що включає потребу в досягненні успіху, готовність до ризику, ініціативність, гнучкість, адаптивність, креативність, відповідальність та впевненість у власних силах, етичність. Він формує психологічну готовність до бізнес-діяльності, спонукаючи перетворювати ідеї на економічно ефективні дії, та включає ціннісні орієнтації. Також включає підприємницьку ініціативу, прагнення до самореалізації, готовність брати на себе ризик, мотивацію успіху, цілеспрямованість, здатність до навчання та аналізу власних помилок (рефлексія).

Підкреслимо, що у виділених компонентах підприємницької компетентності важливу роль відіграє, зокрема, розвиток таких її складових:

Знання та вміння: наявні економічні знання про економіку та підприємницьку діяльність; розуміння ринкових механізмів, основ фінансів; вміння розробляти бізнес-плани, аналізувати ризики, приймати рішення;

навички управління, маркетингу, продажів; вміння презентувати, спілкуватись, вести переговори. За даними GEM (Global Entrepreneurship Monitor, 2017/2018), багато людей (особливо молодого віку) вважають за краще отримувати не системну освіту університетського рівня, а набувати навички, потрібні для створення власного бізнесу та організації ефективних бізнес-процесів.

Набуття і розвиток психологічних якостей: ініціативності, цілеспрямованості, наполегливості, креативності, здатності до інновацій, готовність до ризику (витримка під час роботи в ситуаціях, пов'язаних із ризиком,); емоційної стійкості та врівноваженості, вміння працювати в умовах невизначеності; вміння працювати в команді та лідерські якості.

Ставлення особистості до підприємництва: розуміння цінності підприємництва для суспільства; позитивне ставлення до ризику та невдач як можливостей для навчання; впевненість у власних силах та віра у свій успіх; формування підприємницької компетентності; ставлення особистості до таких підприємницьких чеснот, як: свобода вибору, чесність, розсудливість у фінансових справах.

Освітній процес: впровадження підприємницької освіти в навчальні програми різних рівнів. Для вироблення системної, наукової основи формування підприємницьких компетенцій сучасної людини, орієнтованих на потреби сучасної економіки, потрібно виокремити роль шкільної освіти та університетів у цьому процесі, а також виділити ті заходи, реалізація яких приведе до більш ефективного використання когнітивних ресурсів.

Практичний досвід: залучення учнівської та студентської молоді до участі у бізнес-проектах, стажуваннях, конкурсах протягом усього періоду навчання.

Підтримка підприємницької ініціативи: надання консультацій (вчителями, викладачами, практиками, коучами, наставниками тощо), фінансової підтримки, допомоги у пошуку ресурсів.

Емпіричні дослідження венчурного бізнесу, проведені у Швеції, показують, що для студентської молоді кваліфікований досвід та соціальні навички є більш важливими для успіху, ніж формальна освіта. Ключовим

завданням у цій ситуації для освіти стає набуття та розвиток у молодих людей підприємницьких компетенцій, адже будь-яка сфера освіти незалежно від напряму та практичної значущості в основі має формування системи професійних компетенцій. Що більша кількість підприємницьких компетенцій є в арсеналі людини, то з більшою ймовірністю вона впорається з бізнес-завданнями, що стоять перед нею. І, відповідно, відсутність певних підприємницьких компетенцій у людини знижує її ефективність у бізнес-діяльності.

Нині у Європейських країнах немає єдиного переліку підприємницьких компетенцій. Під підприємницькими компетенціями розуміють коло питань, у яких людина володіє авторитетністю, пізнанням, досвідом успішного ведення бізнесу, і навіть поведінку, що демонструється у процесі ефективного виконання завдань під час здійснення підприємницької діяльності.

Водночас звертається увага, що навчальні заклади повинні втілювати в життя парадигму Lifelong Learning, орієнтовану на підвищення компетенцій людини під потреби економіки, що змінюються.

У процесі набуття підприємницьких компетенцій необхідно переходити від конвергентного мислення (звуження кола можливостей та пошук одного правильного варіанту відповіді) до дивергентного (формування компліментарних розумових здібностей, пов'язаних із креативним мисленням, інноваційністю, уявою та винахідливістю).

Реалізація парадигми Lifelong Learning (навчання впродовж життя) можлива лише на базі наукової платформи університетів. Саме університети не лише формують професійні базові компетенції, а й забезпечують їх розвиток та трансформацію у підприємницькі здібності. Це стає можливим за рахунок реалізації програм бізнес-освіти. Особливості реалізації парадигми Lifelong Learning через систему бізнес-освіти полягають у:

- використанні інформаційних технологій у процесі навчання;
- застосуванні практико-орієнтованого підходу;
- розвитку когнітивного комплексу людини;
- реалізації міждисциплінарних програм.

Починаючи зі шкільного навчання, як зазначають настанови «Нової української школи», необхідно формувати в учнях «ініціативність і підприємливість», а також «вміння генерувати нові ідеї й ініціативи та втілювати їх у життя з метою підвищення як власного соціального статусу та добробуту, так і розвитку суспільства і держави». Концептуальними засадами реформування середньої школи є основи формування фінансової грамотності учнів – «вміння раціонально вести себе як споживач, ефективно використовувати індивідуальні заощадження, приймати доцільні рішення у сфері зайнятості, фінансів тощо». Формування підприємницької компетентності логічно продовжується у закладах вищої освіти, по закінченню яких студенти після отримання диплому повинні знати, *як та де* реалізувати набуті в процесі освіти підприємницькі компетентності з найкращим для них результатом. (Гриневич et al., 2016).

Водночас наголосимо, що підприємницька компетентність - це не тільки необхідна якість особистості бізнесмена/підприємця, а й та риса, якої потребує кожна людина в умовах ринкової економіки. Успіх підприємницької діяльності пов'язаний із самоорганізованістю, самоменеджментом, діловими та особистісними якостями підприємця, ефективністю управління бізнесом. Важливими є лідерські якості, уміння розв'язувати конфліктні ситуації, приймати рішення в умовах невизначеності, працювати в команді, стимулювати й мотивувати зусилля працівників, створювати організаційні структури (Білова, 2013; Єршова, 2019).

Для того щоб випускники закладів вищої освіти змогли успішно реалізувати себе в особистому й професійному житті, вони мають володіти такими якостями й здібностями, які забезпечать їхню соціальну адаптивність і професійну гнучкість відповідно до вимог сучасного ринку праці.

Підприємливість поєднує в собі як особистісні, так і соціальні аспекти. З одного боку, вона відображає унікальні риси кожної людини, з іншого – свідчить про рівень її особистісного розвитку, якого може досягти лише соціально активна особистість. Тому підготовка фахівців, які відповідають

таким характеристикам, потребує впровадження інноваційних підходів до організації освітнього процесу.

Постає питання: навіщо сучасним молодим людям розвивати підприємницьку компетентність?

Наголосимо, що розвиток підприємницької компетентності необхідний молодій людині для формування ініціативності, здатності брати відповідальність за рішення, вміння реалізовувати проєкти (в тому числі бізнесові), орієнтуватися на ринку праці та ефективно співпрацювати. Це дозволяє особистості успішно вирішувати професійні та життєві завдання, перетворювати ідеї на дії, ефективно управляти ресурсами, а також бути готовою до змін у сучасному суспільстві.

На наш погляд, набуття і розвиток у особистості підприємницької компетентності забезпечує:

- **Реалізацію особистістю власних ідей:** наявність підприємницької компетентності свідчить про здатність особистості ініціювати, планувати та втілювати власні проєкти.
- **Адаптацію до ринку праці:** сучасний ринок вимагає від працівників здатності мислити як власники бізнесу – бути проактивними, брати відповідальність та пропонувати інновації, розуміти потреби ринку праці, вести переговори та працювати в етичних рамках.
- **Особистісну ефективність:** у процесі набуття підприємницької компетентності формується впевненість, відповідальність, креативність та здатність вирішувати проблеми.
- **Фінансову грамотність:** формується вміння управляти фінансовими ресурсами для досягнення високих результатів своєї діяльності, навички управління ресурсами, планування бюджету та розуміння механізмів створення доданої вартості.
- **Цифрову грамотність.** Розвиток підприємницької компетентності сьогодні є критично важливим не лише для ведення бізнесу, а й для загальної успішності в умовах цифрової економіки.

Завдяки наявності підприємницької компетентності розвивається:

а) стійкість до криз: підприємницький підхід вчить сприймати проблеми як можливості, які дозволяють швидше адаптуватися до стрімких економічних змін; б) критичне мислення, яке допомагає аналізувати інформацію, наявні, перевірені дані і відкидати недостатньо правдиві, формулювати об'єктивні висновки та уникати маніпуляцій; оцінювати ризики та приймати обґрунтовані рішення в умовах невизначеності. Для сучасної людини це спосіб захисту від помилкових думок і засіб досягнення успіхів.; в) сприяння інноваціям, адже саме підприємницький дух стимулює створення нових продуктів, сервісів та технологій, що рухають економіку вперед.

Майбутнім підприємцям дізнатися більше про розвиток цих навичок можна на освітній платформі Дія. Освіта, де доступні курси з підприємництва та цифрової грамотності. Також для молоді корисним буде портал Junior Achievement Ukraine, який спеціалізується на навчанні підприємницької діяльності.

Водночас наголосимо, що у набутті і розвитку підприємницької компетентності мають місце як позитивні тенденції функціонування, так і проблеми, які заважають молодій людині досягти успіху.

Основними позитивними тенденціями набуття та розвитку у молоді підприємницької компетентності є:

- **Інтеграція в освіту, починаючи ще зі шкільної освіти:** впровадження основ підприємництва у шкільний навчальний план в центрі якого є питання розвитку якостей підприємливості та ознайомлення шкільної молоді з підприємницькою активністю, яка охоплює всі щаблі шкільної освіти, починаючи від початкової та закінчуючи старшою школою. Підприємливість розглядається як ключова компетентність, що формується з початкової школи. Для цього в шкільну освіту вводяться програми типу: «Програма молодіжного підприємництва, призначена для старшокласників», «Навчання старшокласників управлінню фінансами», «Навчальна ланка підприємництва» (Зубіашвілі, 2025).

- **Цифровізація (Digital Entrepreneurship):** акцент робиться на володінні інструментами цифрового маркетингу, електронної комерції та

аналізу даних. Цифровізація кардинально трансформує підприємницьку компетентність, потребує навичок роботи з даними цифрового маркетингу управління онлайн-процесами та критичного мислення. Вона прискорює навчання, дозволяє використовувати інструменти штучного інтелекту та CRM-системи, перетворюючи підприємництво на технологічний процес. Це сприяє зростанню адаптивності та здатності до швидкого реагування на ринкові зміни (Баніт, 2019; Кравчина, 2024).

- **Фокус на soft skills:** Soft skills (м'які навички) – це особистісні якості (комунікація, емоційний інтелект, адаптивність, креативність, лідерство тощо), що визначають ефективність взаємодії та управління, які є універсальними для будь-якої професії. Згідно дослідження (The Future of Jobs Report, 2020), новими soft skills є навички самоуправління, такі як: стійкість, активне навчання, стресостійкість та гнучкість.

Найбільш важливими soft skills для молодих фахівців є дві групи навичок. Основу першої групи складають: розвиток креативності, здатності до інновацій, критичного мислення, стресостійкості, здатність приймати рішення, комунікабельність та кооперація (уміння працювати у команді). Саме вони дозволяють вирішувати складні професійні завдання. Їх відносять до компетентностей вищого порядку. Безумовно, це групи навичок, до структури яких входять сукупність інших менших навичок. Розвиток другої групи soft skills направлений на отримання можливості бути адаптивним до будь-яких змін середовища (Мозгова et al., 2020).

Підприємницька компетентність базується на здатності застосовувати ці навички для перетворення ідей у дії, включаючи планування діяльності, готовність до ризиків та ініціативність. Ці competencies формуються протягом життя під впливом досвіду та навчання. Розвивати soft skills можна декількома шляхами: а) шляхом виходу із зони комфорту (брати нові проєкти, спілкуватися з різними людьми); б) застосовуючи саморефлексію (аналізувати власні дії та результати); в) участі в роботі команди по реалізації спільних проєктів. Розвиток soft skills є критичним для підвищення конкурентоспроможності, особливо в умовах швидкозмінних бізнес-процесів.

- **Соціальне підприємництво:** спрямованість на вирішення суспільних проблем, а не лише на отримання власного прибутку. Соціальне підприємництво є якісно новим видом діяльності, що поєднує підприємницьке новаторство та соціальну спрямованість з метою вирішення певної соціальної проблеми. Саме воно стає проміжною ланкою між соціальною самореалізацією особистості та рівнем забезпечення державою соціальної функції.

- **Навчання протягом життя (Lifelong Learning):** постійне оновлення навичок відповідно до нових потреб ринку. Навчання протягом життя – це концепція безперервного добровільного та вмотивованого здобуття знань і навичок протягом усього життя, що виходить за межі формальної освіти. Вона передбачає постійне професійне зростання та саморозвиток для відповідності вимогам інформаційної епохи (Лук’янова, 2019).

- Завершеної освіти немає, вона триває все життя! Ідея безперервної освіти або «навчання протягом усього життя» (Lifelong Learning) відома сьогодні у всьому світі як глобальний підхід, що дозволяє своєчасно і повно відповідати викликам інформаційної епохи і вимогам нової економіки. Її девіз: «Постійно вчитися і переучуватися, відмовлятися від застарілих ідей і підходів, замінюючи їх новими знаннями».

Водночас у набутті та розвитку підприємницької компетентності можна виділити **низку проблем**, які стримують цей процес. Такими, на наш погляд, є:

По-перше, **теоретизація навчання**, тобто розрив між теоретичними знаннями та практикою. Саме у сфері освіти, яка чітко функціонує, формується знаннєвий людський потенціал суспільства, здатний реалізувати стратегічні плани країни, її освітню політику, забезпечити належний рівень життя кожного громадянина.

У навчальних закладах бракує практичних занять, де б можна було набути навички підприємницької компетентності (типу воркшопів, бізнес-симуляцій). Вища та професійна освіта не повною мірою відповідає потребам ринка, студентів часто потрібно буквально перевчати. Випускники часто стикаються з розривом між тим, чому їх навчали, і тим, що вимагають роботодавці.

По-друге, **недостатня адаптованість освітніх програм до нових ринкових потреб.** Сучасна економіка вимагає швидкої та адекватної адаптації випускників професійних закладів освіти до умов ринку праці. Протиріччя між потребами ринку і рівнем професійної підготовки, недостатньою кваліфікацією фахівців та їх непридатністю до вимог ринку праці спричиняють зростання безробіття серед випускників.

По-третє, **низький рівень готовності молодих людей до ризиків** в процесі формування підприємницької компетентності. Війна стала катализатором формування низки механізмів адаптації до кризових шоків: активізації підприємництва, зростання професійної мобільності та масової перекваліфікації працівників, поширення цифрових технологій і нових форматів зайнятості. Такі механізми створюють основу для більш гнучкої, адаптивної та інноваційної моделі ринку праці, яка може стати конкурентною перевагою України в період повоєнного відновлення.(Яценко, 2025). Водночас війна висвітлила наявність страху ризику, психологічної неготовності молоді брати відповідальність та діяти в умовах невизначеності (Боровик, 2018).

По-четверте, **невідповідність ринку праці:** освітні програми не встигають за швидкими змінами в економіці. Розвиток підприємницької компетентності потребує інтенсивного розвитку безперервної освіти, трансформації освітнього середовища з теоретичного на практико-орієнтоване, спрямоване на формування проактивної життєвої позиції. Безперервна освіта повинна бути адаптивною, здатною швидко реагувати на зміни в навколишньому середовищі, зокрема на нові вимоги ринку праці.

По-п'яте, **недостатня інфраструктура:** у навчальних закладах для практичного втілення ідей розвитку підприємництва бракує менторських програм, бізнес-інкубаторів. Адже саме вони забезпечують стартапи інфраструктурою, експертними знаннями, навчанням молоді та доступом до інвестицій, що значно підвищує шанси на виживання та успішний ріст нових бізнесів. Інкубатори допомагають стартапам на ранньому етапі (від ідеї до життєздатної моделі). Усе це прискорює розвиток підприємництва.

По-шосте, **слабкий зв'язок діади «освіта-бізнес»**. Недостатня залученість діючих підприємців до навчального процесу. В українській практиці, як підкреслювали Л. Карамушка та Н. Худякова (2011), однією з проблем розвитку підприємництва є низька самосвідомість підприємців. Підприємці не відчують себе справжньою соціально значущою силою, а в прагненні до створення позитивного іміджу підприємця немає суттєвих результатів (Карамушка, Худякова, 2011).

По-сьоме, **зменшення прагнень і готовності студентів займатися підприємницькою діяльністю**. Як зазначають Г. Ковальчук та Ю. Баніт, (Ковальчук, Баніт, 2021), згідно з їхніми даними дидактичних досліджень і спостережень (2020–2021 рр.), можна говорити про зменшення прагнень і готовності студентів займатися незалежною підприємницькою діяльністю.

По-восьме, **неврахування ризиків цифровізації**. Цифровізація, попри розвиток навичок роботи з даними, онлайн-маркетинг, електронну комерцію та здатність швидко адаптуватися до змін, несе й ризики, які стосуються всіх рівнів бізнесу. Основні виклики пов'язані з кібербезпекою, захистом даних, високими початковими інвестиціями у впровадження нових технологій, а також необхідністю навчання персоналу для роботи з новими інструментами. Особливо ці ризики стають значущими для малого та середнього бізнесу, який не завжди має достатні ресурси для впровадження цифрових технологій та захисту від кіберзагроз (Дергалюк, 2024). Для молодих поколінь українців поряд з процесами цифровізації важливе значення відіграє війна, яка негативно позначається на всіх аспектах життя та характеризується довгостроковими деструктивними наслідками.

Формування підприємницьких якостей і здібностей студентів та учнів здійснюється різними шляхами і методами як у формальній освіті, так і в процесі повсякденного життєвого досвіду. Водночас розвиток підприємливості є складником професійної підготовки майбутніх фахівців у закладах вищої освіти, зокрема.

Висновки. Актуальність проблематики, представленій в цьому посібнику, зумовлена необхідністю вирішення задач, пов'язаних зі становленням

особистості молодшої людини в нових ринкових умовах, включенням її в соціально-економічний простір як суб'єкта економічної поведінки.

Підприємницька компетентність набуває статусу проблеми в соціальній психології тоді, коли в ході її дослідження виникає потреба не лише теоретичного осмислення, а й віднайдення таких дієвих технологій, практик, методів, методик, вправ тощо, які б забезпечували особистості її набуття і розвиток.

Важливою умовою економічного розвитку країни є конкурентоспроможна молодь, яка підготовлена до життя в умовах інформаційного суспільства та здатна соціалізуватися й самореалізуватися в сучасному суспільстві, яка володіє підприємницькою компетентністю.

У сучасному світі підприємницька компетентність потрібна як бізнесменам, так й іншим працівникам – для реалізації управлінських функцій на всіх рівнях організаційної діяльності, особливо створення та виведення на ринок нових товарів та послуг, досліджень і розробок, освоєння нових ринків.

Підприємницька компетентність нами визначається як ключова компетентність, яка застосовується до всіх сфер життя: від сприяння особистісному розвитку до активної участі в житті суспільства, (повторного) виходу на ринок праці як найманого працівника або як самозайнятої особи та створення нових підприємств.

Підприємницька компетентність – це модель поведінки особистості, що дає змогу успішно втілювати в життя власні задуми, планувати свою діяльність, добирати оптимальні підходи до роботи, розумно ризикувати, досягати очікуваного морального та фінансового результату.

Завдяки їй у молодшої людини розвивається: а) готовність ефективно діяти в умовах ринку, б) ініціативність; в) соціальна взаємодія - здатність до співпраці та ефективної взаємодії з іншими людьми; г) формуються навички самостійного мислення та вирішення проблем. Все це сприяє професійній самореалізації, майбутньому працевлаштуванню та успішній кар'єрі.

Набуття і розвиток у особистості підприємницької компетентності забезпечує: реалізацію особистістю власних ідей; адаптацію до ринку праці; особистісну ефективність; фінансову та цифрову грамотність.

Формування підприємницьких якостей і здібностей студентської та учнівської молоді здійснюється різними шляхами і методами як у формальній освіті, так і в процесі повсякденного життєвого досвіду, про що буде йти мова в наступних розділах посібника.

Література

1. Алексєєва, С., Базіль, Л., Байдулін, В., Гриценко, І., Єршова, Л., Орлов, В., & Сохацька, Г. (2021). *Підприємницька компетентність майбутніх фахівців*. Полісся, 161 <https://tinyurl.com/yf83ma2d>
2. Атаманчук, В.П., Атаманчук, П.С. (2021). *STEM-інтеграційні аспекти становлення сучасної природничо-наукової освіти. Педагогіка XXI століття: сучасний стан та тенденції розвитку*: колективна монографія : у 2 ч. Ч. 2/ відп. за випуск О.Є. Карпенко. Львів-Торунь: Ліга-Прес, 586–619. DOI <https://doi.org/10.36059/978-966-397-241-1-22>).
3. Атаманчук, Петро, Атаманчук, Вікторія. Навички, уміння, переконання, – вищі орієнтири сформованості інтелектуальних та світоглядних якостей індивіда (2023). *Перспективи та інновації науки» (Серія «Педагогіка», Серія «Психологія», Серія «Медицина»)*. 11(29), 23-35. DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-4952-2023-11\(29\)-23-35](https://doi.org/10.52058/2786-4952-2023-11(29)-23-35)
4. Баніт, Юрій (2019). Формування підприємницької компетентності у процесі практико-орієнтованої підготовки студентів: особистісно-діяльнісний аспект. *Молодь і ринок*, 8 (175), 129-135. DOI: <https://doi.org/10.24919/2308-4634.2019>
5. Білова, Ю. А. (2013). Поняття та структура підприємницької компетентності майбутніх фахівців економічного профілю. *Оновлення змісту, форм та методів навчання і виховання в закладах освіти*, (7), 15-17. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ozfm_2013_7_7
6. Бондар, В. (2022). Поняття «підприємницька компетентність» у науковому дискурсі. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*, 9-10 (123-124), 469-476. <https://doi.org/10.24139/2312-5993/2022.09-10/469-476>),
7. Боровик, М. В. (2018). *Ризик-менеджмент : конспект лекцій для студентів магістратури усіх форм навчання спеціальності 073 – Менеджмент*. Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, https://fpk.in.ua/images/biblioteka/4bac_finan/Borovyk.-Rzyzyk.pdf
8. Гедзик, А., & Ратушнюк, О. (2025). Сутність та зміст підприємницької компетентності майбутнього педагога. *Педагогічна Академія: наукові записки*, (18). <https://doi.org/10.5281/zenodo.15636030>

9. Гриневич, Лілія Михайлівна та Елькін, Олександр та Калашнікова, Світлана та Коберник, Іванна та Ковтунець, Володимир та Макаренко, Оксана та Малахова, Олена та Нанаєва, Тетяна та Усатенко, Галина та Хобзей, Павло та Шиян, Роман (2016). *Нова українська школа. Концептуальні засади реформування середньої школи* [Навчально-методичні матеріали]и [Електронний ресурс]. <https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/40864>
10. Дергалюк М.О. (2024). Розвиток підприємницької діяльності в умовах цифровізації економіки. *Агросвіт*, (24), 95-102. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2024.24.95>
11. Єршова, Л. (2019). Розвиток підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих фахівців із використанням технології самоменеджменту. *Професійна педагогіка*, 2(19), 92-100. <https://doi.org/10.32835/2223-5752.2019.19.92-100>
12. Зубіашвілі, І. (2025). Формування підприємницьких компетенцій особистості у системі освіти. *Психологічний часопис*, 11(4), 7–28. <https://doi.org/10.31108/1.2025.11.4.1>.
13. Кабацька, О. (2020). Підходи до формування підприємницької компетентності студентів в процесі вивчення основ здоров'я людини. *Науковий часопис Українського державного університету імені Михайла Драгоманова. Серія 15*, 3(123), 71-74. [https://doi.org/10.31392/NPU-nc.series15.2020.3\(123\).14](https://doi.org/10.31392/NPU-nc.series15.2020.3(123).14)
14. Карамушка Л.М., Ходакевич Н.Ю. (2011). Мотивація підприємницької діяльності : монографія. К.-Львів.
15. Ковальчук, Г.О., Баніт, Ю,С. (2021). Формування підприємливості студентів: цифрове навчання для цифрового середовища. *Інноваційна педагогіка. Інформаційно-комунікативні технології в освіті*. (37), 359-362. DOI: <https://doi.org/10.32843/2663-6085/2021/37.73>
16. Кравчина О. Є. (2024) Цифрові інструменти у формуванні підприємницької компетентності вчителів: виклики та можливості. *Наукові записки Малої академії наук України*. 3 (31), 51-62. DOI: <http://doi.org/10.51707/2618-0529-2024-31-06>
17. Креденцер, О. (2019). *Психологія розвитку підприємницької активності персоналу освітніх організацій*. Логос. <https://tinyurl.com/2dpz9mzk>
18. Лук'янова, Л. (2019). Освіта впродовж життя в умовах інформаційно-технологічного суспільства. *Освіта дорослих: теорія, досвід, перспективи*, 1(15), 10-20. [https://doi.org/10.35387/od.1\(15\).2019.10-20](https://doi.org/10.35387/od.1(15).2019.10-20)
19. Мозгова, Г., Євтушенко, В., & Мозгова, А. (2020). Формування soft skills фахівця в галузі маркетингу на основі компетентнісного підходу. *Економіка та суспільство*, (22). [Електронний ресурс]. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-40>
20. Молдаван, А. (2020). Підприємницька компетентність у галузі фізичної культури і спорту: зміст та сутнісні характеристики *Journal «ScienceRise: Pedagogical Education»*, 1(34), 36-40. <https://doi.org/10.15587/2519-4984.2020.191046>
21. Попова, О. В., & Золотухіна, С. Т. (2020). Формування підприємницької компетентності студентів у процесі професійної підготовки.

Збірник наукових праць «Педагогіка та психологія», (63), 111-121. <http://doi.org/10.34142/2312-2471.2020.63.12>

22. Прищепа, С. (2021). Формування підприємницької компетентності учнів у сучасній школі: зарубіжний досвід. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах*. 75 (2), 75-78. <https://doi.org/10.32840/1992-5786.2021.75-2.14>

23. Пріма, Раїса, Бортнюк, Тетяна (2021). Підприємницька компетентність: сутність та дефініціювання. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*, 1 (105), 249-258. DOI 10.24139/2312-5993/2021.01/249-258);

24. Рущенко, І.П., Калашнікова, Л. В. (2021). Освітні загрози та ризики у студентському середовищі: аналіз результатів якісного соціологічного дослідження. *Габітус*. (23), 43-49. DOI <https://doi.org/10.32843/2663-5208.2021.23.7>

25. Ткачук, Н., & Новосад, О. (2024). Формування ключової компетентності «підприємливість та фінансова грамотність» в освітньому процесі з географії. *Наукові записки Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського. Серія: Теорія та методика навчання природничих наук*, (7), 22-31. <https://doi.org/10.31652/2786-5754-2024-7-22-31>

26. Шеліган, О.Н. (2019). Підприємницька компетентність у наукових рецепціях вчених. Педагогічна освіта: теорія і практика. *Психологія. Педагогіка*. (31), 86-90. <https://doi.org/10.28925/2311-2409>

27. Шестерікова, Л. (2021). Розвиток підприємницької компетентності в освітньо-професійних програмах підготовки художників-виконавців. *Professional Pedagogics*, 2(23), 63-70. <https://doi.org/10.32835/2707-3092.2021.23.63-70>

28. Яценко, Л. (2025) Тренди на ринку праці України в умовах війни. Національний інститут стратегічних досліджень. Центр економічних і соціальних досліджень https://niss.gov.ua/sites/default/files/2025-10/az_trendi-rinok-praci_09102025.pdf).

29. Bacigalupo, M., Kampylis, P., Punie, Y., & Van den Brande, G. (2016). EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework. *Publication Office of the European Union*; EUR 27939 EN; <https://doi.org/10.2791/593884>

30. Boyatzis, R. E. (1982). *The competent manager: A model for effective performance*. John Wiley & Sons. [https://doi.org/10.1016/0024-6301\(83\)90170-X](https://doi.org/10.1016/0024-6301(83)90170-X)

31. Roeger, C. (2016). Philosophieunterricht zwischen Kompetenzorientierung und philosophischer Bildung. Reihe: Wissenschaftliche Beiträge zur Philosophiedidaktik und Bildungsphilosophie Vol. 2. Verlag Barbara Budrich. <https://doi.org/10.2307/j.ctvddzfrz>

32. Schroder, H. M. (1989). *Managerial Competence: The Key to Excellence*. Kendall/Hunt, <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/346831>.

33. The Future of Jobs Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution. World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/future-of-jobs-2016/>

34. White, R. W. (1959). Motivation reconsidered: The concept of competence. *Psychological Review*, (66), 279-333. <https://doi.org/10.1037/h0040934>
35. Wong, S. C. (2020). Competency Definitions, Development and Assessment: A Brief Review. *International Journal of Academic Research in Progressive Education and Development*. 9(3), 95-114. <https://doi.org/10.6007/ijarped/v9-i3/8223>

1.3. ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ОСОБИСТОСТІ В ОСВІТНЬОМУ ПРОСТОРІ

Тетяна Мельничук

У сучасному глобалізованому світі, що переживає постійні соціальні, політичні та економічні трансформації, підприємницька компетентність дедалі частіше розглядається не лише як професійна характеристика майбутнього фахівця, але і як базовий компонент життєвої компетентності громадянина. У межах ринкових відносин особистість, незалежно від професійної сфери, стикається з необхідністю приймати економічні рішення, адаптуватися до мінливого середовища, проявляти ініціативність, гнучкість мислення, здатність до саморозвитку, стратегічного бачення та управління ресурсами. У цьому контексті підприємницьке мислення виступає складовою економічної соціалізації та одночасно відображає рівень психологічної зрілості особистості, її готовності брати на себе відповідальність, діяти в умовах ризику та невизначеності.

Актуальність проблеми набуття підприємницької компетентності в системі освіти зростає, зважаючи на загальну тенденцію до розширення освітньої парадигми: від передачі знань до розвитку особистості як активного суб'єкта соціально-економічного життя. Особливої ваги набуває формування цієї компетентності у молодіжному середовищі — серед учнівської та студентської молоді, яка є ключовим ресурсом майбутнього розвитку держави, зокрема в умовах соціальних потрясінь, економічної нестабільності та

збройного конфлікту, що суттєво впливає на професійні орієнтації, життєві стратегії та психологічний добробут молоді в Україні.

Підприємництво, попри тривалу історію існування, лише відносно недавно стало об'єктом системного наукового аналізу. Його теоретичне осмислення відбувалося фрагментарно на перетині різних наукових галузей, зокрема соціальної психології, менеджменту та соціології, що зумовило міждисциплінарний характер цього феномену (Kuratko et al., 2015). У сучасних підходах підприємництво розглядається як складний соціально-психологічний процес, що охоплює взаємодію мотиваційних, когнітивних і поведінкових чинників. Інтеграція різних теоретичних моделей у межах підходу «framework of frameworks» дозволяє сформулювати цілісне бачення підприємництва та є важливою методологічною основою для дослідження психологічних чинників розвитку підприємницької компетентності особистості.

Загальновизнано, що ефективне підприємництво базується не лише на економічних знаннях, а й на сформованості низки особистісних якостей, зокрема: мотивації досягнення, самообілізації, самомоніторингу, самомотивації, розвитку навичок прийняття рішень, комунікації, роботи в команді, лідерства, а також толерантності до стресу, невизначеності та схильності до конструктивного ризику. Усе це потребує психологічного підґрунтя та цілеспрямованого формування в умовах соціально підтримуючого освітнього простору. Освітній процес у цьому випадку виступає не лише джерелом знань, але і середовищем соціалізації, де формуються настановлення, цінності, мотиваційні орієнтації та соціально-психологічні моделі поведінки.

Сучасні міжнародні підходи – зокрема у країнах ЄС, Великобританії, США – демонструють значну увагу до інтеграції підприємницької освіти в усі рівні освітніх програм. Як свідчать дослідження Draycott і Rae (2011), ефективні стратегії формування підприємницької культури ґрунтуються на компетентнісному підході, за якого на перший план виходить не стільки обсяг засвоєної інформації, скільки розвиток здатності особистості діяти в нових умовах, самотійно приймати рішення, нести відповідальність за їх результати. Аллан Гібб (2008) акцентував увагу на необхідності побудови навчального

середовища за принципом моделювання реального бізнесу, із залученням експериментального навчання, елементів симуляції та вирішення проблемних ситуацій, що дає змогу готувати особистість до реального підприємництва, а не лише до теоретичного засвоєння понять.

Підприємництво розглядається вже сьогодні не лише як рушійна сила економічного розвитку, а й як важливий чинник особистісної реалізації, соціального впливу та культурної трансформації. В умовах динамічних змін і високої невизначеності набуття підприємницької компетентності стає стратегічним завданням освітньої політики та практики. Саме в освітньому просторі відбувається не лише передача знань про підприємницьку діяльність, а й розвиток відповідних настановлень, навичок та психологічних характеристик, що зумовлюють здатність особистості діяти ініціативно, креативно й відповідально.

У міжнародних соціально-психологічних дослідженнях підприємництва (McClelland, 1961; Bandura, 1993; Bacigalupo et al., 2016) ефективна підприємницька діяльність розглядається як така, що ґрунтується не лише на економічних знаннях, а й на сформованості комплексу особистісних якостей, зокрема мотивації досягнення, саморегуляції, когнітивної гнучкості, комунікативних і лідерських навичок, а також толерантності до невизначеності та ризику.

Також слід відмітити, що на українському науковому ґрунті питання розвитку феномену підприємництва, в межах освітнього простору, активно розглядаються у працях Л. Карамушки і О. Ходакевич (2011), В. Авраменко (2021), Н. Дембицької (2019), І. Зубіашвілі, Т. Мельничук (2025), О. Лавренко (2025). Дослідниці підкреслюють значущість критичного мислення, креативності та соціального капіталу як базових чинників розвитку підприємницької активності. Вони вказують на потребу визначення рівня схильності до ведення підприємництва та, відповідно до цього, створення освітнього середовища, що стимулює внутрішню мотивацію до саморозвитку, готовність до прийняття ризику та орієнтацію на інновації. Слід відмітити і дослідження науковців-практиків, О. Ліскович (2016), Ю. Білової (2013),

дослідження яких присвячені психолого-педагогічним аспектам набуття підприємницької компетентності учнів закладів загальної середньої освіти.

У межах соціально-психологічного підходу розвиток підприємницької компетентності особистості доцільно розглядати як результат системної взаємодії індивідуально-психологічних характеристик та соціального середовища, що зумовлює формування економічної поведінки, настановлень і моделей самореалізації. Зокрема, у дослідженнях українських науковців підкреслюється багаторівнева природа цього процесу. Так, Л. Карамушка та О. Креденцер обґрунтовують, що підприємницька активність формується під впливом чинників як особистісного, так і організаційного рівнів, що визначають характер економічної поведінки суб'єкта (Карамушка & Креденцер, 2018). Своєю чергою Н. Нагорна розглядає підприємництво як специфічний тип соціальної поведінки, що інтегрує індивідуальні характеристики особистості та її взаємодію з соціальним середовищем (Нагорна, 2023). Водночас у міжнародній науці підприємницька діяльність у цьому контексті трактується як активна форма соціальної дії, яка базується на системі мотиваційних, когнітивних і емоційно-регулятивних процесів (Frese & Gielnik, 2014).

Соціально-когнітивна теорія підкреслює, що поведінка особистості формується через взаємодію особистісних факторів, середовища та дій (Bandura, 1986), що особливо актуально для підприємницької діяльності як процесу, вбудованого у соціокультурний контекст. Слід відмітити, що А. Бандура (Bandura, 1993) у межах соціально-когнітивної теорії акцентує увагу на ролі самоефективності як детермінанти підприємницького вибору. Вчений підкреслює, що віра у власні сили безпосередньо впливає на здатність до ініціативної поведінки, стійкості до невдач та адаптації до змін. Це положення знайшло емпіричне підтвердження в сучасних дослідженнях, які вивчають психологічні механізми формування підприємницької компетентності в умовах ризику та невизначеності (Kuratko et al., 2015).

Емпіричні дослідження Michael Frese та Michael M. Gielnik (Frese & Gielnik, 2014) свідчать, що така характеристика як самоефективність значущо впливає на започаткування та успішність підприємницької діяльності. Отже, у

соціальній психології підприємницька компетентність постає як складне інтегративне утворення, розвиток якого зумовлюється системою взаємопов'язаних особистісних і соціальних чинників, що забезпечують здатність особистості до адаптації, інноваційної діяльності та створення соціально-економічної цінності.

У контексті зарубіжного досвіду, праці Draycott і Rae (2011) аналізують роль компетентнісних рамок у підприємницькій освіті. Автори наголошують на важливості поєднання теоретичних знань із практичними навичками через застосування методів навчання, орієнтованих на дію. Вони підкреслюють, що підприємництво у шкільному віці повинно ґрунтуватися на інтеграції педагогіки експериментального навчання (Kolb, 1984), дії (Revans, 1991) та підприємницького самонавчання (Rae, 2000). Особливе місце у формуванні концептуальних засад підприємницької освіти займає підхід Аллана Гібба (Gibb, 1993, 1999, 2008), який наголошує на важливості створення навчального середовища, наближеного до реального бізнес-середовища. Учений акцентує на відмінностях між традиційною освітньою парадигмою, що базується на контролі, та підприємницькою парадигмою, що передбачає високий рівень автономії, самоорганізації та відповідальності за результати.

Важливою є також праця Kuratko, Morris і Schindehutte (2021), які підкреслюють роль емоційного інтелекту, проактивності, інноваційності та толерантності до невизначеності як ключових компонентів психологічного портрету сучасного підприємця. У цьому контексті підприємницька компетентність постає як інтегральне утворення, що охоплює когнітивні, мотиваційні та поведінкові характеристики особистості.

Отже, аналіз сучасних досліджень свідчить про посилення інтересу до психологічного виміру підприємницької компетентності, виокремлення чинників що сприяють розвитку підприємницької компетенції.

Зазначимо, що у науковому дискурсі відбувається поступовий перехід від вузько економічного розуміння підприємництва до його трактування як особистісної характеристики, що формується внаслідок взаємодії когнітивних, мотиваційних і соціокультурних чинників. Освітній простір, що тісно

переплітається із практикою, у цьому контексті виступає ключовим середовищем соціалізації, де закладаються компетенції та основи підприємницької активності через розвиток самосвідомості, ціннісних орієнтацій, творчого мислення та здатності до ризикованих, але обґрунтованих рішень.

Зокрема, українська дослідниця Ю. Білова (2013) трактує підприємницьку компетентність як інтегральну психологічну якість особистості, яка виявляється у мотиваційній здатності до творчого пошуку, реалізації нових ідей та вирішення різноманітних проблем у повсякденному, професійному та соціальному житті. Така інтерпретація підкреслює внутрішню активність особистості, її креативність і здатність до самостійного функціонування в різних контекстах.

О. Ліскович (2017) доповнює це бачення, визначаючи підприємницьку компетентність як структурний комплекс якостей особистості, що забезпечує ефективне вирішення завдань, пов'язаних не лише з індивідуальним добробутом, але й із розвитком суспільства та держави загалом, акцентуючи таким чином на поєднанні особистісної успішності та соціальної відповідальності (Ліскович, 2017).

У продовження зазначеного слід відмітити, що вітчизняні дослідники Л. Карамушка та О. Креденцер наголошують на важливості системного підходу до розвитку підприємницької компетентності через професійну підготовку та психологічну підтримку персоналу освітніх організацій (Карамушка & Креденцер, 2022; Креденцер, 2019). Вони підкреслюють, що саме педагогічні працівники, як ключові агенти впливу, здатні ініціювати цілеспрямоване формування у здобувачів освіти цінностей підприємництва, настановлень на ініціативність, відповідальність та самозарадність. Це можливо за умови створення відповідного середовища та залучення ефективних освітніх стратегій — таких як наставництво, тренінгові програми, проєктне навчання, діяльнісно-орієнтований підхід. Такі заходи, що реалізуються як у межах формальної (шкільної) освіти, так і в неформальних форматах, сприяють підготовці молоді до майбутньої ролі підприємця та формуванню в неї комплексу

підприємницьких компетенцій, які включають мотиваційну, когнітивну, поведінкову та особистісно-рефлексивну складові. Згідно з авторками, важливими є не лише знання та навички, а й формування підприємницької ідентичності, що забезпечується завдяки розвитку таких характеристик, як самомотивація, толерантність до невдач, готовність діяти в умовах невизначеності. Отже, розвиток підприємницької компетентності розглядається як багаторівневий процес, який починається з підготовки педагогів і продовжується через їхню щоденну взаємодію з учнями в контексті навчання та виховання.

Розвиток підприємницької компетентності у шкільному середовищі — це не одноразовий захід, а тривалий психолого-педагогічний процес, що охоплює як суб'єктивну активність учнів, так і якісну підготовку вчителя до ролі фасилітатора підприємницького потенціалу дитини. Ефективне поєднання педагогічних стратегій із психологічним супроводом дозволяє досягти внутрішньої цілісності учня як майбутнього підприємця – особистості, здатної мислити, діяти, змінювати.

У європейському контексті, відповідно до документу «Definition and Selection of Competencies», підприємницька компетентність трактується як здатність особистості втілювати ідеї у конкретну діяльність, передусім у сфері економіки, що вимагає креативності, інноваційності, ініціативності, здатності до оцінки та прийняття ризику, а також планування й управління проєктами. Ця компетентність визнається однією з ключових у системі європейської освіти (The European Reference Framework of Key Competences for Lifelong Learning, 2018), що свідчить про її стратегічну важливість у формуванні проактивного, здатного до змін громадянина.

Варто зазначити також цікаву модель підприємницької компетентності, запропоновану шведським теоретиком підприємництва Бенгтом Йоханніссоном (Johannisson, 1991). Він виокремлює п'ять компонентів:

- «знати навіщо» – усвідомлення власних мотивацій і цілей;
- «знати як» – здатність застосовувати знання на практиці;
- «знати хто» – розуміння важливості соціального капіталу та співпраці;

- «знати коли» – інтуїтивне і стратегічне відчуття часу;
- «знати що» – наявність базових теоретичних знань у сфері бізнесу.

Більшість країн-членів ЄС підтримують саме таке «широке» трактування підприємницької компетентності, визнаючи її не лише як засіб професійної самореалізації, але і як основу для активного громадянства, здатного відповідати на виклики часу. Це трактування передбачає розвиток як когнітивної сфери особистості (знання, аналітичне мислення, стратегічне бачення), так і емоційно-вольових (мотивація до досягнення, толерантність до невдач, самомотивація), і соціально-комунікативних характеристик (наставництво, співпраця, проєктна діяльність).

У нашому дослідженні ми розглядаємо підприємницькі компетенції як комплекс інтегрованих характеристик особистості, які забезпечують здатність ефективно діяти в контексті економічної невизначеності, створювати інноваційні рішення, ініціювати зміни та відповідально реалізовувати підприємницькі ініціативи. До таких компетенцій відносяться когнітивні навички (аналіз, креативність, вирішення проблем), мотиваційні чинники (досягнення, самоефективність), а також поведінкові настановлення (ініціативність, самостійність, відповідальність). Їх формування є ключовим завданням сучасного освітнього простору, який має бути спрямований не лише на передачу знань, а й на розвиток відповідного мислення, соціальної взаємодії та емоційної гнучкості (Bandura, 1993; McClelland, 1961; Gibb, 1994; Kuratko et al., 2021).

Ключовими психологічними чинниками розвитку підприємницької компетентності, згідно з даними цих та інших досліджень, є мотивація досягнення (McClelland, 1961), відчуття самоефективності (Bandura, 1993), схильність до ризику (Frese et al., 1996), специфічні мотиваційні конструкти (Cardon et al., 2009), а також когнітивні процеси прийняття рішень і вирішення проблем (Mitchell et al., 2007). Ці внутрішні ресурси особистості визначають її здатність ініціювати підприємницьку діяльність, підтримувати сталість зусиль у досягненні цілей, адаптуватися до невдач і водночас приймати обґрунтовані ризики.

У дослідженнях Л. Карамушки та О. Креденцер (2018) обґрунтовано, що формування підприємницької активності детермінується комплексом особистісних і соціально-психологічних чинників, серед яких ключову роль відіграють мотиваційно-ціннісні орієнтації, рівень розвитку суб'єктності, самоефективність, відповідальність та готовність до змін. Авторки акцентують увагу на значенні організаційно-психологічного середовища, яке виступає контекстом розвитку ініціативності, автономності та підприємницького мислення, а також підкреслюють роль соціальної підтримки, комунікативних процесів і включеності особистості у спільну діяльність як факторів, що підсилюють реалізацію підприємницького потенціалу. Важливим також є розвиток психологічної готовності до ризику, толерантності до невизначеності та здатності до саморегуляції, що забезпечують ефективне функціонування особистості в умовах динамічного соціально-економічного середовища (Карамушка & Креденцер, 2018).

Зарубіжні дослідники відмічають, що ключову роль у формуванні підприємницької компетентності відіграють такі психологічні чинники, як мотивація досягнення (McClelland, 1961), самоефективність (Bandura, 1993), когнітивна гнучкість і здатність до прийняття рішень в умовах невизначеності (Sarasvathy, 2001), а також соціальні компетентності, включаючи комунікацію, лідерство та здатність до мережевої взаємодії (Baron & Markman, 2003). Так, Д. МакКлелланд відмічав, що у мотиваційній теорії домінуючим чинником підприємницької активності виступає потреба досягнення, що виявляється у схильності особистості до постановки амбітних цілей, самоконтролю та високого рівня внутрішньої мотивації (McClelland, 1961).

Також зазначимо, що у процесі формування підприємницької компетентності особистості важливе значення мають психологічні чинники, що забезпечують готовність до прояву ініціативи, здатність до прийняття рішень в умовах невизначеності та мотиваційну спрямованість на досягнення результату. Зокрема, серед таких чинників виділяють:

- психологічну зрілість особистості – як здатність до саморегуляції, рефлексії, прийняття відповідальності за наслідки власної діяльності та поведінки (Drahomirov & Loboda, 2023);
- ціннісні орієнтації – домінування орієнтації на самореалізацію, досягнення, свободу вибору й особисту автономію як передумови для формування підприємницької мотивації;
- мотиваційну структуру особистості – у т.ч. мотивацію досягнення, потребу у новизні, прагнення до високих результатів, що прямо пов'язано з підприємницькою ініціативністю (McClelland, 1961), автономію, компетентність і самореалізацію як базові умови розвитку внутрішньої мотивації та активності (Ryan, R. M. & Deci, E. L., 2020);
- когнітивну гнучкість і критичне мислення – як здатність адаптуватися до змін, швидко навчатися, аналізувати ринкові умови, оцінювати ризики й будувати прогнози (Карамушка & Креденцер, 2018; Bandura, 1986);
- позитивну Я-концепцію – високу самооцінку, впевненість у власних силах (self-efficacy), що посилює готовність до підприємницьких дій (Bandura, 1993);
- толерантність до невизначеності та готовність до ризику – необхідні для ефективного функціонування в нестабільному соціальному та економічному середовищі (Frese et al., 1996);
- комунікативну компетентність і соціальну адаптивність, які забезпечують здатність до ефективної взаємодії в команді, партнерства та створення соціального капіталу;
- рівень креативності та інноваційності мислення як здатність продукувати нові ідеї, нестандартні рішення й бачити можливості в обмеженнях (Sarasvathy et al., 2010).

Згідно з висновками авторів, підприємницька компетентність є інтегральною характеристикою, яка формується у динаміці взаємодії когнітивних, емоційно-вольових, мотиваційних та особистісних ресурсів у контексті освітнього простору.

З метою систематизації отриманих результатів та узагальнення теоретико-емпіричних підходів до розуміння природи підприємницької компетентності було здійснено структурування психологічних чинників її розвитку в освітньому просторі (табл.1.2). Як представлено в таблиці 1.2, ці чинники доцільно розглядати як багаторівневу систему, що охоплює індивідуально-психологічний, когнітивний, соціально-психологічний та освітньо-середовищний рівні. Кожен із зазначених рівнів виконує специфічну функцію у формуванні підприємницької поведінки: мотиваційно-ціннісні та особистісні ресурси забезпечують внутрішню готовність до діяльності, когнітивні механізми – здатність до аналізу та прийняття рішень, соціально-психологічні чинники – ефективну взаємодію та включеність у соціальні процеси, тоді як освітнє середовище виступає контекстом інтеграції досвіду та розвитку підприємницької ідентичності. Такий підхід дозволяє розглядати підприємницьку компетентність не як сукупність окремих якостей, а як цілісну динамічну систему, що формується у процесі взаємодії особистості та соціального середовища.

Подальший аналіз представленої системи дозволяє стверджувати, що визначальною характеристикою розвитку підприємницької компетентності є не стільки наявність окремих психологічних якостей, скільки рівень їх інтегрованості та узгодженості в структурі особистості. Зокрема, ефективність підприємницької діяльності забезпечується синергією мотиваційно-ціннісних орієнтацій, когнітивних процесів і соціально-поведінкових стратегій, які активізуються в умовах відповідного освітнього середовища.

Важливим є те, що освітній простір у цьому контексті виступає не пасивним фоном, а активним середовищем психологічного конструювання підприємницької суб'єктності, де відбувається не лише розвиток компетенцій, а й формування ідентичності особистості як суб'єкта економічної діяльності.

Такий підхід дозволяє перейти від фрагментарного розгляду підприємницьких якостей до розуміння підприємницької компетентності як динамічної системи, що розвивається через взаємодію внутрішніх ресурсів особистості та зовнішніх соціально-освітніх впливів. Це своєю чергою

обґрунтовує необхідність цілеспрямованого психологічного забезпечення освітнього процесу, спрямованого на розвиток не лише знань і навичок, а й глибинних особистісних структур, що визначають готовність до підприємницької активності.

Таблиця 1.2

**Психологічні чинники розвитку підприємницької компетентності
особистості в освітньому просторі**

Рівень	Група чинників	Конкретні чинники	Психологічна функція
Індивідуально-психологічний рівень	Мотиваційні	мотивація досягнення, внутрішня мотивація, потреба у самореалізації	активізація підприємницької діяльності
	Ціннісні	орієнтація на свободу, автономію, відповідальність, самореалізацію	формування підприємницької спрямованості
	Особистісні ресурси	самоефективність, саморегуляція, психологічна зрілість	забезпечення стійкості та самостійності
	Емоційно-вольові	толерантність до невизначеності, готовність до ризику, стресостійкість	адаптація до нестабільного середовища
Когнітивний рівень	Інтелектуальні	критичне мислення, когнітивна гнучкість	аналіз ситуацій та прийняття рішень
	Операційні	вирішення проблем, стратегічне мислення	побудова підприємницьких стратегій
	Креативні	інноваційність, здатність до генерації ідей	створення нових можливостей

Соціально-психологічний рівень	Комунікативні	комунікація, соціальна адаптивність	ефективна взаємодія розширення
	Соціальний капітал	партнерство, мережеві зв'язки, командна робота	можливості діяльності
	Ідентичнісні	підприємницька ідентичність, рольова включеність	самосприйняття як суб'єкта діяльності
Освітньо-середовищний рівень	Освітні умови	практико-орієнтоване навчання, проєктна діяльність	формування досвіду
	Психологічне середовище	підтримка, наставництво, безпечний простір, інтеграція освіти і практики	розвиток ініціативності
	Організаційні	підприємницька культура	стимуляція активності

Також усе більшої ваги набуває концепція підприємницького мислення як динамічної пізнавальної структури та базового чинника, що формується в результаті взаємодії особистості з соціальним середовищем. Значну роль у цьому процесі відіграє навчальний простір, що слугує не лише джерелом знань, але й майданчиком для соціалізації. Саме тут формуються ціннісні орієнтації, розвиваються відповідальність, самостійність, ініціативність – базові компоненти підприємницької компетентності. Сприятливе навчальне середовище дозволяє студентам (учням) не лише засвоїти необхідні знання, а й спробувати себе у різних практиках, що імітують реальні економічні умови.

Досвід європейських університетів свідчить про ефективність так званих Venture Creation Programs (VCP), які були концептуалізовані у працях М. Lackéus та К. Williams-Middleton як інноваційна форма підприємницької освіти, що базується на принципі «learning through», тобто навчання через створення реального бізнесу. У межах таких програм студенти виступають активними суб'єктами підприємницької діяльності, поєднуючи освітній процес із практикою запуску стартапів, що забезпечує розвиток мотиваційних,

когнітивних і поведінкових компонентів підприємницької компетентності (Lackéus & Williams-Middleton, 2011; Lackéus et al., 2015). Отже, дослідження Lackéus і Williams Middleton (2015) доводить, що VCP є ефективним інструментом формування підприємницької ідентичності та розвитку підприємницьких компетенцій, адже студенти, які беруть участь у таких програмах, не просто моделюють бізнес-ідеї, а реалізують їх на практиці в умовах ринку. Це дозволяє сформувати мотиваційну залученість, самомотивацію, здатність до прийняття рішень в умовах невизначеності та стресостійкість, які є ключовими психологічними компонентами підприємницької компетентності (Lackéus & Williams Middleton, 2015).

У VCP акцент зміщується з передачі знань до створення умов для набуття досвіду через практичну діяльність. За висновками Donnellon, Ollila та Middleton (2014), такий підхід сприяє активному формуванню підприємницької ідентичності, оскільки особистість починає сприймати себе як підприємця через особистісну залученість у створення бізнесу, прийняття рішень і подолання викликів. Водночас педагоги в межах VCP виступають не як традиційні викладачі, а як ментори, коучі та фасилітатори розвитку підприємницького потенціалу.

Інша важлива особливість VCP полягає у створенні середовища соціальної взаємодії та співпраці, що стимулює розвиток соціального капіталу, комунікативних умінь, здатності до роботи в команді та управління міжособистісними взаєминами в умовах спільної підприємницької діяльності. Lackéus і Middleton (2011) підкреслюють, що такий досвід сприяє розвитку критичного мислення, рефлексії, креативності й інших метанавичок, які не завжди можуть бути сформовані в межах традиційних лекційно-семінарських форматів.

На додаток, досвід європейських університетів свідчить про те, що VCP поєднують підприємництво з трансфером технологій та інноваційною діяльністю, оскільки значна частина студентських проєктів базується на результатах досліджень або новаторських ідеях, які знаходять своє практичне втілення в ринкових умовах. Отже, освітній простір набуває ознак інкубатора

підприємницької активності, що значно підвищує ефективність підготовки молоді до викликів сучасного економічного середовища.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що Venture Creation Programs є ефективною психолого-педагогічною технологією, яка інтегрує ключові психологічні чинники розвитку підприємницької компетентності: внутрішню мотивацію, рефлексію, саморегуляцію, самомотивацію, підприємницьку ідентичність та досвід реального прийняття рішень у бізнесі. Саме завдяки таким програмам забезпечується цілісний розвиток особистості, орієнтований на самореалізацію, гнучкість мислення, відповідальність і готовність до ризику.

Досить вагомим є розвиток підприємницької культури в освітньому середовищі, що передбачає також подолання низки бар'єрів, зокрема – інституційної інерції, традиційного педагогічного підходу, недостатньої інтеграції практичного досвіду. У цьому контексті сучасна освіта має переосмислити свою функцію – не лише навчати, а й розвивати особистість, здатну до дій у складному світі. За висловом Drucker (2007), підприємництво – це не магія і не спадковий дар, а дисципліна, якій можна і потрібно навчати. Його слова перегукуються з підходами Schumpeter'a (2007), який описував підприємця як рушія інновацій, що проривається крізь інерцію системи.

Водночас концепція підприємницького навчання, підтримана європейськими ініціативами, передбачає не лише формування бізнес-навичок, а й розвиток креативності, самовираження, здатності до прийняття нестандартних рішень. Саме тому у школах Великобританії (Young, 2014) та США (Gibb, 1994) все більше уваги приділяється формуванню компетентностей, необхідних для життя в умовах економічної мобільності та нестабільності.

Отже, інтегрований підхід, який поєднує розвиток психологічних ресурсів, розвиток соціально-психологічних чинників, соціальної взаємодії та практичного досвіду в навчальному процесі, є найбільш ефективним для формування підприємницької компетентності молоді. Такий підхід дозволяє не лише підготувати особистість до ведення власної справи, а й розвинути

цінності, настановлення й поведінкові моделі, що сприяють економічній активності, самореалізації та участі в побудові інноваційного суспільства.

Висновки. У результаті проведеного дослідження встановлено, що розвиток підприємницької компетентності особистості в освітньому просторі є багаторівневим процесом, який визначається взаємодією соціально-психологічних, індивідуально-психологічних та освітньо-середовищних чинників. Доведено, що підприємницька компетентність формується як інтегральна характеристика особистості, що включає мотиваційно-ціннісні настановлення, когнітивні ресурси, емоційно-регулятивні механізми та поведінкові стратегії.

Виокремлено ключові психологічні чинники розвитку підприємницької компетентності, серед яких визначальними є мотивація досягнення, самоефективність, здатність до саморегуляції, когнітивна гнучкість, критичне мислення, а також толерантність до невизначеності та ризику. Показано, що саме ці чинники забезпечують готовність особистості до ініціативної діяльності, прийняття рішень у складних умовах та реалізації підприємницьких ідей.

Обґрунтовано, що важливу роль у формуванні підприємницької компетентності відіграють соціально-психологічні чинники, зокрема розвиток комунікативних умінь, здатність до командної взаємодії, формування підприємницької ідентичності та включення особистості у соціально-економічні практики. Освітній простір визначено як ключовий ресурс, який забезпечує цілеспрямоване формування зазначених якостей через інтеграцію теоретичного навчання та практичного досвіду.

Отже, доведено, що ефективний розвиток підприємницької компетентності можливий за умов системного психологічного забезпечення, що передбачає цілісний вплив на мотиваційні, когнітивні, емоційні та соціальні компоненти особистості, а також створення освітнього середовища, орієнтованого на активну, практико-орієнтовану діяльність і розвиток економічної суб'єктності молоді.

Література

1. Авраменко, В. (2021). Педагогічні умови формування підприємницької компетенції дітей та учнівської молоді в закладах неформальної (позашкільної) освіти: уроки Європейського досвіду. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*, (10), 211–224. https://library.sspu.edu.ua/wp-content/uploads/2022/10/pedagogichni-nauky_10_2021.pdf#page=211
2. Алексєєва, С. В., Базиль, Л. О., Байдулін, В. Б., Гриценко, І. А., Єршова, Л. М., Орлов, В. Ф., та ін. (2021). Підприємницька компетентність майбутніх фахівців. <https://doi.org/10.32835/978-966-655-988-6/2021>
3. Білова, Ю. А. (2013). Поняття та структура підприємницької компетентності майбутніх фахівців економічного профілю. *Наукові записки Рівненського державного гуманітарного університету: збірник наукових праць*, 7(50), 15–17. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ozfm_2013_7_7
4. Дембицька, Н. (2019). Модифікація тесту загальної схильності до підприємництва для школярів. *Психологічний часопис*, 5(11), 133–148. http://nbuv.gov.ua/UJRN/psch_2019_5_11_11
5. Зубіашвілі, І. К. (2025). Теоретико-методологічні основи дослідження формування підприємницької компетентності студентської молоді. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Психологія*. С. 87-91. DOI <https://doi.org/10.32782/2709-3093/2025.4/13>
6. Карамушка, Л.М., & Креденцер, О.В. (2022). Тренінг «Психологічна підготовка персоналу освітніх організацій до розвитку підприємницької активності». *Актуальні проблеми психології*. Том І, Випуск 54, 151–158. <http://appspsychology.org.ua/data/jrn/v1/i54/13.pdf>
7. Карамушка, Л. М., Ходакевич, Н. Ю. (2017). *Мотивація підприємницької діяльності* : монографія. Київ : КНЕУ. 200 с.
8. Карамушка, Л. М., & Креденцер, О. В. (2018). Психологічні чинники розвитку підприємницької активності персоналу освітніх організацій. *Організаційна психологія. Економічна психологія*. 3 (36), 128-139. <https://doi.org/10.31108/2.2025.3.36.13>
9. Креденцер, О.В. (2019). *Психологія розвитку підприємницької активності персоналу освітніх організацій* : монографія / О.В. Креденцер. – К. : Логос, 2019. – 320 с. https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/723369/1/%D0%9A%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B5%D1%80_%D0%BC%D0%B0%D0%BA%D0%B5%D1%82_%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D1%86%D1%82%D0%B2%D0%BE.pdf
10. Лавренко, О. В. (2025). Розвиток підприємницької компетентності особистості в світлі ідей Г.С. Костюка. *Всеукраїнська наукова конференція «Костюківські читання», присвячена 125-річчю від дня народження Григорія Силевича Костюка: збірник матеріалів наукових доповідей* (м. Київ, 23 квітня 2025 року). Київ: Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України. С. 59-66.

11. Нагорна, Н. С. (2023). Підприємницька поведінка як соціально-психологічний феномен. 2-3(29), 65-76. DOI: <https://doi.org/10.31108/2.2023.2.29.6>
12. Ліскович, О. (2017). Підприємницька компетентність учнів як один із результатів упровадження компетентнісного підходу в навчанні фізики. *Фізика та астрономія в рідній школі*, (2), 29–31.
13. Bacigalupo, M., Kamylyis, P., Punie, Y., & Van den Brande, G. (2016). *EntreComp: The entrepreneurship competence framework*. Luxembourg: Publication Office of the European Union. <https://doi.org/10.2791/593884>
14. Bandura, A. (1993). Perceived self-efficacy in cognitive development and functioning. *Educational Psychologist*, 28(2), 117–148. https://doi.org/10.1207/s15326985ep2802_3
15. Cardon, M. S., Wincent, J., Singh, J., & Drnovsek, M. (2009). The nature and experience of entrepreneurial passion. *Academy of Management Review*, 34(3), 511–532. <https://doi.org/10.5465/amr.2009.40633190>
16. Davies, T. (2002). Developing enterprise skills in the young: Towards a model for evaluating emerging practice. *Education + Training*, 44(4/5), 201–208. <https://doi.org/10.1108/00400910210432003>
17. Donnellon, A., Ollila, S., & Middleton, K. W. (2014). Constructing entrepreneurial identity in entrepreneurship education. *The International Journal of Management Education*, 12(3), 490–499.
18. Drahomirov, O., & Loboda, V. (2023). Factors in the development of entrepreneurial competence of the individual in the educational environment. *Psychological Journal*, 9(1), 122–130.
19. Draycott, M., & Rae, D. (2011). Enterprise education in schools and the role of competency frameworks. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 17(2), 127–145. <https://doi.org/10.1108/13552551111114905>
20. Drucker, P. F. (2007). *Innovation and entrepreneurship: Practice and principles*. Routledge.
21. Dwerryhouse, R. (2001). Real work in the 16–19 curriculum: AVCE business and Young Enterprise. *Education + Training*, 43(2), 69–76. <https://doi.org/10.1108/EUM0000000005457>
22. Frese, M., Kring, W., Soose, A., & Zempel, J. (1996). Personal initiative at work: Differences between East and West Germany. *Academy of Management Journal*, 39(1), 37–63. <https://doi.org/10.2307/256630>
23. Gibb, A. A. (1993). Enterprise culture and education: Understanding enterprise education and its links with small business, entrepreneurship and wider educational goals. *International Small Business Journal*, 11(3), 11–34. <https://doi.org/10.1177/026624269301100301>
24. Gibb, A. A. (1994). Do we really teach (approach) small business the way we should? *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 11(2), 11–27. <https://doi.org/10.1080/08276331.1994.10600412>
25. Gibb, A. (2008). Entrepreneurship and enterprise education in schools and colleges: Insights from UK practice. *International Journal of Entrepreneurship Education*, 6(2), 48–77.

26. Kolb, D. A. (1984). *Experiential learning: Experience as the source of learning and development*. Prentice Hall.
27. Kuratko, D.F., Morris, M.H. and Schindehutte, M. Understanding the dynamics of entrepreneurship using framework approaches. *Small Bus Econ* 45, 1–13 (2015). <https://doi.org/10.1007/s11187-015-9627-3>
28. Lackéus, M., & Middleton, K. W. (2011). Venture Creation Programs: Entrepreneurial education through real-life content. *Babson College Entrepreneurship Research Conference*, June 8–11.
29. Lackéus, M., & Middleton, K. W. (2015). Venture Creation Programs: Bridging entrepreneurship education and technology transfer. *Education + Training*, 57(1), 48–73.
30. Liskovych, O. V. (2017). Struktura ta sutnist pidpriemnytskoi kompetentnosti uchniv u konteksti navchannia fizyky [Structure and essence of entrepreneurial competence of students in the context of physics education]. In *Ukraina-Polshcha: ekonomichni ta sotsialni vyklyky 2030: Zbirnyk materialiv mizhnarodnoi mizhdystsyplinarnoi konferentsii* (pp. 118–121). Varshava.
31. McClelland, D. C. (1961). Princeton: Van Nostrand. https://gwern.net/doc/economics/1971-mcclelland-theachievingociety.pdf?utm_source=chatgpt.com
32. Mitchell, R. K., Busenitz, L., Lant, T., McDougall, P. P., Morse, E. A., & Smith, J. B. (2007). The central question in entrepreneurial cognition research 2007. *Entrepreneurship. Theory and Practice*, 31(1), 1–27. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00161.x>
33. Rae, D. (2000). Understanding entrepreneurial learning: A question of how? *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 6(3), 145–159. <https://doi.org/10.1108/13552550010346497>
34. Revans, R. W. (1991). Action learning and the third dimension. *Management Decision*, 29(6), 15–17. <https://doi.org/10.1108/00251749110139191>
35. Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2020). Intrinsic and extrinsic motivation from a self-determination theory perspective: Definitions, theory, practices, and future directions. *Contemporary Educational Psychology*. https://stia1e/resources/Ryan%20and%20Deci%202020%20self%20determination%20theory.pdf?utm_source=chatgpt.com
36. Schumpeter, J. A. (2007). The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle (R. Opie, Trans.). *Transaction Publishers*. (Original work published 1934)
37. Young, L. (2014). Enterprise for all: The relevance of enterprise in education. *Department for Business, Innovation and Skills*. https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/338749/EnterpriseforAll-lowres-200614.pdf
38. Johannisson, B. (1991). University training for entrepreneurship: Swedish approaches. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 3(1), 67–82. <https://doi.org/10.1080/08985629100000006>
39. Frese, M., & Gielnik, M. M. (2014). The psychology of entrepreneurship. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 1, 413–438. <https://doi.org/10.1146/annurev-orgpsych-031413-091326>

1.4. ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МОЛОДІ НА ЕТАПІ АДАПТАЦІЇ В ПРОФЕСІЇ

Наталія Дембицька

Розвиток підприємницького середовища в Україні забезпечується модернізацією нормативно-правової бази та розбудовою розгалуженої інфраструктури підтримки малого й середнього бізнесу. До цього процесу залучені як держструктури, так і спеціалізовані платформи й організації: Офіс з розвитку підприємництва та експорту, цифрові проєкти «Дія.Бізнес» і «Дія.Освіта», інститут бізнес-омбудсмена, а також тематичні об'єднання громадян. Крім того, важливу роль відіграє інтеграція у міжнародні ініціативи (наприклад, «EU4Youth: молодіжна зайнятість та підприємництво»), які допомагають створювати оптимальні умови для старту власної справи, орієнтуючись передусім на нове покоління.

Водночас сучасне студентство змушене долати комплексні кризи. Реалії повномасштабної війни, дестабілізація економіки, дефіцит вакансій, падіння купівельної спроможності громадян та тотальна непередбачуваність завтрашнього дня суттєво гальмують процес кар'єрного вибору молодих людей. Здобувачі освіти опинилися в зоні підвищеного ризику: знайти першу роботу заважає брак практичного досвіду та явний дисбаланс між навичками випускників і реальними вимогами роботодавців. За таких обставин запуск власного стартапу чи бізнесу виступає ефективним альтернативним шляхом для професійного зростання, досягнення фінансової незалежності та безпосереднього внеску у відновлення держави.

Паралельно з цим вітчизняна система освіти трансформується задля формування бізнес-навичок у підростаючого покоління. Підприємницькі та фінансові дисципліни інтегруються вже на рівні середньої школи (зокрема, впроваджено модельну програму «Підприємництво і фінансова грамотність»

для учнів 8–9 класів), а також масштабуються проєкти від Центру Бендукідзе, Junior Achievement Ukraine та інших профільних інституцій. Окрім цього, сучасна молодь може скористатися інноваційним сервісом тестування EntreGram4Youth. Цей інструмент допомагає комплексно проаналізувати власні бізнес-компетенції, виявити зони для росту та вибудувати персональний план подальшого саморозвитку. Проте наявність сприятливих зовнішніх умов і ресурсів ще не є стовідсотковою запорукою того, що молоді люди масово обиратимуть цей шлях. Реальний стан справ демонструє серйозні розбіжності у прагненнях молоді: певна частина представників нового покоління цілеспрямовано шукає варіанти для відкриття бізнесу, тоді як інші орієнтуються виключно на кар'єру найманого працівника. Такий поділ підтверджує вирішальне значення саме індивідуально-психологічних особливостей людини.

У наукових працях як українських, так і закордонних авторів детально аналізуються такі риси, як рівень бізнес-орієнтованості (Bordin, 1994; Guertero, 2014; Кравець, 2019; Кулаковський, 2020; Martínez-Martínez, 2020), внутрішній локус контролю (Leone, 2000; Rotter, 1963), самоефективність (Betz, 1986; Карамушка та ін., 2020), резильєнтність (Fillis, 2010; Fisher, 2016), готовність ризикувати (Brockhaus, 1980; Erdem, 2001; Caird, 1991; Littunen, 2000), творчий потенціал (Власова, 2015; Канеман, 2020; Ліпін, 2020; Москаленко та ін., 2020) і орієнтація на успіх (Карамушка та ін., 2011). Незважаючи на це, специфіка прояву цих якостей у молоді в сучасних українських реаліях досі залишається малодослідженою. Відтак досі бракує чіткої відповіді на запитання, які саме внутрішньоособистісні якості стимулюють, а які, навпаки, гальмують розвиток підприємницьких інтенцій серед молодих людей. Ця проблема набуває особливої гостроти на тлі воєнних дій, масштабної цифровізації та стрімких трансформацій у суспільстві й економіці. Існування цього теоретичного вакууму суттєво обмежує можливості для створення дієвих навчальних курсів, семінарів та практичних тренінгів, що мають на меті розкриття бізнес-потенціалу нового покоління.

З огляду на це, вивчення індивідуальних передумов, які визначають підприємницьку компетентність молоді, є надзвичайно своєчасним і має важливе суспільне значення. Такий аналіз дозволяє глибше досягнути психологічний фундамент бізнес-активності, чітко окреслити внутрішні ресурси та бар'єри молодих людей. Окрім цього, результати подібних досліджень закладають надійну теоретичну базу для формування профільних освітніх і ментальних програм, покликаних ефективно стимулювати та супроводжувати розвиток підприємницьких здібностей у молоді в Україні.

Для вирішення поставлених завдань був використаний комплекс теоретичних та емпіричних *методів наукового дослідження*. До теоретичних методів належать аналіз, систематизація та узагальнення психологічних даних із проблеми психологічної детермінації підприємництва, а також теоретичне моделювання. Емпіричні методи дослідження включали використання психодіагностичних інструментів для з'ясування особливостей підприємницького хисту у молоді (GETtest (General Measure of Enterprising Tendency), розроблений С. Кейрд та К. Джонсоном), а також для вивчення особистісних (шкала загальної самоефективності Р. Шварцера і М. Єрусалема (в адаптації І. Галецької); шкала суб'єктивного контролю Роттера; шкала інтолерантності до невизначеності IUS-12, розроблена R. Carleton в адаптації Г. Громової, методика діагностики готовності до ризику Шуберта, особистісний опитувальник Айзенка (Eysenck Personality Inventory, EPI)) та соціально-психологічних якостей (тест міжособистісної взаємодії та стилів спілкування Т. Лірі, Соціально-креативна проба О. Власової як психологічних чинників розвитку підприємницької компетентності. Статистично-математичні методи дослідження включали методи описової статистики, регресійний аналіз, критерій Стюдента для незалежних вибірок (t-test). Дослідження проводилось в режимі онлайн-опитування з використанням Google Forms серед 122 студентів Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Інституту післядипломної освіти КНУТШ та 60 приватних підприємців.

Методологія дослідження. З метою розробки соціально-психологічної технології розвитку підприємницької компетентності молоді, ми керувались

вже обґрунтованою нами ідеєю про формування культури підприємливої людини як суб'єктної сторони економічної соціалізації особистості (Дембицька, 2020). У цьому ключі підприємницька компетентність на тому чи іншому етапі економічної соціалізації особистості розглядається як результат сформованості культури підприємливої людини, зафіксований у конкретний момент цього процесу. Підприємницька компетентність відображає рівень розвитку економічної культури особистості в умовах ринку і, відповідно, виражає рівень її суб'єктних якостей, завдяки яким вона здатна активно впливати на будь-які економічні ситуації.

Власне, спробу технологічно описати процес розвитку підприємницької компетентності в суб'єктному і водночас системному ключі знаходимо з 2016 року в документах Генерального директорату з питань зайнятості, соціальних справ та суспільної інтеграції Європейського Союзу та Об'єднаного дослідницького центру (Bacigalupo, 2016). Рамка EntreComp визначає підприємливість як наскрізну компетентність, яка застосовується у всіх сферах життя: від піклування про власний розвиток до активної участі у житті суспільства, входження (повторного входження) на ринок праці в якості працівника або самозайнятої особи, а також до заснування будь-якого підприємства (культурного, соціального чи комерційного характеру).

Суб'єктний характер розвитку вказаної компетентності забезпечується орієнтацією розробленої рамки на поетапне (згідно з мірою набуття особою умінь творити економічні цінності) набуття умінь і навичок трансформувати економічні ситуації під потреби підприємця і водночас споживача його товарів та послуг: від основного, через середній, вищий до експертного рівнів. На базовому рівні набуваються уміння створювати економічну цінність за зовнішньої підтримки, у співробітництві. На середньому рівні цінність створюється зі щораз більшою автономією у прийнятті рішень, в тому числі управлінських. На вищому рівні розвивається уміння брати на себе цілковиту відповідальність за втілення економічно цінних ідей в дії. На експертному рівні суб'єкт підприємництва вдосконалює свої навички майстерно керувати бізнесом, коли створена цінність має значний вплив на еталонну сферу

використання, а сам підприємець таким чином має неабиякий потенціал навчати наступників, виконувати менторську роль в професійній спільноті.

У ході реалізації моделі передбачається розвиток компетентностей суб'єкта у розрізі знань, умінь та ставлень за трьома сферами компетентностей: «Ідеї та можливості», «Ресурси» та «Трансформація в дії». Модель цілковито підтверджує суб'єктний характер культури підприємливої людини, оскільки орієнтована не тільки на перетворення самого суб'єкта в процесі набуття цієї компетентності, а й світу навколо.

Підтвердження нашої позиції знаходимо в багатьох наукових розробках проблеми детермінації підприємництва. Так, розвиваючи ідею про те, що підприємництво слугує відповідним сталим рішенням проблеми зростання безробіття, індійські дослідники (Anal, 2023) обґрунтовують необхідність зміни сприйняття молоді себе на ринку праці від «шукача роботи» до «творця робочих місць».

Ґрунтуючись на ідеї системного характеру чинників підприємницької компетентності, покажемо, які її складові, виокремлені в структурному і функціональному відношенні, доцільно враховувати для забезпечення її ефективного розвитку. Щонайперше важливо сприяти розвитку ядерної підсистеми компетентності. Її складові виокремлюються нами як центральні внутрісистемні чинники розвитку суб'єктності в бізнес-інноваційній діяльності. Йдеться про власне підприємницький хист, який забезпечує внутрішньоособистісне зростання, психологічну (самоефективність) та економічну (дохід, матеріальні, репутаційні зиски) продуктивність. Для його вимірювання нами взято за основу показники загальної схильності до підприємництва за методикою GETtest С. Кейрд. Цей хист виступає своєрідним фундаментом для швидкого розв'язання тактичних інноваційних задач та пробудови стратегічних. У цьому твердженні спиратимемось на результати нашого дослідження міри розвитку підприємницького хисту в української молоді, який в сьогоденних умовах економічної невизначеності має становити психологічну основу для прийняття нею ризикованих, а то і неоднозначних, але тим не менш ефективних підприємницьких рішень.

Особливості розвитку окремих складових загальної схильності до підприємництва у студентської молоді (в опитуванні взяли участь 350 досліджуваних: 79,9% становили студенти з досвідом зайнятості до 1 року, і 20,1% - студенти з досвідом підприємницької діяльності (від 4 років) економічного факультету та факультету психології Київського національного університету імені Тараса Шевченка та Інституту післядипломної освіти КНУТШ) є індикаторами сформованості ядра підприємницької компетентності. Загалом у молодих людей виявлено достатній рівень необхідного потенціалу для підприємництва. Однак, у порівнянні з групою студентів з досвідом підприємництва, загальний показник схильності до підприємництва яких істотно (на рівні $p < 0,01$) вищий, незайнята студентська молодь має простір для подальшого розвитку підприємницької компетентності. Виявилось, що молоді люди-підприємці ефективніші у розв'язанні складних завдань і долати труднощів, постановці перед собою цілей та досягненні їх власними зусиллями.

Така діяльність, яка стає для підприємця професійною, вимагає здатності до нестандартного мислення і постійного пошуку різних шляхів підвищення результативності (це підтверджують й інші дослідники (Littunen, 2000)), що вирізняє цю категорію населення з-поміж інших наполегливим прагненням успіху, доки він не буде констатований. Крім того, фокус уваги на автономії підприємця означає цілеспрямований розвиток незалежної позиції у взаємодії з іншими суб'єктами підприємництва, і додатково - готовність працювати в рамках структури чи команди. Отже, найближчою зоною розвитку для студентської молоді є здатність діяти самостійно, мислити незалежно та ухвалювати рішення без зовнішнього тиску. Для студента це означає уже в процесі оволодіння фахом необхідність розвивати щонайменше вміння обирати власні стратегії професійного поступу, проявляючи ініціативу та адаптуючись до вимог професійного середовища. На думку українських дослідників, розвиток самостійності у майбутніх фахівців сприяє інтеграції особистості, прийняттю себе як цілісності та набуттю відповідних компетентностей (Павлюк, 2019), а на цій основі – зростанню підприємницької

самоефективності, що покращує здатність стратегічно управляти ресурсами та формувати інноваційне середовище (Карамушка та ін., 2015).

Схильність до виваженого ризику є ще одним індикатором наявності у підприємців навички особистого перебирання на себе відповідальності за ризик прибутку чи збитку (Erdem, 2001). Схильність до ризику трактується Р. Брокгаусом як рівень очікуваної винагороди, який особа має сприймати як достатній, перш ніж погодитися на можливі негативні наслідки, пов'язані з невдачею у запропонованій ситуації. За відсутності у молодій людини такого досвіду годі очікувати високих показників за цією складовою загальної схильності до підприємництва. Однак слід констатувати, що це може бути зоною найближчого розвитку в пізній юності – ранній дорослості. Така компетенція просто буде необхідною в сьогodнішній економіці, коли фахівець, чи не щодня опиняючись в небезпечних чи невизначених ситуаціях, має, з одного боку, зберігати психологічну стійкість і здатність відносно раціонально мислити. З іншого боку, сучасний фахівець, схильний до ризику, навіть на найманій позиції здатен ухвалювати нестандартні і новаторські рішення (Cromie, 2000), що має стати проривним для економіки країни, яка долає екзистенційні виклики війни.

Повертаючись до аналізу внутрісистемних чинників загальної схильності молоді до підприємництва, зазначимо, що внутрішній локус контролю як складова саморегуляції поведінки особистості також має бути виражений на високому рівні у тих молодих людей, які прагнуть реалізувати підприємницький хист. Тобто акцент маємо робити на розвиткові вищої здатності контролювати життєві ситуації, визнавати особисту відповідальність за власну поведінку та її наслідки (Rotter, 1966), здатності вже у період ранньої дорослості до пояснень успіху власними зусиллями, а не зовнішніми чинниками, переконаності в здатності контролювати і визначати події й результати своєї діяльності. Рекомендовано підтримувати готовність молоді до пошуку нетрадиційних рішень, генерації нових ідей.

Рівень розвиненості цих складових підприємницької компетентності може бути посилений завдяки спеціально розробленим освітнім та соціально-

психологічним програмам, розробленим технологічно. У такій технології головний акцент має ставитись на розвиток найбільш дієвих для суб'єктів підприємництва складових підприємницького хисту: мотивації досягнення успіху, автономії та здатності брати на себе відповідальність за виважений ризик. Йдеться про ядро підприємницької компетентності, а саме орієнтацію на результат, здатність до пошуку нових рішень, опору на власні ресурси і здатність зважитись на досягнення можливого в умовах невизначеності.

Результати дослідження окреслюють важливі орієнтири для освітньо-професійної підготовки студентів, яку слід розпочинати не з «периферійних» складових підприємницької компетентності, що відповідають зовнішнім вимогам, котрі пред'являються до будь-кого, хто є початківцем у підприємницькій справі. Так, уміння складати бізнес-плани, вдаватись до заходів з забезпечення життєздатності бізнесу, налаштовувати його клієнтну орієнтованість і таргетинг мають формуватись паралельно, ба швидше внаслідок розвитку «ядерних» складових підприємницької суб'єктності – умінь розпізнавати і генерувати цінні ідеї, мислячи креативно, діяти автономно і рішуче на їх впровадження в умовах невизначеності, і брати на себе відповідальність за наслідки. Високі показники мотивації досягнення та креативності свідчать про наявність значного внутрішнього ресурсу, який може бути задіяний за відповідної організації освітньої соціалізації у закладі вищої освіти. Отже, смисл технології, що нами розробляється, полягає в тому, аби через підтримку провідних чинників підприємницької суб'єктності молодій людині отримати внутрішньоособистісну опору - ресурс для розвитку більш широко спектру підприємницьких компетенцій особистості.

Проаналізуємо надсистемні чинники розвитку підприємницької компетентності молоді, які бачимо як у її особистісних, так і соціально-психологічних якостях, згрупованих нами у окремі підсистеми - особистісні та соціально-психологічні. У розробленій моделі втілено ідею системної організації підприємницької компетентності. Це уможлиблюється, якщо розвивати підприємницьку компетентність як багатовимірну систему внутрішньоособистісних ресурсів (окремих компетенцій, інтегрованих у

функціональні групи та діючих на різних рівнях, взятих у взаємозв'язках та взаємозалежностях, де кожна компетенція підсилює іншу) у проактивній взаємодії з економічним оточенням в контексті створення і реалізації економічної цінності. Звісно, такі ресурси не вичерпуються внутрішньоособистісним потенціалом, їх доцільно вивчати і на мікро-, мезо- і макросоціальному рівнях. На теренах цього посібника ми обмежуємось особистісними якостями та соціально-психологічними характеристиками суб'єкта підприємництва, в яких втілюється результат розвитку його підприємницьких компетенцій.

Обґрунтуємо низку *особистісних характеристик*, які ми бачимо зовнішніми стосовно загальної схильності до підприємництва складовими підприємницької компетентності.

Когнітивні компетенції як складові підприємницької компетентності. Згідно з доробком представників когнітивного підходу, відмітимо, що вибір підприємницької діяльності визначається передусім тим, як людина *сприймає, опрацьовує й інтерпретує інформацію* (Baron, 2004; Busenitz & Lau, 1996). Власне, *оперування інформацією і експериментування з процесом прийняття економічних рішень* є чи не центральними в дослідженнях економічних психологів останніх десятиліть (Канеман, 2021). На думку прихильників цієї ідеї, підприємництво вимагає вміння приймати рішення, спираючись на евристики – прості «короткі правила», які дозволяють швидко оцінити ситуацію та діяти, навіть якщо вони не гарантують повної точності (Busenitz & Barney, 1997; Kahneman et al., 1982; Manimala, 1992). Таким чином зменшується кількість критичної інформації, яку потрібно опрацьовувати, забезпечуються ефективні та часто прийняті рішення в ситуаціях цейтноту за нестачі часу, інформації або обмеженої здатності до її обробки (Busenitz & Barney, 1997).

Особливо підкреслюються більш специфічні для підприємців когнітивні здібності. Зокрема йдеться про *здатність розробляти нові продукти*, послуги та/або бізнес-моделі шляхом ставлення під сумнів статус-кво та фундаментальні припущення людей (Anal, 2023). У цьому сенсі отримана

інформація служить для полегшення та покращення згадуваного процесу прийняття рішень.

Прямо пов'язуючи зі специфікою розвитку когнітивних здібностей підприємців, дослідники звертають увагу на мотиваційні чинники їх розвитку. Так, підкреслюється значення *підприємницької допитливості* – мотиваційної системи, орієнтованої на дослідження та прояв інтересу до новизни та схильність шукати відповіді для розв'язання завдань, пов'язаних з розробкою новацій в економіці. Допитливість позитивно пов'язана зі створенням економічної цінності, стаючи основою для генерування бізнес-ідей (Peljko et al., 2016). Особливо важливим для формування підприємницької компетентності є такий пізнавально-мотиваційний чинник, як *сталість інтересів*. Отже, у фокусі нашої уваги – здатність залишатися зосередженим та захопленим протягом тривалого періоду часу, виконуючи певне завдання, не змінюючи інтересів чи цілей. Це важлива компетенція у підприємництві, оскільки створення підприємства передбачає складні, численні та конкуруючі цілі, обсяг яких вимагає підтримки фокусу уваги і зусиль протягом тривалих періодів часу.

Визначною для розуміння чинників підприємництва є ідея про здатність підприємливої особи сприймати, відкривати або навіть створювати «можливості» (Shane and Venkataraman, 2000). Йдеться не просто про *рекомбінацію існуючих та продукування нових знань*, а й про використання останніх як конструктора для створення своєрідного ментального макету майбутніх ситуацій (Komarkova I, Gagliardi, 2015). У цьому контексті можливості як бажані та доцільні ситуації є результатом включення процесуального чинника підприємництва – механізму антиципації. Розвинена на високому рівні, вказана компетенція пов'язана з оцінкою можливостей як здатністю аналізувати ступінь, до якого розпізнана можливість є життєздатною та може забезпечити конкурентну перевагу. Це оцінка змістовної структури можливостей. Вона спрямована на визначення їх привабливості, оскільки націлена на вирішення питання, чи можливості корелюють з бізнес-перевагами. Останні полягають у потенційному прибуткові, а отже представляють бізнес-можливість. Отже, це важлива підприємницька здатність, яка впливає на

процеси прийняття рішень та ефективну інтеграцію як нематеріальних (наприклад, нових знань чи процесів), так і матеріальних (наприклад, нових продуктів) ресурсів (Martínez-Martínez (2020)).

Креативне мислення обґрунтовується як ще один аспект когнітивних чинників розвитку підприємницької компетентності (Fillis, 2010). У нашому випадку це окрема когнітивна компетенція підприємця. Йдеться про здатність особи породжувати новації, створювати оригінальні, несподівані та економічно поціновані, отже корисні, результати через зв'язок між раніше не пов'язаними об'єктами. Вона, виступаючи важливим чинником успішного вирішення проблем та прийняття рішень взагалі, зокрема сприяє реалізації підприємницьких намірів (Anal, 2023). Отже, творчі особистості з більшою ймовірністю сприяють започаткуванню та підтримці підприємницьких задумів, втілених у проєктах.

Емоційно-ціннісні компетенції як складові підприємницької компетентності. Важливу роль в детермінації розвитку підприємницької компетентності відіграють емоційно-ціннісні характеристики суб'єкта підприємництва, які розкриваються через низку його здатностей як оцінювати, стало ставитись і позитивно сприймати спроектовані потенційні результати в умовах невизначеності, так і поціновувати реальні наслідки їх втілення. Зокрема йдеться про *резилієнтність* як здатність адаптуватися до змін довкілля в ситуаціях загрози, несприятливих обставин, трагедії, травми чи стресу, зберігаючи водночас позитивну налаштованість на успіх (Salisu et al., 2019). Вона пов'язана зі здатністю перетворювати несприятливу ситуацію на приємний виклик і є важливою компетенцією як для підприємницької ініціативи, так і для сталості підприємств у часі, визначаючи підприємницький успіх (Fisher, 2016). Особам, які керують бізнесом, потрібне стійке ставлення, щоб подолати численні невдачі, наприклад, фінансовий дефіцит, який може виникнути особливо в кризові часи (Pal, 2014).

Вказуючи на афективний фон в детермінації підприємницької компетентності, дослідники акцентують увагу на тому, як саме *емоційні стани та переживання* формують рішення у сфері бізнесу (Baron, 2008; Goss, 2005).

Водночас вони розрізняють афект ситуативний (поточний настрій, що змінюється під дією зовнішніх чинників) та особистісний (стійка схильність людини до певних емоційних реакцій, яка залишається незмінною в різних обставинах). Афективні стани не керують вчинками особи напряму – вони трансформують її мислення, яке вже згодом визначає поведінкові патерни, зокрема й готовність відкрити власну справу (Goss, 2008). До прикладу, оптимістичний настрій та позитивні емоції стимулюють творче мислення, допомагаючи помічати перспективні ринкові ніші. Окрім того, позитивний афект робить підприємця переконливішим у комунікації, завдяки чому йому стає значно легше знаходити необхідні ресурси та інвестиції на старті проєкту (Baron, 2008).

Поведінкові компетенції як складові підприємницької компетентності. Слід виокремити і поведінкові прояви особистості підприємця в системі детермінації розвитку його підприємницької компетентності, пролити світло на який дозволяють біхевіористичні теорії формування підприємницького хисту (Anal, 2023). Так, згідно з теорією планованої поведінки (Ajzen, 1991), *поведінкові аттитюди, суб'єктивні норми та сформований самоконтроль поведінки* впливають на підприємницький намір, за яким, своєю чергою, можна прогнозувати підприємницьку поведінку. Аналіз наперед можливих наслідків тих чи інших дій як потенційно успішних чи неуспішних, а також слідуюче за цим зважування цінності усіх альтернативних варіантів дій – це аттитюдна основа підприємницьких інтенцій.

Відповідно до згаданої теорії, суб'єктивні норми, згідно з якими здійснюється схвалення або несхвалення значущих референтних в діяльності підприємця суб'єктів (як-от: родина, друзі або рольові моделі – взірці для наслідування), також є вирішальним предиктором підприємницького наміру. Такі норми є механізмом тиску з боку референтної спільноти на рішення діяти певним чином. Ступінь готовності людини відповідати судженням значущих референтів визначає рівень її готовності до дії, що, навзаєм, формує її нормативні переконання. Відповідь, надана респондентом на запитання щодо схвалення або несхвалення значущих осіб щодо виконання певної діяльності,

часто використовується для створення загальної міри суб'єктивних норм. Індивід буде меншою мірою вмотивованим і матиме слабкий намір вчиняти дію, якщо його референти її не схвалюють (Ajzen, 1991).

У цій теоретичній рамці обговорюється ще одна детермінанта підприємницького наміру, а саме *сприйнятий поведінковий контроль*. Йдеться про вміння оцінювати власну здатність виконати дії, необхідні для подолання майбутніх обставин. Вважається, що цей чинник відображає попередній досвід, знання, а також очікувані можливості й труднощі. Він виражається в мірі впливу на фактори, які допомагають або заважають виконанню певної діяльності. У контексті підприємницької поведінки такими факторами є уявлення про наявність ширшого репертуару можливостей і ресурсів або очікування меншої кількості перешкод (Ajzen, 1991).

У рамках моделі підприємницької події A. Shapero і L. Sokol (1982), згідно з якою підприємницька кар'єра трактується як подія, остання характеризується проявом *ініціативи, об'єднанням ресурсів, управлінням організацією, відносною автономією, готовністю до ризику*. Відповідно, новий бізнес виникає лише тоді, коли в житті людини відбуваються значні зміни або «зрушення». Останні можуть сприйматись як позитивно, так і негативно. Вибір підприємництва як кар'єри потребує або сильного поштовху, або тривалого впливу до певного часу невеликих факторів, які спонукають людину до значних змін у житті. Такі зміни можуть бути зовнішніми (переселення з політичних чи релігійних причин, міграція, втрата роботи тощо) і внутрішніми (пов'язаними з особистими змінами, що відбуваються з часом незалежно від інших факторів). Авторами показано, що негативні зміни зазвичай сильніше впливають на створення нового бізнесу, ніж позитивні. Результат таких життєвих змін залежить від сприйняття бажаності (наскільки людина хоче займатися підприємництвом) і сприйняття здійсненності ідей (наскільки вона вважає це можливим для себе). Ці уявлення суттєво залежать від культурного та соціального середовища. Отже, в контексті моделі (Shapero & Sokol, 1982), підприємницький намір реалізується лише тоді, коли відбувається *позитивне або негативне зміщення на життєвому шляху особи*, яке стає справжньою

подією. З настанням зміщення нова компанія започатковується на основі сприйняття бажаності та здійсненості ідей.

Згідно з дослідженням А. Shapero і L. Sokol, батьки відіграють найважливішу роль у формуванні бажаності підприємницької кар'єри. Виконуючи роль консультантів для початківців-підприємців, вони мають авторитет, користуються повагою та мають потужний вплив. Автори концепції уявної бажаності дійшли висновку, що в спільнотах, де започаткування бізнесу вважається престижним, більше людей обере стати підприємцями порівняно зі спільнотами з протилежною цінністю. Уявна бажаність власного бізнесу діє як мотиваційний фактор і визначає, наскільки людина готова докласти зусиль для започаткування бізнесу.

Модель підприємницьких подій базується і на концепції уявної доцільності – *впевненості людини у своїй здатності розпочати нову справу*. Це показує, чи розглядає людина можливість започаткування бізнесу. Як правило, більше підприємств створюється, коли капітал легко доступний у громаді, а наявність фінансової підтримки відіграє важливу роль у формуванні бізнесу.

Ще одним концептуально важливим елементом системи біхевіоральних чинників підприємницької компетентності є *розвинена схильність до дії, цілеспрямованість*. Йдеться про здатність діяти відповідно до свого рішення, коли є можливість започаткувати бізнес. Це одна з ключових змінних моделі підприємницької події, оскільки вона виступає модератором між підприємницьким наміром та його факторами. Шаперо (1975) розглядав схильність до дії, перш ніж розглядати сприйняту доцільність та сприйняту бажаність у моделі підприємницької події. Для вимірювання схильності до дії він запропонував використовувати шкалу внутрішнього локусу контролю. Підприємець може мати намір розпочати бізнес, але без схильності до дії виконання запланованого буде дуже складним.

Поведінкові складові системи детермінантів розвитку підприємницької компетентності. S. Martínez-Martínez and R. Ventura (Martínez-Martínez, 2020) доповнюють *здатністю управляти ризиками та контролювати середовище*. Загалом останні корелюють зі здатністю керувати

невизначеністю та зменшувати небезпеки й потенційний вплив ризику, якщо він виникне, оскільки підприємець повинен справлятися з неочікуваними ситуаціями та суперечливою інформацією. Окрім того, важливою є *здатність самотійно отримувати доступ до ресурсів, отримувати з них цінність власним коштом, особистими доходами й заощадженнями – бутстрепінг*. Це також включає здатність рекомбінувати та шукати нові способи отримання ресурсів, коли вони обмежені (Politis et al., 2011).

Соціально-психологічні компетенції як складові підприємницької компетентності. Поряд з особистісними (когнітивними, емоційно-ціннісними, поведінковими) чинниками розвитку підприємницької компетентності його соціально-психологічні чинники досліджуються щонайперше. Обґрунтовуючи детермінанти підприємницької компетентності, Tether із співавторами (Tether, 2005) наполягають на визначальній ролі *м'яких навичок* у формуванні інноваційності як індикатора досліджуваної компетентності. До цього переліку додається *здатність підприємливої людини до експериментування, яке поряд зі спостереженням і рефлексією* трактується авторами як поведінкове ядро системи чинників підприємницької компетентності.

Власне, *здатність включатись, розширювати і підтримувати нетворкінг* поряд з іншими соціальними здібностями становлять провідну складову в системі соціально-психологічних чинників розвитку підприємницької компетентності, що, зокрема, доведено на матеріалах підприємництва серед університетських спільнот (Martínez-Martínez, 2020). За визначенням дослідників, залученість підприємців у різні спільноти забезпечує велику різноманітність соціального капіталу, що відбивається позитивно на підприємницьких ініціативах, з одного боку посилюючи і стимулюючи їх, з іншого боку – знижуючи вартість їх реалізації.

До того ж *включеність підприємців у комунікативні мережі* – систему як формального, так і неформального спілкування – забезпечує задоволення потреби орієнтуватись в оточенні, брати участь у зовнішніх комунікативних мережах (Gagliardi & Mariani, 2022), що дає можливість черпати інноваційні ідеї. Водночас така компетенція забезпечує задоволення потреби в

зосередженні на спілкуванні всередині власної бізнесової структури, що надає змогу обмежувати витік цінних ідей назовні і запобігати копіюванню інновацій конкурентами (Mulder, 2007). Ширше дивлячись на роль м'яких навичок в детермінації підприємництва, зазначимо, що належність до різних спільнот загалом забезпечує кращий доступ до інформації та покращує розпізнавання можливостей (Martínez-Martínez, 2020).

Слід також звернути увагу на здатність підприємливої людини до навчання *навичок бути агентами змін* (Mulder, 2007). Йдеться як про навчання стратегічно мислити і продукувати можливості, так і розвивати організаторські та технічно-професійні уміння. Зокрема навчання на власному досвіді організації бізнесу, прийнятті рішень, способам аналізу прикладів і кейсів, що дозволяє вчитись на помилках, в тому числі – своїх (Gagliardi & Mariani, 2022).

Підсумовуючи, можна зазначити, що сучасні наукові підходи до розуміння підприємця та підприємництва поступово зміщують акцент від суто економічного трактування до розгляду підприємницької компетентності як складного полідетермінованого психологічного феномену. У системі чинників її формування виокремлюються як власне складові системи компетенцій, їх конфігурація і актуалізованість, так і особистісні якості та соціально-психологічні здібності. У цьому контексті центральними, ядерними чинниками є як особистісні (поведінково-мотиваційні, когнітивні, емоційно-ціннісні характеристики), так і соціально-психологічні. Нами з'ясовано, що ключовими предикторами розвитку загальної схильності студентської молоді до підприємництва є і соціально-психологічні, і особистісні характеристики. Так, домінування в міжособистісній взаємодії ($p < 0.001$, Stand.Estimate=0.399) є найсильнішим предиктором у моделі, який підтверджує, що лідерські якості і вміння управляти ситуацією міжособистісної взаємодії є основою для розвитку підприємливості. Особистості з високим рівнем домінування здатні брати на себе відповідальність, демонструвати ініціативність та ефективно керувати ресурсами.

Мотивація до успіху ($p = 0.015$, Stand.Estimate=0.147) є значущим предиктором розвитку підприємницької компетентності, який свідчить про

вплив прагнення досягти цілей на підприємницьку активність. Цей фактор посилює впевненість у власних силах і стимулює проактивну поведінку.

Соціальна креативність ($p=0.038$, $\text{Stand.Estimate}=0.119$) – ще один істотний предиктор. Результати вказують на те, що творчий підхід у міжособистісній взаємодії сприяє інноваційності й здатності знаходити нестандартні рішення, що є важливими складовими підприємливості.

У висновку зазначимо, що більшість студентів характеризуються середнім рівнем підприємницької компетентності, що вказує на наявність значного потенціалу для подальшого розвитку цих якостей. Так система підприємницької компетентності молоді розвивається переважно через стимулювання соціально-психологічних якостей, зокрема сприяння розвитку компетенцій налагоджувати і підтримувати ефективну міжособистісну взаємодію, розвиток лідерських якостей, умінь знаходити нестандартні рішення.

Література

1. Власова, О. І. (2015). *Психологія розвитку соціальних здібностей особистості в онтогенезі*. Наукова монографія. Київ: Київський національний університет імені Тараса Шевченка.
<https://uaped.com/%d0%bc%d0%be%d0%bd%d0%be%d0%b3%d1%80%d0%b0%d1%84%d1%96%d1%97>
2. Дембицька, Н. М. (2020). *Психологія економічної соціалізації школярів*. Монографія. Київ: Видавець Позднишев. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgiclfndmkaj/<https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/731735/4/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D1%96%D1%8F%D0%94%D0%B5%D0%BC%D0%B1%D0%B8%D1%86%D1%8C%D0%BA%D0%B0-%D1%84%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BB%252B%252B%252B.pdf>
3. Канеман, Д. *Мислення швидко й повільно* / пер. з англ. М. Яковлева. 5-те вид. Київ : Наш Формат, 2021.
4. Карамушка, Л. М., & Креденцер, О. В. (2020). Аналіз основних психологічних чинників розвитку підприємницької активності персоналу освітніх організацій. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 1(19), 36–37. <https://doi.org/10.31108/2.2020.1.19.4>
5. Карамушка, Л. М., & Худякова, Н. Ю. (2011). *Мотивація підприємницької діяльності: Монографія*. Сполном.
6. Кравець, В. С. (2019). Формування підприємницької компетентності майбутнього вчителя початкової школи в процесі вивчення дисципліни

- «Методика навчання англійської мови в початковій школі». *Андрагогічний вісник*, 10, 132–141. http://library.zu.edu.ua/andragogichniy_visnyk.html
7. Кулаковський, Т. Ю. (2020). Чинники розвитку підприємницької активності в сучасному суспільстві. *Психологічні виміри економічної взаємодії*, 18(3), 112–127.
8. Ліпін, М. П. (2020). Творчість та креативність як складові успіху в сучасній професійній діяльності. *Теоретичні та прикладні проблеми психології*, 3, 45–50. [https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2019\(123\)07](https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2019(123)07)
9. Марченко, В. М. (2022). *Основи підприємницької діяльності*. КПІ ім. Ігоря Сікорського.
10. Москаленко, В. В., & Сила, Т. І. (2018). Підприємливість як творчість. *Актуальні проблеми психології*, 1(48), 38–45. <https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/723369/>
11. Павлюк, М. *Психологія розвитку самостійності майбутнього фахівця..* дис.. д.психол.н. за спец. 19.00.07 – педагогічна та вікова психологія/ Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України, Київ, 2019. <https://psychology-naes-ua.institute/read/1757/>
12. Пачковський, Ю. Ф. (2006). *Психологія підприємництва: Навчальний посібник*. Каравела.
13. Підприємницька компетентність майбутніх фахівців: методичний посібник /Алексєєва С. В., Базиль Л. О., Байдулін В. Б., Гриценко І. А., Єршова Л. М., Орлов В. Ф., Сохацька Г. В. / За наук. ред. М.Т. Тепловатої. Житомир: «Полісся», 2021. <https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/728893/>
14. Сердюк, О. А. (2022). Психологічні чинники ефективної підприємницької діяльності особистості. *Науковий вісник Херсонського державного університету*, (2), 41–47. <https://doi.org/10.32999/ksu2312-3206/2022-2-6>
15. Танклевська, Н. С., & Танасійчук, О. М. (2024). Індивідуально-психологічні якості підприємця, який веде бізнес на деокупованих територіях. *Науковий вісник Херсонського державного університету*, (1), 29–37. <https://doi.org/10.32999/ksu2312-3206/2024-1-4>
16. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-t](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-t)
17. Anal, Daryal, & Singh, Dr. (2023). Entrepreneurial intention theories. *EPRA International Journal of Multidisciplinary Research (IJMR)*. 151-155. [10.36713/epra12947](https://doi.org/10.36713/epra12947)
18. Bacigalupo, M., Kamylyis, P., Punie, Y., Van den Brande, G. *EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework*. Luxembourg: Publication Office of the European Union; EUR 27939 EN. 2016. [URL:https://ec.europa.eu/jrc/entrecomp](https://ec.europa.eu/jrc/entrecomp)
19. Baron, R. A. (2008). The role of affect in the entrepreneurial process. *Academy of Management Review*, 33(2), 328–340.
20. Baum, J. R., & Locke, E. A. (2004). The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to subsequent venture growth. *Journal of Applied Psychology*, 89(4), 587–598.

21. Baum, J. R., Frese, M., Baron, R. A., & Katz, J. A. (2007). Entrepreneurship as an area of psychology study: An introduction. Y J. R. Baum, M. Frese & R. A. Baron (Ред.), *The psychology of entrepreneurship* (p. 1–18). Lawrence Erlbaum Associates.
22. Betz, N. E., & Hackett, G. (1986). Applications of self-efficacy theory to understanding career choice behavior. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 4(3), 279–289. <https://doi.org/10.1521/jscp.1986.4.3.279>
23. Bodell, R. W., Rabbior, G., & Smith, L. W. (1991). *Entrepreneurship: The spirit of adventure*. Harcourt Brace Jovanovich.
24. Bolton, D. L., & Lane, M. D. (2012). Individual entrepreneurial orientation: Development of a measurement instrument. *Education + Training*, 54(2/3), 219–233. <https://doi.org/10.1108/00400911211210314>
25. Bordin, E. S. (1994). A psychoanalytic model of career choice and satisfaction. *Journal of Counseling Psychology*, 18(1), 4–12.
26. Brandstätter, H. (2011). Personality aspects of entrepreneurship: A look at five meta-analyses. *Personality and Individual Differences*, 51, 222–230.
27. Brockhaus, R. H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23(3), 509–520.
28. Busenitz, L. W., & Barney, J. B. (1997). Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making. *Journal of Business Venturing*, 12(1), 9–30.
29. Caird, S. (1991). Testing enterprising tendency in occupational groups. *British Journal of Management*, 2(4), 177–186.
30. Cho, Y. H., & Lee, J. H. (2018). Entrepreneurial orientation, entrepreneurial education and performance. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 12(2), 124–134. <https://doi.org/10.1108/APJIE-05-2018-0028>
31. Cromie, S. (2000). Assessing entrepreneurial inclinations: Some approaches and empirical evidence. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 9(1), 7–30.
32. Drucker, P. (1985). *Innovation and entrepreneurship*. Harper & Row.
33. Erdem, F. (2001). A cultural approach toward risk-taking propensity and tolerance for ambiguity of entrepreneurs. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 2, 43–61.
34. Fillis, Ian & Rentschler, Ruth. (2010). The Role of Creativity in Entrepreneurship. *Journal of Enterprising Culture (JEC)*. 18. 49-81. [doi 10.1142/S0218495810000501](https://doi.org/10.1142/S0218495810000501)
35. Fisher, R., Maritz, A., and Lobo, A. (2016). Does individual resilience influence entrepreneurial success? *Acad. Entrep. J.* 22, 39–53
36. Gagliardi, L., & Mariani, M. (2022). Trained to lead: Evidence from industrial research. *Strategic Management Journal*, 43(4), 847–871. <https://doi.org/10.1002/smj.3346>
37. Goss, D. (2008). Enterprise ritual: A theory of entrepreneurial emotion and exchange. *British Journal of Management*, 19(2), 120–137.
38. Graziano, W. G., & Eisenberg, N. (1997). Agreeableness. Y Elsevier eBooks(c. 795–824). <https://doi.org/10.1016/b978-012134645-4/50031-7>
39. Guerrero, M., Urbano, D., Cunningham, J., and Organ, D. (2014). Entrepreneurial universities in two european regions: a case study comparison. *J. Technol. Trans.* 39, 415–434. [doi: 10.1007/s10961-012-9287-2](https://doi.org/10.1007/s10961-012-9287-2)

40. Komarkova I, Gagliardi D, Conrads J, Collado A. (2015). Entrepreneurship Competence: An Overview of Existing Concepts, Policies and Initiatives - Final Report. Luxembourg (Luxembourg): Publications Office of the European Union; 2015. JRC96531 <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC96531>
41. Leone, C., & Burns, J. (2000). The measurement of locus of control: Assessing more than meets the eye? *The Journal of Psychology*, 134(1), 63–76.
42. Littunen, H. (2000). Entrepreneurship and the characteristics of the entrepreneurial personality. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 6(6), 295–309.
43. Manimala, M. J. (1992). Entrepreneurial heuristics. *Journal of Business Venturing*, 7(6), 477–504.
44. Martínez-Martínez SL and Ventura R (2020) Entrepreneurial Profiles at the University: A Competence Approach. *Frontiers in Psychology*. 11:612796. [doi: 10.3389/fpsyg.2020.612796](https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.612796)
45. Mulder, M., Lans, T., Verstegen, J., Biemans, H., and Meijer, Y. (2007). Competence development of entrepreneurs in innovative horticulture. *Journal of Workplace Learning*. 19, 32–44. [doi: 10.1108/13665620710719330](https://doi.org/10.1108/13665620710719330)
46. Pal, R., Torstensson, H., and Mattila, H. (2014). Antecedents of organizational resilience in economic crises - an empirical study of swedish textile and clothing SMEs. *Int. J. Product. Econ.* 147, 410–428. [doi: 10.1016/j.ijpe.2013.02.031](https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2013.02.031)
47. Peljko, Ž and Auer, Antončič J (2022) Impacts of Entrepreneurial Openness and Creativity on Company Growth. *Frontiers Psychol.* 13:860382. [doi: 10.3389/fpsyg.2022.860382](https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.860382)
48. Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1), 1–28.
49. Sagie, A., & Elizur, D. (1999). Achievement motive and entrepreneurial orientation: A structural analysis. *Journal of Organizational Behavior*, 20(3), 375–387.
50. Salisu, I., Hashim, N. and Galadanchi, A.H. (2019), «Entrepreneurial career resilience and entrepreneurial career success: does entrepreneurial career commitment matter?», *Management Science Letters*, Vol. 9, No. 1, pp. 73-90, [doi: 10.5267/j.msl.2018.10.014](https://doi.org/10.5267/j.msl.2018.10.014) .
51. Shane, S., Venkataraman, S. (2007). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. In: Cuervo, Á., Ribeiro, D., Roig, S. (eds) *Entrepreneurship*. Springer, Berlin, Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-540-48543-8_8
52. Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The social Dimensions of entrepreneurship. In *The Encyclopedia of entrepreneurship*. Englewood cliffs, NJ: pentice hall. 72-90
53. Tether, B., Mina, A., Consoli, D., & Gagliardi, D. (2005). How does successful innovation impact on the demand for skills and how do skills drive Innovation. In *A Literature review Department of Trade and Industry*

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Ольга Лавренко

Перший розділ цього посібника присвячено теоретико-методологічному аналізу основ дослідження психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді. Розкрито зміст категорії «підприємницька компетентність» з точки зору кількох наукових підходів, в руслі яких вона розроблена найбільш чітко.

Актуальність проблематики, представленої в цьому посібнику, зумовлена необхідністю вирішення задач, пов'язаних зі становленням особистості молодої людини в нових ринкових умовах, включенням її в соціально-економічний простір як суб'єкта економічної поведінки в країні, яка воює, в умовах економічної нестабільності та підвищеної невизначеності.

Підприємницька компетентність авторками визначається: а) як ключова компетентність, яка застосовується до всіх сфер життя: від сприяння особистісному розвитку до активної участі в житті суспільства, (повторного) виходу на ринок праці як найманого працівника або як самозайнятої особи та створення нових підприємств; б) як модель поведінки особистості, що дає змогу успішно втілювати в життя власні задуми, планувати свою діяльність, добирати оптимальні підходи до роботи, розумно ризикувати, досягати очікуваного морального та фінансового результату; в) як інтегративна здатність особистості створювати, організовувати, здійснювати інноваційні проекти, які приносять соціальну користь та економічний прибуток, що забезпечують повноцінну самореалізацію. Ядром підприємницької компетентності є мотивованість на підприємницьку діяльність, розвиток соціально-економічних відносин у бізнесі, освіті та інших сферах.

Завдяки їй у молодій людини розвивається: а) готовність ефективно діяти в умовах ринку, б) ініціативність; в) соціальна взаємодія – здатність до співпраці та ефективної взаємодії з іншими людьми; г) формуються навички самостійного мислення та вирішення проблем. Все це сприяє її професійній самореалізації, майбутньому працевлаштуванню та успішній кар'єрі, стає способом пристосування до економічних змін та зміцнення власної стійкості.

Обґрунтовано, що в сучасному світі підприємницька компетентність потрібна як бізнесменам, так й іншим працівникам – для реалізації управлінських функцій на всіх рівнях організаційної діяльності, особливо на етапі створення та виведення на ринок нових товарів та послуг, досліджень і розробок, освоєння нових ринків.

Показано, що підприємницька компетентність набуває статусу проблеми в соціальній психології тоді, коли в ході її дослідження виникає потреба не лише теоретичного осмислення, а й віднайдення таких дієвих технологій, практик, методів, методик, вправ тощо, які б забезпечували її набуття і розвиток.

Доведено, що ефективний розвиток підприємницької компетентності можливий за умов системного психологічного забезпечення, що передбачає цілісний вплив на мотиваційні, когнітивні, емоційні та соціальні компоненти особистості, а також створення освітнього середовища, орієнтованого на активну, практико-орієнтовану діяльність і розвиток економічної суб'єктності молоді.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що розвиток підприємницької компетентності особистості в освітньому просторі є багаторівневим процесом, який визначається взаємодією соціально-психологічних, індивідуально-психологічних та освітньо-середовищних чинників. Освітній простір визначено як ключовий ресурс, який забезпечує цілеспрямоване формування зазначених якостей через інтеграцію теоретичного навчання та практичного досвіду. Доведено, що підприємницька компетентність формується як інтегральна характеристика особистості, що включає мотиваційно-ціннісні настановлення, когнітивні ресурси, емоційно-регулятивні механізми та поведінкові стратегії. З'ясовано, що ключовими предикторами розвитку загальної схильності студентської молоді до підприємництва є і соціально-психологічні, і особистісні характеристики.

Виокремлено ключові психологічні чинники розвитку підприємницької компетентності, серед яких визначальними є мотивація досягнення, самоефективність, здатність до саморегуляції, когнітивна гнучкість, критичне

мислення, а також толерантність до невизначеності та ризику. Показано, що саме ці чинники забезпечують готовність особистості до ініціативної діяльності, прийняття рішень у складних умовах та реалізації підприємницьких ідей.

Розкрито як основні позитивні тенденції набуття та розвитку в учнівської та студентської молоді підприємницької компетентності (інтеграція в освіту, цифровізація, фокус на soft skills, розвиток особистісних якостей, соціальне підприємництво, навчання протягом життя тощо), так і низку проблем (теоретизація навчання, недостатня адаптованість освітніх програм до нових ринкових потреб, низький рівень готовності молодих людей до ризиків в умовах невизначеності та воєнного стану; слабкий зв'язок тандему «освіта-бізнес», недостатня інфраструктура у навчальних закладах, зменшення прагнень і готовності студентів займатися підприємницькою діяльністю; недостатнє врахування ризиків цифровізації, необхідність навчання персоналу для роботи з новими інструментами тощо).

Показано, що провідними психологічними чинниками розвитку підприємницької компетентності у молоді є соціально-психологічні якості, зокрема домінування в міжособистісній взаємодії та лідерські якості, мотивація до успіху, забезпечуючи ініціативність, активність і прагнення досягати цілей. Соціальна креативність виступає як важливий чинник, що дозволяє знаходити нестандартні рішення та будувати ефективну взаємодію. Водночас надмірне фокусування на невдачах (інтернальність) може гальмувати підприємливість, вказуючи на необхідність роботи із самооцінкою та емоційною стійкістю.

Акцентовано, що формування підприємницьких якостей і здібностей, підприємницької компетентності студентів та учнів здійснюється різними шляхами і методами як у формальній освіті, так і в процесі повсякденного життєвого досвіду, про що буде йти мова в наступних розділах посібника.

РОЗДІЛ 2. ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД У ПСИХОЛОГІЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МОЛОДІ

2.1. ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ОСОБИСТОСТІ

Наталія Дембицька

В умовах воєнного стану цілеспрямований розвиток професійних компетенцій у населення потребує застосування багаторівневої, стрункої і патріотично чутливої технології, що відповідатиме на складні виклики сучасності. Метою цього посібника є розробка прикладних інструментів, що сприятимуть розвиткові підприємницької компетентності. У цьому контексті в використанні підходу, яким передбачено оптимізацію діяльності агентів соціалізуючого впливу на молодь шляхом опису чіткої послідовності її дій, алгоритмізацію, використання конкретних інструментів та прогнозованість соціалізаційних результатів, вбачаємо великий сенс. Маємо на увазі технологічний підхід (Дичківська, 2015) як засіб перетворення станів, властивостей, якостей особистості на бажані, очікувані. Ґрунтований на принципах системності, науковості та ефективності, саме цей підхід здатен забезпечити максимальну відповідність процесу соціалізуючого впливу на молодь поставленим цілям при найменших витратах ресурсів.

Розкриваючи суть психологічної технології у міждисциплінарному контексті, Л. Чорна (Методичні засоби, 2025) визначає технологію як інтегровану систему процедур, що формують поведінку, досвід і взаємодію людини з середовищем, впливаючи на її емоційний стан, мотивацію та соціальні зв'язки. Така перспектива дозволяє розглядати психологічну технологію не лише як інструмент впливу, а й як середовище розвитку, підтримки та відновлення (Kool & Agrawal, 2016), що особливо актуальне в умовах війни і колективної травми в Україні.

У цьому ми спиратимемось на такі переваги технологічного підходу:

- операціоналізованість – наявність конкретних дій і операцій, а також розроблений порядок їх виконання та переходу з одного етапу на інший (Педагогічні, 2020);
- уніфікованість правил здійснення соціалізуючих впливів на суб'єкта підприємництва;
- контрольованість як наявність критеріїв оцінювання результатів;
- можливість діагностувати і вимірювати результати та ефекти від спрямованого розвитку підприємницьких компетенцій молоді;
- економічність як можливість досягнення найкращого результату з мінімальними витратами часу та ресурсів,;
- відтворюваність як можливість застосування процедур іншими суб'єктами з аналогічним успіхом (Педагогічні, 2020);
- інноваційність і творчий характер взаємодії в ході освоєння (Дичківська, 2015).

Виходячи з широкого розуміння технології в гуманітарних науках, ми ставимо питання розробки науково обґрунтованої, системно організованої та алгоритмізованої спільної діяльності молодих людей як суб'єктів підприємництва з агентами соціалізуючого впливу, спрямованої на досягнення гарантованого, заздалегідь запроєктованого результату (Педагогічні, 2020) – системну компетентність в підприємстві. У психологічній практиці цей підхід конкретизується в інструментах впливу на процеси, стани, інші психологічні феномени, які трансформуються, і, з необхідністю, приводить до очікуваного результату – розвитку особистісних якостей.

Проаналізуємо ознаки психолого-педагогічних технологій, спрямованих на отримання соціалізуючих ефектів. Особистісно-орієнтована розвивальна технологія, розроблена І. Бехом (1995), розкрита через діалог, створення ситуацій успіху, рефлексивних вправ та інструменти «спровокованого» саморозвитку. У контексті розвитку підприємницької компетентності йшлося б про особливий простір діалогічної взаємодії, отже соціально-психологічний контекст особистісних змін. Справді, підприємницький хист, з одного боку, вдосконалюється в умовах обміну матеріальними благами, отже цей процес

завжди має інтерсуб'єктивну природу, яка має враховуватись в розроблюваній технології. А з іншого боку, підприємливість неможливо сформулювати суто дресурою чи інструкцією.

Отже, цей процес соціалізуючого впливу, будучи імперативним, оскільки зорієнтований на норми і правила взаємодії суб'єктів економіки, тим не менш має розгортатись в напрямі розвитку внутрішньоособистісної автономії, інтенцій ризикувати та здійснювати вольові зусилля. Таким чином виходимо на суб'єктну парадигму, в якій розробляється технологія психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді. У цьому плані І. Бехові вдається визначити технологію впритул до наших ідей щодо соціалізуючого впливу, яку він бачить як живий, динамічний, внутрішньо детермінований процес психолого-педагогічного супроводу, що створює оптимальні умови для саморозвитку, актуалізації внутрішніх сил, волі та духовного потенціалу особистості.

Спираючись на думку В. Панка (2017), а також на наші попередні розробки (Соціально-психологічне забезпечення, 2019), вважаємо, що розробленою має бути цілісна методична система, що розгортається в кілька послідовних кроків: діагностичного, інтерпретаційного (або пояснювального), розвивального і додамо – аналітично-підсумовуючого компонентів. Цей алгоритм в цілому корелює з ідеєю Л. Карамушки (2024), яка додає, що психологічна технологія, як складна науково-методична система, має обов'язково містити психоедукаційний, діагностичний та тренінговий компоненти для цілеспрямованого впливу на психіку, актуалізації внутрішнього потенціалу та оптимізації життєдіяльності. Водночас головними чинниками ефективності, за Л. Карамушкою, є суб'єктна залученість та мотиваційна готовність особистості до технологічних змін. Спосіб реалізації передбачає активне впровадження інтерактивних організаційно-психологічних тренінгів, де у штучно змодельованих економічних ситуаціях мають відпрацьовуватись конкретні блоки психологічної готовності до підприємництва з метою оптимізації психічних ресурсів. Отже, авторка

акцентує увагу на інтерсуб'єктивному процесі розвитку суб'єктних характеристик підприємця.

Технологічний підхід у формуванні підприємницької компетентності має носити розвивальний характер (рис. 2.1), що забезпечуватиме спрямований процес вдосконалення суб'єктних якостей підприємця, прогресивні зміни існуючого досвіду у відповідь на виникаючі виклики та формування нових особистісних якостей, що стануть ресурсами для досягнення підприємницького успіху.

Показавши провідну роль соціально-психологічних чинників в детермінації розвитку підприємницької компетентності, ми акцентуємо увагу на соціально-психологічній природі такої компетентності як системи досвіду успішного включення у відносини по взаємовигідному обміну економічними благами, набутого в ході взаємодії з економічним оточенням. Тому йтиметься про соціально-психологічну технологію забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді, її суть.

Розкрити соціально-психологічну природу розроблюваної технології дозволить аналіз робіт дослідників проблеми технологізації процесу навчання дорослих. Згідно з П. Фроловим (Модернізаційні, 2012), соціально-психологічний супровід за своїм призначенням є механізмом «тонкого» налаштування здійснюваних перетворень, яке враховувало б соціально-психологічні особливості так званого людського чинника; за формою – це комплексна діяльність широкого кола фахівців, спрямована на спрощення та прискорення бажаних змін. Л. Чорна зі співавторами (2025) виокремлює феномен впливу як провідну характеристику соціально-психологічної технології, прямо визначаючи її суть як систему психологічного впливу, що реалізується в різних формах і методах (індивідуальних, групових, тренінгових, ігрових, поєднання з арт-методами)

Реалізація будь-якої психологічної технології, за словами Л. Чорної (Чорна, 2025:138), відбувається через технологічну схему – послідовність етапів, процедур і методів, інструментів, цифрових ресурсів тощо, які забезпечують досягнення психологічної мети та адаптацію технології до

конкретного контексту, аудиторії та завдань. На рис.2.1 схема показує логіку процесу.

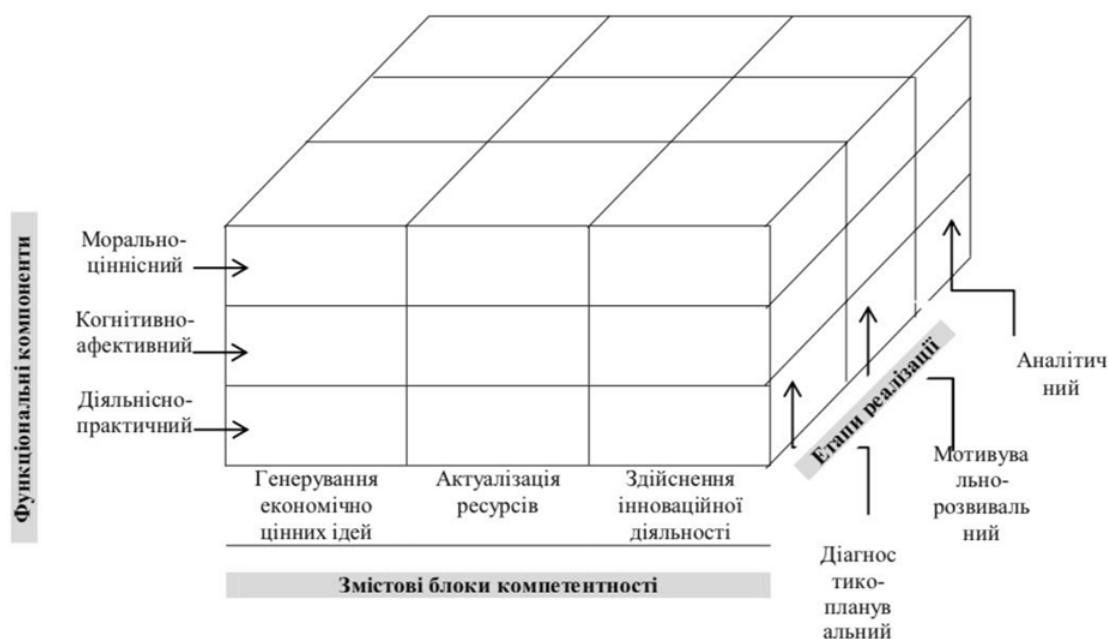


Рис. 2.1. Логіка спрямованого розвитку підприємницької компетентності

Система впливів на окремі складові підприємницької компетентності молоді реалізується послідовно, починаючи з діагностики та інтерпретації результатів розвиненості підприємницьких компетенцій, спрямовано їх розвиваючи і завершуючи підведенням підсумків.

Морально-ціннісні компоненти компетентності розвивається в напрямі формування чіткої ієрархічної системи цінностей, чільне місце в якій посідають уявлення про те, що є добром, а що – злом в умовах викривлення інформації та роботи ПСО. Ці компоненти врегульовують функціонування всієї системи підприємницьких компетенцій, оскільки ціннісні орієнтації визначають межі допустимих ризиків у рішеннях і діях та можливості йти на компроміс – становлять етичний стрижень компетентності підприємця. Останній забезпечує поділювані більшістю населення, цінні, тому належні і об'єднані форми поведінки і вчинкування в умовах зовнішнього тиску. Функціонально вони визначають рух всієї системи компетенцій в певному світоглядному руслі. Їх чітка структура і втілення у важливих для суб'єкта підприємництва аспектах його діяльності (місія, репутація, відповідальність перед колегами, командою)

стає ціннісною основою контролю над особистими бажаннями, дієвими вищими (надситуативними) важелями вчинків особистості, відкриває можливості для формування просоціальних мотивів, самовизначення у професійній реалізації себе як відповідального підприємця. Вони визначають інтеграцію ціннісних орієнтацій молоді навколо орієнтирів належного стану економіки, розвитку чітких уявлень щодо особистої та взаємної відповідальності за нього, розвитку готовності до відповідальної взаємопідтримки через довіру до себе і оточення. Морально-ціннісні компоненти підприємницьких умінь виконують системотворчу функцію, надаючи сенсів і єднаючи в цілісну систему усі когнітивно-афективні та діяльнісно-практичні компетенції.

Когнітивно-афективні компоненти компетентності молоді розвивається в напрямі розширення репертуару рефлексивних форм прояву відповідального бізнесу, вміння бачити можливості, на основі чого прогнозувати і планувати осяжне підприємницьке майбутнє на тлі емоційної включеності в справу, задоволення від творчого процесу, зацікавленості, переживання азарту і, водночас, адаптованості до стресових умов високого ризику. Акцентується увага на набутті емоційної зрілості, толерантності до ризику, розвитку емоційного інтелекту: здатності переживати себе як автора підприємницьких проєктів, вміння усвідомлювати власні почуття стосовно себе як суб'єкта прийняття підприємницьких рішень, вміння вдаватись до самооцінювання здійснюваних виборів та, відповідно, віри в себе, позитивного ставлення до себе та оточення (партнерів, постачальників, клієнтів). Отже, когнітивно-афективні компоненти підприємницької компетентності функціонують як аналітично-каталізуючий підприємницьку поведінку центр, який в умовах економічних ризиків забезпечує проактивну поведінку, реалізацію інноваційних проєктів енергією конструктивної злості чи азарту, пов'язаного з прагненням досягнути наміченого результату. Це, своєю чергою, дозволяє пережити ризиковану ситуацію оптимістично і впоратись з невизначеністю.

Діяльнісно-практичні компоненти функціонально забезпечують мобілізацію ресурсів (психологічних, трудових, матеріальних) на реалізацію

підприємницької ідеї конкретними діями і операціями. Вони виявляються в поведінковій гнучкості (здатності балансувати між інтенціями втілити власні ідеї та відповідально поставитись до потреб інших людей в умовах економічних негараздів, здатності змінювати стратегію діяльності відповідно до актуальної ситуації і швидко трансформувати тактичні плани). Проявляються і в адаптивності та водночас наполегливості, готовності долати труднощі і діяти попри перепони, що дозволяє перетворити задуманий інноваційний проєкт на результат.

Кінцевим результатом впровадження в освітній процес технології розвитку підприємницької компетентності є сформована компетентність особистості як суб'єкта підприємницької діяльності. Він виявляє розвинені до рівня умінь схильності до автономності та прояву власної ініціативи, виваженого ризику в креативному прийнятті рішень, а отже – до цілеспрямованого додання невизначеності.

Література

1. EntreComp: Рамка підприємницької компетентності. Європейська комісія. Люксембург: Публікації Європейського Союзу, 2016 (Переклад українською мовою під ред. НАПН України, 2020). https://ipq.org.ua/upload/files/files/03_Novyny/2016.07.8-9_EntreComp/EntreCompFramework%20UKR.pdf
2. Kool, V. K., & Agrawal, R. (2016). Psychology of technology. Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-45333-0>
3. Амеліна, С. М. Формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців засобами інтерактивних технологій. *Інноваційна педагогіка*. 2020. 22 (1), 104–108. <https://www.innovpedagogy.od.ua/2022>
4. Бех, І. Д. *Від волі до особистості*. Київ : Україна-Віта, 1995.
5. Дичківська, І. М. *Інноваційні педагогічні технології*: підручник. 3-тє вид., виправл. Київ: Академвидав, 2015. <https://academia-pc.com.ua/product/306>
6. Карамушка, Л. М. До проблеми розробки технологій забезпечення психічного здоров'я особистості в умовах війни. *Організаційна психологія. Економічна психологія*. 2024, 2 (32), 41–58. DOI: <https://doi.org/10.31108/2.2024.2.32.4>
7. Карамушка, Л. М., Москальов, М. В. Психологія підготовки майбутніх менеджерів до управління змінами в організації : монографія /Л.М. Карамушка, М.В. Москальов. Київ-Львів : Сполом, 2011. 216 с. <https://www.academia.edu/47100674>

8. Лавренко, О. Розвиток підприємницької компетентності молоді як соціально-психологічна проблема. *Психологічний журнал*, 2025, 11, 3 (94), 19–33. <https://apsijournal.com/index.php/psyjournal/article/view/1648/957>
9. *Методичні засоби психологічної просвіти населення України, що переживає травму війни: практикум* / [Л. Г. Чорна, П. П. Горностай, Т. С. Асланян, В. І. Вус, О. В. Пінчук, О. Т. Плетка] ; за наук. ред. Л. Г. Чорної ; Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – Кропивницький: Імекс-ЛТД, 2025. https://ispp.org.ua/wp-content/uploads/2026/02/chorna_praktykum.pdf
10. Модернізаційні процеси в освіті та суспільстві: психотехнології супроводу : монографія / за ред. П. Д. Фролова ; Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. Кіровоград : Імекс-ЛТД, 2013. 312. <https://sptechology.ucoz.ua/maketFrolovPosibnik2013.pdf>
11. Носко, М. О., Носко, Ю. М., Гаркуша, С. В., Цигура, Г.О. Педагогічні технології: поняття, структура та зміст. *Вісник Національного університету «Чернігівський колегіум» імені Т. Г. Шевченка*. Серія : Педагогічні науки, 2020. 8, 3-11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnuchkpn_2020_8_3
12. Панок, В. Г. *Прикладна психологія: теоретико-методологічні засади формування та розвитку*. Чернівці: Технодрук, 2017. <https://psychologdcpp.in.ua/wp-content/uploads/2019/10/biblioteka/file67.pdf>
13. Панченко, З. В. Модель формування підприємницької компетентності майбутніх кваліфікованих робітників у ЗП(ПТ)О. *Професійна педагогіка*. 2021, 24, 84–92. <https://mehovschic.ptu.org.ua/wp-content/uploads>
14. *Розвиток суб'єктної активності дорослих у віртуальному просторі: монографія* / М.Л. Смульсон, П.П. Дітюк, І.Г. Коваленко-Кобилянська, Д.С. Мещеряков, М.М. Назар [та ін.]; за ред. М. Л. Смульсон. Ктїв : Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України, 2018. https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/712119/1/Rozvytok_subyektnoyi_aktivnosti_doroslyh_u_virtualnomu_prostori.pdf
15. *Формування навичок ефективної політичної участі молоді: технології психологічного супроводу: монографія* / за наук. ред. Л.О. Кияшко. Київ: Міленіум, 2014. <https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/9109/>

2.2. РЕЗИЛІЄНТНИЙ ПІДХІД У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МОЛОДІ В УМОВАХ СУСПІЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Тетяна Мельничук

Сучасний етап розвитку українського суспільства характеризується глибокими соціально-економічними трансформаціями, посиленням глобалізаційних процесів та тривалим впливом воєнних викликів, що істотно змінюють умови соціалізації молоді та вимоги до її професійної й економічної активності. У цих умовах підприємницька компетентність набуває особливого значення як інтегративна характеристика особистості, що забезпечує здатність до самостійного прийняття рішень, ініціативності, адаптації до змін і активної участі в економічному житті суспільства.

Водночас процес розвитку підприємницької компетентності молоді ускладнюється високим рівнем соціальної невизначеності, нестабільністю соціального середовища, зростанням психологічного навантаження та обмеженістю ресурсів. Традиційні підходи до формування підприємливості, орієнтовані переважно на засвоєння знань і навичок, виявляються недостатніми для забезпечення готовності молоді до ефективної діяльності в умовах ризику та постійних змін.

У сучасних умовах суспільних трансформацій дослідження підприємницької діяльності та виокремлення ключових підприємницьких компетенцій набувають особливої актуальності, оскільки саме підприємництво виступає одним із важливих механізмів соціально-економічного розвитку та адаптації особистості до умов невизначеності.

Слід відмітити, що підприємці розглядаються як суб'єкти економічної діяльності, які не лише володіють і розпоряджаються ресурсами, але й беруть на себе функції ризику, ініціювання змін та створення нових способів задоволення суспільних потреб в умовах нестабільності та відсутності гарантій їхньої діяльності. У цьому контексті підприємницька діяльність створює широкі можливості для самореалізації, персоналізації та розвитку суб'єктності

особистості, водночас висуваючи високі вимоги до розвитку професійно значущих психологічних характеристик.

У науковій літературі підприємництво традиційно пов'язується з інноваційністю, здатністю до змін та управлінською активністю. Так, Р. Drucker (1992) та J. Schumpeter (1954) розглядають підприємницьку діяльність передусім як інноваційну та новаторську, тоді як D. McClelland і D. Winter (1989) акцентують увагу на її управлінському аспекті. У сучасних умовах діяльність підприємця поєднує як створення нових структур та ініціатив, так і забезпечення їх стабільного функціонування та розвитку, що особливо характерно для українського соціально-економічного контексту (Креденцер, 2019).

Водночас успішність підприємницької діяльності значною мірою визначається рівнем розвитку індивідуально-психологічних характеристик особистості: емоційно-вольової стійкості, саморегуляції, мотивації досягнення, самоєфективності, локусу контролю, системи цінностей, комунікативних навичок та здатності до прийняття рішень. Підприємницька діяльність передбачає постійне функціонування в умовах ризику та невизначеності, що актуалізує потребу у розвитку психологічної стійкості, адаптивності та здатності особистості швидко реагувати на зміни середовища. (Зубіашвілі та ін., 2025). Саме тому дослідження підприємницьких компетенцій доцільно здійснювати крізь призму резилієнтного підходу, який дозволяє розглядати підприємливість як результат взаємодії особистісних ресурсів, соціального досвіду та здатності до конструктивного подолання труднощів.

У цьому контексті актуалізується необхідність пошуку нових науково обґрунтованих підходів, що дозволяють інтегрувати розвиток підприємницької компетентності з формуванням психологічних ресурсів особистості, здатної до подолання труднощів, адаптації та самореалізації. Одним із таких підходів є резилієнтний підхід, який передбачає розвиток стійкості, гнучкості мислення, проактивності та здатності використовувати кризові ситуації як можливості для розвитку. Про зазначене відмічають і науковці О. Кокун та Т. Мельничук, вони наголошують, що резилієнтність визначається як динамічний процес і

багаторівнева система психологічних ресурсів, що сприяє ефективному функціонуванню, саморегуляції, гнучкості мислення та здатності до позитивної адаптації в умовах стресу й невизначеності. Саме тому резилієнтний підхід є особливо важливим у дослідженні розвитку підприємницької компетентності молоді, оскільки сучасна підприємницька діяльність потребує здатності до швидкої адаптації, прийняття рішень в умовах ризику, збереження мотивації, проактивності та психологічної стійкості в ситуаціях соціальних змін і криз.

Попри зростання інтересу до проблем підприємницької компетентності та резилієнтності, у сучасній психологічній науці недостатньо дослідженими залишаються питання інтеграції резилієнтного підходу у процес розвитку підприємницької компетентності молоді, зокрема у контексті соціально-психологічних чинників, що визначають ефективність цього процесу в умовах суспільних трансформацій. Це зумовлює необхідність теоретичного осмислення та обґрунтування можливостей застосування резилієнтного підходу як основного ресурсу та основи психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді, в тому числі і молоді в освітньому просторі.

У дослідженні Л. Карамушки, О. Креденцер, К.Терещенко, В. Івкіна (2018) особливу увагу приділено психологічним технологіям підготовки освітнього персоналу до діяльності в умовах соціальної напруженості, невизначеності та постійних соціальних змін. Автори підкреслюють також значення розвитку психологічних ресурсів особистості, зокрема адаптивності, толерантності до невизначеності, креативності, копінг-стратегій, самоефективності та комунікативних характеристик як важливих чинників ефективного професійного функціонування. У контексті розвитку підприємницької компетентності молоді зазначені підходи мають особливу цінність, оскільки підприємницька діяльність також передбачає функціонування в умовах ризику, нестабільності та необхідності швидкої адаптації до змін. Це дозволяє розглядати резилієнтний підхід як важливу соціально-психологічну основу формування підприємливості, проактивності,

психологічної стійкості та здатності молоді до ефективної самореалізації в умовах сучасних суспільних трансформацій.

Як ми зазначали вище, підприємницька компетентність у сучасних умовах розглядається не лише як сукупність економічних знань і практичних навичок, але й як інтегративна особистісна характеристика, що включає ініціативність, автономність, відповідальність, готовність до ризику та прийняття рішень (Зубіашвілі та ін., 2025; Мельничук, 2025).

У сучасній науковій літературі спостерігається стійке зростання інтересу до дослідження резилієнтності як ключового ресурсу адаптації особистості та ефективного функціонування в умовах невизначеності, ризику та соціально-економічних трансформацій. Водночас резилієнтність розглядається не як статична особистісна риса, а як динамічний процес взаємодії індивідуальних, соціальних і контекстуальних чинників, що забезпечують здатність до відновлення, адаптації та розвитку (Rutter, 2021; Ungar, 2021). Також низка дослідників розглядають резилієнтність як важливий компонент психологічного капіталу підприємця, що забезпечує здатність діяти в умовах невизначеності, адаптуватися до кризових ситуацій та підтримувати ефективність діяльності (Santoro G., Bertoldi B., Giachino C. & Candelo, 2020).

У межах соціально-психологічного підходу резилієнтність підприємців доцільно розглядати як динамічний процес позитивної адаптації до несприятливих обставин, що забезпечується поєднанням особистісних ресурсів, набутих здібностей, соціальної підтримки та умов середовища. За Hartmann et al. (2022), підприємницька резилієнтність формується у процесі подолання труднощів і проявляється у здатності особистості зберігати або відновлювати ефективність діяльності до, під час і після кризових подій. Для розвитку підприємницької компетентності молоді такий підхід є особливо значущим, оскільки підприємницька активність передбачає готовність діяти в умовах невизначеності, фінансових ризиків, високої відповідальності та постійної потреби в адаптації до соціально-економічних змін.

Сучасні дослідження також акцентують увагу на переході від суто теоретичного осмислення резилієнтності до її прикладного використання у

різних сферах діяльності. Зокрема, у роботах Т. Williams et al. (2021) та Sullivan-Taylor і Branicki (2020) резилієнтність розглядається як основа для розробки стратегій реагування на кризові ситуації, що передбачає активне формування адаптивних ресурсів та механізмів подолання труднощів. Такий підхід підкреслює необхідність впровадження резилієнтності як практичного інструменту розвитку, що узгоджується з ідеєю резилієнтного підходу як прикладної методології.

У контексті підприємництва резилієнтність набуває особливого значення як фактор, що забезпечує здатність до ініціації та підтримки підприємницької діяльності в умовах нестабільності. Дослідження D. Shepherd і Т. Williams (2020) засвідчують, що підприємницька діяльність нерідко виникає як відповідь на кризові події та несприятливі соціально-економічні умови. Автори розглядають підприємництво як механізм реагування на негаразди (*adversity*), який може виконувати як відновлювальну (*equilibrating*), так і трансформаційну (*disequilibrating*) функцію залежно від характеру кризової ситуації. Зокрема, у випадку раптових кризових подій – природних катастроф, економічних потрясінь, пандемії чи втрати роботи тощо – підприємницька активність сприяє відновленню стабільності, поверненню до попереднього рівня функціонування та психологічного благополуччя. Натомість у ситуаціях хронічної нестабільності та тривалих соціальних труднощів підприємництво може виступати інструментом глибших соціально-економічних змін, сприяючи підвищенню рівня добробуту та формуванню нових можливостей для самореалізації особистості. У межах такого підходу резилієнтність розглядається як важливий психологічний механізм балансування між негативним впливом кризових подій та можливостями особистісного й професійного розвитку. Автори наголошують, що саме здатність адаптуватися до невизначеності, переосмислювати труднощі як потенційні можливості та підтримувати активну поведінкову позицію забезпечує ефективність підприємницьких дій в умовах негараздів (*adversity*).

Для розвитку підприємницької компетентності молоді ці положення мають особливе значення, оскільки сучасні суспільні трансформації, воєнні

виклики та економічна нестабільність потребують формування у молодого покоління не лише професійних знань і навичок, але й психологічної стійкості, адаптивності, готовності до ризику, здатності діяти проактивно та знаходити нові можливості в умовах невизначеності. У цьому контексті резилієнтний підхід створює концептуальне підґрунтя для розвитку підприємницької суб'єктності молоді та її здатності ефективно реагувати на сучасні соціальні виклики.

Слід відмітити дослідження Lutfiana Dewi «The Role of Resilience in Entrepreneurial Success: A Qualitative Study of Startup Founders», у якому резилієнтність розглядається як ключовий психологічний чинник підприємницького успіху, що забезпечує здатність засновників стартапів адаптуватися до невизначеності, долати труднощі та підтримувати ефективність діяльності в умовах криз і постійних змін (Dewi, 2024).

На основі глибинних інтерв'ю авторка визначає резилієнтність як багатовимірний феномен, що охоплює когнітивні, емоційні та поведінкові компоненти й проявляється у здатності особистості відновлюватися після невдач, адаптуватися до змін та наполегливо реалізовувати підприємницькі цілі. Дослідження показало, що засновники стартапів стикаються з численними викликами, серед яких фінансові обмеження, невизначеність ринку, конкуренція та особистісні стресові фактори. Для підтримання стійкості підприємці використовують когнітивні та емоційні стратегії, зокрема переосмислення труднощів як можливостей розвитку, пошук соціальної підтримки, практики усвідомленості та саморегуляції. Авторка підкреслює, що резилієнтні підприємці характеризуються вищим рівнем адаптивності, наполегливості та креативного вирішення проблем, що сприяє їхній здатності до довготривалого професійного успіху в динамічному середовищі. Особливу увагу приділено необхідності розвитку навичок резилієнтності у майбутніх підприємців через освітні програми, наставництво та мережі підтримки, що створює важливе теоретичне і практичне підґрунтя для формування підприємницької компетентності молоді в умовах сучасних суспільних трансформацій (Dewi, 2024).

У дослідженні Santoro, Bertoldi, Giachino та Candelo (2020) резилієнтність розглядається також як важливий психологічний ресурс, безпосередньо пов'язаний із підприємницькою ефективністю, здатністю приймати рішення в умовах невизначеності та підтримувати активність, попри невдачі й кризові ситуації. Автори підкреслюють, що резилієнтні підприємці демонструють вищий рівень адаптивності, наполегливості та готовності продовжувати діяльність навіть за умов високого ризику, фінансових труднощів чи нестабільності ринку. У цьому ж дослідженні встановлено, що резилієнтність сприяє не лише подоланню негативних наслідків кризових подій, але й підвищує здатність підприємців бачити нові можливості, переорієнтовувати бізнес-стратегії та ефективно реагувати на зовнішні зміни. Особливого значення автори надають взаємозв'язку між резилієнтністю та підприємницькою самоефективністю, оскільки саме впевненість у власних можливостях, здатність до саморегуляції та позитивного переосмислення труднощів забезпечують підтримання професійної активності та мотивації. Водночас підкреслюється, що резилієнтність не є виключно індивідуальною характеристикою, а формується також через взаємодію із соціальним середовищем, підтримку стейкхолдерів і підприємницьких мереж. Отже, знову результати дослідження підтверджують, що резилієнтність пов'язана з підприємницькою ефективністю, здатністю до прийняття рішень у складних умовах та збереженням активності попри невдачі (Santoro et al., 2020; Haddoud et al., 2022).

Особливу увагу в сучасних дослідженнях приділено студентській молоді як соціальній групі, розвиток підприємницької компетентності якої відбувається в умовах високої соціальної невизначеності, нестабільності ринку праці та постійних суспільних змін. У дослідженні Montoro-Fernández et al. (2022) резилієнтність розглядається як важливий психологічний ресурс студентів, що сприяє розвитку підприємницького потенціалу, готовності до самостійного прийняття рішень та адаптації до складних життєвих обставин. Автори підкреслюють, що резилієнтні студенти демонструють вищий рівень самоорганізації, самоефективності, емоційної стабільності та здатності

підтримувати мотивацію навіть в умовах невдач і стресу. Водночас резилієнтність пов'язується із розвитком підприємницької ініціативності, проактивності та готовності до професійної самореалізації в нестабільному соціально-економічному середовищі. Дослідники також наголошують, що освітнє середовище університету відіграє важливу роль у формуванні резилієнтності студентської молоді через підтримку автономності, розвиток навичок критичного мислення, командної взаємодії та створення умов для практичного досвіду вирішення проблем. Отже, результати цього дослідження підтверджують доцільність використання резилієнтного підходу у процесі розвитку підприємницької компетентності студентської молоді як психологічної основи її адаптивності, соціальної активності та готовності до ефективної діяльності в умовах сучасних суспільних трансформацій (Montoro-Fernández et al., 2022).

Особлива увага у сучасних дослідженнях розвитку підприємницької компетентності молоді приділяється формуванню адаптивності, рефлексивності, стійкості до невдач, самоефективності та впевненості у власних можливостях як важливих психологічних ресурсів підприємницької діяльності. Зазначені характеристики сприяють формуванню внутрішніх настановлень особистості, її здатності конструктивно реагувати на виклики, приймати рішення в умовах невизначеності та підтримувати мотивацію до самореалізації. У цьому контексті важливе значення має п'ятикомпонентна модель підприємницької компетентності шведського дослідника В. Johannisson (2021), яка включає такі компоненти: *Knowing why* (мотивація та ціннісно-смилова основа діяльності), *Knowing how* (практичні навички та досвід діяльності), *Knowing who* (соціальний капітал і міжособистісні зв'язки), *Knowing when* (інтуїція та чутливість до ситуації) та *Knowing what* (змістовне розуміння професійної сфери). Такий підхід акцентує увагу не лише на професійних знаннях і навичках, але й на розвитку особистісних, емоційно-рефлексивних та соціально-психологічних ресурсів, що є особливо важливим у контексті резилієнтного підходу.

У межах психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді доцільно виокремлювати цільовий та інструментальний компоненти. *Цільовий компонент* спрямований на формування готовності до підприємницької діяльності, розвиток самореалізації, інноваційного мислення, мотивації до саморозвитку та системи ціннісних орієнтацій, що підтримують підприємницьку активність. *Інструментальний компонент* передбачає використання психологічних технологій і методів розвитку креативності, навичок прийняття рішень, адаптивності, стресостійкості та командної взаємодії. Зокрема, ефективними визначаються тренінгові технології, рефлексивні практики, методи фасилітації групової роботи, дизайн-мислення, кейс-методи та технології генерації підприємницьких ідей. Важливого значення набуває також розвиток соціального капіталу молоді через менторські програми, мережеву взаємодію та партнерство з бізнес-середовищем.

Отже, розвиток підприємницької компетентності молоді доцільно розглядати як інтегративний процес, що поєднує мотиваційний, когнітивний, діяльнісний та рефлексивно-ціннісний компоненти й передбачає формування здатності особистості до самореалізації, адаптації та ефективної діяльності в умовах сучасних суспільних трансформацій.

Водночас у систематичних оглядах Conduah (2022) підкреслюється, що резилієнтність виступає одним із ключових психологічних ресурсів підприємництва, який може цілеспрямовано формуватися у процесі навчання, професійної підготовки та соціалізації особистості. Автор наголошує, що сучасні дослідження розглядають резилієнтність не лише як індивідуальну рису, а й як динамічний процес адаптації, відновлення та трансформації, що забезпечує здатність підприємців ефективно реагувати на кризові ситуації, невизначеність і зміни зовнішнього середовища через соціалізацію та ближнє оточення. Особливу увагу приділено когнітивним і поведінковим характеристикам підприємців, які сприяють розвитку стійкості, зокрема наполегливості, усвідомленості, адаптивності, внутрішньої мотивації та здатності до саморегуляції. Дослідження також демонструє, що підприємницька резилієнтність пов'язана із формуванням підприємницьких

намірів, здатністю до відновлення після невдач та підтриманням активної професійної позиції в умовах соціально-економічної нестабільності. Важливим є висновок про те, що освітнє середовище, соціальні мережі підтримки та підприємницька культура можуть виступати чинниками розвитку резилієнтності та підприємницької суб'єктності молоді. Отже, результати систематичного огляду підтверджують доцільність використання резилієнтного підходу як теоретичної та практичної основи формування підприємницької компетентності в умовах сучасних суспільних трансформацій (Conduah, 2022).

Аналіз сучасних досліджень свідчить про те, що резилієнтність є не лише теоретичним конструктом, а й практично значущим ресурсом, який може бути інтегрований у процес розвитку підприємницької компетентності молоді. Це обґрунтовує доцільність використання саме резилієнтного підходу, що передбачає цілеспрямоване формування психологічних і соціально-психологічних ресурсів особистості, необхідних для ефективної діяльності в умовах суспільних трансформацій.

У межах нашого дослідження резилієнтний підхід розглядається як концептуальна основа розвитку внутрішніх ресурсів особистості (адаптивності, відповідальності, гнучкості мислення, здатності до подолання труднощів), що забезпечують ефективну самореалізацію молоді в економічній сфері. Такий підхід дозволяє розглядати підприємницьку компетентність не лише як сукупність знань і навичок ведення підприємницької діяльності, а й як інтегративну особистісну характеристику, що включає готовність до прийняття рішень, ініціативність, стійкість до ризиків та здатність діяти в умовах змін. Також у контексті резилієнтного підходу особливого значення набуває положення про те, що підприємницька компетентність виступає чинником професійної стійкості, самозайнятості та економічної життєздатності особистості, забезпечуючи її здатність ефективно функціонувати в умовах конкуренції, соціальних змін і кризових ситуацій. Слід відмітити, що Ю. Грибовська також розглядає підприємницьку компетентність не лише як економічну чи управлінську категорію, а й як інтегровану особистісно-професійну якість, що включає стратегічне мислення, адаптивність,

автономність, здатність до прийняття рішень, управління ризиками та відповідальність. Досить цінними у роботі Ю. Грибовської є виокремлені структурні компоненти підприємницької компетентності: когнітивний; операційно-діяльнісний; аналітико-рефлексивний; особистісний.

І у цьому контексті резилієнтного підходу їх можна інтерпретувати так:

- когнітивний компонент пов'язаний із гнучкістю мислення та здатністю бачити можливості в умовах кризи;
- операційно-діяльнісний – із проактивністю та здатністю діяти в ситуації невизначеності;
- аналітико-рефлексивний – із саморегуляцією, рефлексією та адаптивним переосмисленням досвіду;
- особистісний – із психологічною стійкістю, автономністю, толерантністю до невизначеності та готовністю до змін (Грибовська, 2026).

Це дозволяє розглядати розвиток підприємливості молоді як процес формування не лише професійних компетенцій, але й психологічних ресурсів стійкості, адаптивності та самореалізації. Тому резилієнтний підхід дає змогу розкрити та актуалізувати внутрішні психологічні ресурси молоді, що забезпечують формування підприємливості, адаптивності та здатності ефективно діяти в умовах соціальних змін, невизначеності й криз. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває дослідження психологічних механізмів і умов розвитку підприємницької компетентності молоді на засадах резилієнтності, яка може виступати концептуальною основою для формування підприємницьких компетенцій, практичних навичок самореалізації, ініціативності та відповідального прийняття рішень.

Резилієнтність доцільно розглядати як важливий психологічний ресурс розвитку підприємницької компетентності молоді. Вона виявляється у здатності особистості зберігати психологічну стійкість, адаптуватися до змін, здійснювати саморегуляцію та конструктивно долати труднощі. У контексті підприємницької діяльності резилієнтність сприяє формуванню ініціативності, готовності приймати обґрунтовані рішення, бачити можливості в умовах невизначеності та діяти в ситуаціях соціально-економічних викликів. Саме

тому розвиток внутрішніх ресурсів особистості можна розглядати як один із ключових чинників формування підприємницької поведінки та підприємницької компетентності молоді.

У цьому контексті важливими є наукові положення І. Зубіашвілі та Т. Мельничук (2025), які акцентують увагу на значущості психологічних ресурсів особистості у розвитку підприємницької компетентності молоді в умовах невизначеності. Зокрема, мотивація, адаптивність, креативність, самостійність і рефлексивність можуть розглядатися як психологічні передумови підприємницької активності, генерації ідей та прийняття рішень у складних і нестабільних умовах. Отже, поєднання внутрішньої мотивації, психологічної гнучкості, здатності до саморегуляції та відкритості до нового створює підґрунтя для розвитку резилієнтності як важливого чинника підприємницької самореалізації молоді особистості.

Авторки відмічають, що особливо значущими предикторами підприємницької компетентності визначено креативність ($\beta=0,517$), мотивацію ($\beta=0,398$) та адаптивність ($\beta=0,270$), що підтверджує важливість розвитку психологічної стійкості, гнучкості мислення та готовності діяти в умовах ризику та невизначеності. Отже, вчергове підтверджено, що розвиток резилієнтності доцільно здійснювати через інтеграцію психологічних тренінгів, фасилітативних практик, формування соціального капіталу, розвиток навичок саморегуляції та підтримку інноваційного мислення молоді.

Отримані результати підтверджують висновки Hartmann et al. (2022) про тісний зв'язок психологічної стійкості та ефективності у підприємницькій діяльності, де підкреслено динамічний характер резилієнтності як ключового ресурсу для подолання складних ситуацій. Також ці результати підкреслюють доцільність інтегрованого підходу до розвитку молоді, який одночасно стимулює психологічні ресурси та формує практичні компетенції.

Отже, емпіричні результати підтверджують доцільність використання резилієнтного підходу як психологічної основи розвитку підприємницької компетентності молоді. Розвиток адаптивності, проактивності, емоційної стійкості та здатності до конструктивного подолання труднощів створює

передумови для формування підприємницької активності, готовності до самостійного прийняття рішень та ефективної самореалізації молоді в умовах сучасних суспільних трансформацій. Використання резилієнтного підходу як психологічної основи для розвитку підприємницької компетентності дозволяє комплексно впливати на особистість, поєднуючи роботу над внутрішньою стійкістю та адаптивністю з практичним формуванням поведінкових навичок – таких як ініціативність, здатність ухвалювати ефективні рішення та готовність діяти в умовах ризику.

Висновки. Узагальнюючи результати проведеного теоретико-емпіричного аналізу, можна стверджувати, що резилієнтний підхід виступає важливою соціально-психологічною основою розвитку підприємницької компетентності молоді в умовах сучасних суспільних трансформацій. Встановлено, що в умовах соціальної нестабільності, воєнних викликів, економічної невизначеності та постійних змін розвиток підприємницької компетентності потребує не лише формування професійних знань і практичних навичок, а й розвитку внутрішніх психологічних ресурсів особистості, які забезпечують її здатність до адаптації, саморегуляції, прийняття рішень та конструктивного подолання труднощів.

Аналіз сучасних наукових підходів дозволив визначити, що резилієнтність доцільно розглядати як динамічний багаторівневий процес, який забезпечує ефективне функціонування особистості в умовах невизначеності, ризику та соціально-економічних змін. Доведено, що резилієнтність тісно пов'язана з такими компонентами підприємницької компетентності, як: проактивність, адаптивність, готовність до ризику, ініціативність, самоефективність, креативність та здатність до прийняття рішень, які є чинниками розвитку підприємницької компетентності. Це дозволяє розглядати резилієнтний підхід не лише як теоретичну концепцію, а й як практичну основу психологічного забезпечення розвитку підприємливості молоді.

Проведене емпіричне дослідження підтвердило статистично значущі взаємозв'язки між показниками резилієнтності та підприємницької компетентності молоді. Отримані результати засвідчили, що вищий рівень

емоційної стійкості, адаптивності та проактивності супроводжується більш вираженою підприємницькою активністю, здатністю діяти в умовах ризику та готовністю до самостійного прийняття рішень. Виокремлені фактори «резилієнтний ресурс» і «підприємницька активність» підтвердили взаємозалежність психологічних ресурсів особистості та поведінкових проявів підприємницької компетентності.

Водночас результати дослідження свідчать, що розвиток підприємницької компетентності молоді доцільно здійснювати через інтеграцію психологічних, освітніх і соціально-психологічних механізмів підтримки. Особливого значення набуває створення освітнього середовища, яке сприятиме розвитку психологічної стійкості, інноваційного мислення, рефлексивності, навичок саморегуляції, соціальної взаємодії та здатності молоді до самореалізації в умовах нестабільності.

Отже, резилієнтний підхід дозволяє розглядати розвиток підприємницької компетентності молоді як цілісний процес формування не лише професійних компетенцій, а й внутрішніх ресурсів особистості, що забезпечують її економічну активність, соціальну мобільність, психологічну стійкість та готовність ефективно функціонувати в умовах сучасних суспільних трансформацій.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробленні та апробації комплексних психолого-педагогічних програм розвитку резилієнтності та підприємницької компетентності молоді, а також у поглибленому вивченні впливу освітнього середовища, соціального капіталу та цифрових трансформацій на формування підприємницької активності молодого покоління.

Література

1. Грибовська, Ю.М. (2026). Підприємницька компетентність у професійній підготовці фахівців за освітньо-професійними програмами «психологія» та «педагогіка вищої школи»: структурно-функціональний і порівняльний аналіз. *ЕФЕКТИВНА ЕКОНОМІКА*, 2. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2026.2.114>

2. Карамушка, Л. М., Креденцер, О. В., Терещенко, К. В., Івкін, В.М. (2018). *Психологічні технології підготовки освітнього персоналу до розвитку організаційної культури в умовах соціальної напруженості*. Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України. <https://surl.li/bgqlpt>
3. Зубіашвілі, І., Лавренко, О., Мельничук, Т., Дембицька, Н. (2025). Психологічна специфіка підприємницької діяльності. *Організаційна психологія. Економічна психологія*. 2(35). 72–81. <https://doi.org/10.31108/2.2025.2.35.6>
4. Коун, О.М., Мельничук, Т.І. (2023). *Резилієнс-довідник: практичний посібник*. Київ: Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України. 2023. <https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/734632/1/%D0%94%D0%BE%D0%B2%D1%96%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D0%BA.pdf>
5. Креденцер, О.В. (2019). *Психологія розвитку підприємницької активності персоналу освітніх організацій* : монографія. Київ: Логос, https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/723369/1/%D0%9A%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B5%D1%80_%D0%BC%D0%B0%D0%BA%D0%B5%D1%82_%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D1%86%D1%82%D0%B2%D0%BE.pdf
6. Мельничук, Т.І. (2025). Психологічні чинники розвитку підприємницької компетенції особистості в освітньому просторі. *Психологічний часопис: науковий журнал* / за ред. С.Д. Максименка. 11, 5, 38-50. Київ : Інститут психології імені Г. С. Костюка Національної академії педагогічних наук України. <https://doi.org/10.31108/1.2025.11.5.3>
7. Мельничук, Т. І., Зубіашвілі, І. К. (2025). Психологічні особливості розвитку підприємницької компетентності молоді. *Журнал сучасної психології*. 4, 60-69. <https://journalsofznu.zp.ua/index.php/psych/issue/view/233>
8. Conduah, A. K. (2022). Entrepreneurial resilience: A systematic review. *F1000Research*, 11, 348. <https://doi.org/10.12688/f1000research.110625.1>
9. Dewi, L. (2024). The role of resilience in entrepreneurial success: A qualitative study of startup founders. <https://doi.org/10.21203/rs.3.rs-4084600/v1>
10. Drucker, P. F. (2007). *Innovation and entrepreneurship: Practice and principles*. Routledge.
11. Hartmann, S., Weiss, M., Newman, A., & Hoegl, M. (2022). Resilience in the workplace: A multilevel review and synthesis. *Applied Psychology*, 71(3), 913–959. <https://doi.org/10.1111/apps.12265>
12. Johannisson, B. (2021). University training for entrepreneurship: Swedish approaches. *Entrepreneurship & Regional Development*, 3 (1), 67–82. <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/08985629100000005>
13. McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton: Van Nostrand. https://gwern.net/doc/economics/1971-mcclelland-theachievingociety.pdf?utm_source=chatgpt.com
14. Montoro-Fernández, E. et al. (2022). Entrepreneurial resilience: A case study on university students. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19(5). <https://doi.org/10.3390/ijerph19052589>
15. Santoro, G., Bertoldi, B., Giachino, C., & Candelo, E. (2020). Exploring the relationship between entrepreneurial resilience and success: The moderating role

of stakeholders' engagement. *Journal of Business Research*, 119, 142–150. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.11.052>

16. Shepherd, D. A., & Williams, T. A. (2020). Entrepreneurship responding to adversity: Equilibrating adverse events and entrepreneurial responses. *Academy of Management Perspectives*, 34(1), 94–114. <https://doi.org/10.5465/amp.2017.0157>

17. Sullivan-Taylor, B., & Branicki, L. (2020). Creating resilient SMEs: Why one size might not fit all. *International Journal of Production Research*, 58(1), 1–14. <https://doi.org/10.1080/00207543.2019.1629677>

18. Ungar, M. (2021). Multisystemic resilience: Adaptation and transformation in contexts of change. *Oxford University Press*. <https://www.michaelungar.com/wp-content/uploads/2021/02/Multisystemic-Resilience.pdf> DOI: 10.1093/oso/9780190095888.001.0001

19. Williams, T. A., Gruber, D. A., Sutcliffe, K. M., Shepherd, D. A., & Zhao, E. Y. (2021). Organizational response to adversity: Fusing crisis management and resilience research streams. *Academy of Management Annals*, 15(2), 500–531. <https://doi.org/10.5465/annals.2019.0135>

2.3. КОМПОНЕНТИ ТЕХНОЛОГІЇ ПСИХОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МОЛОДІ

Ірина Зубіашвілі

Вирішити проблему, що стосується технології розвитку підприємницької компетентності молоді, ми передбачаємо через спосіб організації психологічного забезпечення цього процесу в освітньому середовищі в ході цілісного психолого-педагогічного процесу. Психологічне забезпечення розглядається вченими та практиками з двох позицій: як принцип соціально-психологічної діяльності та як технологія (Raven, Gallon, 2010).

Крім того, психологічне забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді – це процес, який містить у собі комплекс цілеспрямованих психолого-педагогічних дій, що забезпечують включеність молодої людини до різноманітних подій та стимулюють її розвиток на основі рефлексії того, що відбувається [там само]. Цей процес спирається на ті особистісні здобутки, які реально має молода людина. Він перебуває у логіці її розвитку, а не штучно ставить їй мету і завдання ззовні.

Аспекти технології психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді є недостатньо розробленими в науці. Але студентство можна розглядати як найпрогресивніший і найвідкритіший до всього нового шар суспільства, якому притаманні незалежність, самостійність, бажання раннього оволодіння професією та набуття незалежності, що дає широкі перспективи для залучення його до реалізації підприємницьких проєктів.

Відомо, що молода людина стикається з особливими проблемами: перехід до дорослого життя, вибір професії, формування ціннісних орієнтацій тощо. Це визначає не лише особливу важливість, а й специфіку розвитку підприємницької компетентності молодої людини. Однак досі недосліджуваними є особливості та можливості соціалізуючого потенціалу освітніх закладів, потребує розробки проблема технології психологічного

забезпечення розвитку підприємницької компетентності школярів і студентів (Дембицька, 2016).

Модернізація української системи освіти потребує розробки програми технології психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді, що передбачає створення такого освітнього середовища, яке дає змогу функціонувати навчальному закладу як особливому соціокультурному центру, де безпосередньо у міжособистісному контакті вчителів (викладачів), психологів, учнів (студентів) крім економічних знань та умінь, передаються світогляд, цінності, настанови.

Аналіз наукових джерел дозволив встановити, що для розвитку сучасної економіки потрібно підготувати фахівців з новими особистісно-діловими якостями, які дозволять випускникам професійних освітніх організацій впевнено почуватися при вступі до підприємницьких відносин, грамотно і креативно вирішувати підприємницькі завдання, що виникають (Audretsch, 2004).

Однак, як показує аналіз реальної практики, цей процес утруднюється соціальним настроєм молоді (не готові йти на ризик, підприємництво сприймається як подолання труднощів), традиційним змістом освіти (формується базис знань, але не поведінкові компетенції і конструкти), різними стартовими умовами (недостатня чи відсутня матеріальна база), низькою поінформованістю молоді про організації, які здійснюють державну підтримку малого підприємництва (Москаленко, 2013).

З вищевикладеного доходимо висновку про необхідність включення у процес підготовки фахівців в установах професійної освіти розвиток підприємницької компетентності, що сприяє підвищенню їхньої конкурентоспроможності на ринку праці та забезпечення економіки країни необхідним кадровим базисом.

Аналіз теоретичних досліджень та реальної практики в системі освіти дозволив виявити такі протиріччя:

- між можливостями сучасних педагогічних технологій, у тому числі креативних, та недостатнім їх застосуванням при формуванні

підприємницької компетенції студентів (учнів);

- між зростаючими в економіці та на виробництві потребами у сучасних кадрах з підприємницькими якостями та низьким рівнем наукового осмислення особливостей структури та змісту підприємницької компетентності, що формується у випускника закладу вищої освіти;
- між необхідністю наукового обґрунтування технології розвитку підприємницької компетентності студентів та відсутністю досліджень щодо використання у цьому процесі креативних технологій.

На основі виявлених протиріч сформульовано наукове завдання дослідження, яке полягає у теоретичному визначенні технології розвитку підприємницької компетентності із застосуванням креативних практик. На нашу думку, розвиток підприємницької компетентності студентів буде результативним, якщо:

- визначено структуру та зміст підприємницької компетентності студента як універсальної інтегративної характеристики сучасного фахівця;
- виявлено особливості та можливості використання креативних технологій у формуванні підприємницької компетентності студентів.

Розглянувши сучасні вимоги до професійної освітньої організації щодо достатнього набору сформованих компетенцій, зазначимо, що це мають бути не лише загальні та професійні компетенції у напрямі галузевої підготовки, а й інтегративні ключові компетенції, у тому числі в галузі підприємництва. Така сукупність ключових компетенцій дозволить випускнику закладу вищої освіти не лише організувати свою професійну діяльність та кар'єру, а й ефективно керувати ними на основі інноваційних технологій галузі, будувати та розвивати особистий бізнес (Креденцер, 2019).

Проведений аналіз різноманітних підходів до дослідження особистісних та особистісно-професійних якостей, професійних компетенцій особистості, включеної до підприємницької діяльності, дав можливість дійти висновку про їх різноманітність та виокремити основні структурні компоненти, що входять до складу *технології психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності студента – морально-ціннісний, когнітивно-афективний*

та діяльнісно-практичний.

Значним потенціалом для вирішення поставленого завдання володіють професійні освітні організації, які активно використовують інноваційні підходи в освітньому процесі. Це дозволяє їм підготувати не лише висококваліфікованих фахівців, а й універсальних професіоналів, що мають специфічні особистісні та ділові якості, які нами охарактеризовані як підприємницька компетентність. Особливо відмітимо затребувану в сучасних умовах характеристику підприємницької компетентності студентів – активну громадянську позицію, патріотичний світогляд та відповідальність. Майбутній фахівець має бути націлений на вирішення проблем та сталий розвиток економіки свого регіону, своєї країни.

Однією з ознак сформованої підприємницької компетентності є продукт діяльності студентів – розробка та реалізація бізнес-ідей та стартапів, які роблять значний внесок в економіку країни та підвищують якість життя населення регіону. Розглянемо можливості креативних практик як результативного інструменту технології розвитку підприємницької компетентності студентів, особливості цього процесу у сучасних умовах, у ході аудиторної та позааудиторної діяльності.

Новий стиль життя всього суспільства вимагає від випускників закладів вищої освіти більшої самостійності, відповідальності та нестандартного погляду на завдання чи ситуацію, обумовлену нестабільністю економічної обстановки, умовами ринку праці, що швидко змінюються. Щоб відповідати цій реальності, потрібна особистість, здатна до креативності. Однак, як показує аналіз результатів міжнародних систем тестування, існують певні проблеми у сучасній професійній освіті, що перешкоджають працевлаштуванню випускників на ринку праці. Наприклад, студенти добре відтворюють отримані готові знання, але не здатні приймати відповідальні рішення у нестандартних ситуаціях. Ще один приклад – відсутність гнучких навичок, що ускладнює, на думку роботодавців, професійну соціалізацію молодих фахівців (Raven, 2020).

З одного боку, сучасний випускник закладу вищої освіти повинен мати сформовані професійні компетенції, вміти адекватно та раціонально

аналізувати дані, бути готовим до доцільно–ергономічної діяльності, до оцінки реальних обмежень застосування та змінності різних ситуацій, легко адаптуватися в будь-якій суспільній чи економічній системі, розуміючи, що наявний нині запас знань не буде достатнім. З іншого боку, потрібно приділити особливу увагу розвитку креативності студентів, для чого слід сформувати у майбутнього фахівця інтелектуально-креативні якості (мислення, конструктивність тощо) з їх подальшим інтегративним узгодженням з професійними компетенціями.

Ця вимога обумовлена ситуацією, що постійно змінюється на ринку праці та появою нових зовнішніх або внутрішніх чинників, котрі впливають на успішність у професійній діяльності. З'являється необхідність освоєння та вибору альтернативних механізмів вирішення завдань, що потребує розвиненого креативного нестандартного мислення та інтуїції, готовності діяти за межами існуючого досвіду. Зіткнувшись з нестандартними, складними ситуаціями, що характеризуються високим рівнем невизначеності, людині доводиться вдаватися до використання евристичних методів і прийомів і таким чином підключати творчі механізми мислення.

Проте процес формування підприємницької компетентності досить складний, тому що виникає ризик, що при дисперсному його характері буде втрачено цілісність, яка полягає в інтеграції базової та додаткової підприємницької освіти. Для пропедевтики цього ризику потрібно здійснити інтеграцію освітнього потенціалу аудиторної й позааудиторної діяльності студентів та актуалізувати його за допомогою креативних практик (Raven, 2020).

Розкриємо та обґрунтуємо можливості креативних практик та особливості їх використання в аудиторній та позааудиторній діяльності для розвитку підприємницької компетентності студентів професійної освітньої організації. Аналіз досліджень у цій галузі дозволив дійти висновку, що кожна психолого-педагогічна практика містить елементи креативності. Однак деякі психолого-педагогічні практики відрізняються мірою креативності. Як такі виокремимо проєктне та проблемне навчання, інтерактивні технології,

дидактичну інженерію тощо.

Мета креативних практик полягає у перетворенні об'єкта (курсу, програми, коледжу) у творчий освітній процес, який спрямований на виховання творчої особистості, готової та мотивованої на самонавчання (Audretsch, 2004).

Нині аналізу можливостей самореалізації особистості та актуалізації її креативного потенціалу приділяється значна увага вчених-педагогів та психологів. Водночас частина вчених прогнозує ризики при широкомасштабному застосуванні креативних практик, спричинених глобальною цифровізацією освіти.

Дослідження показало, що слід розмежувати поняття «творчість» та «креативність», незважаючи на те, що в деяких працях вони вважаються синонімами, і дотримуватися такої позиції: творчість – це створення нового продукту (написання картини, створення дизайну приміщення тощо), а креативність – це бачення нестандартного використання знайомого об'єкту (розбита ваза для кашпо, зруйнована будівля для організації історичного квесту тощо) (Csikszentmihalyi, 2013).

Для нашого дослідження важливо переосмислення сутності креативності як виду специфічної професійної діяльності та соціальної практики.

Дослідники вважають, що будь-яка діяльність людини може виходити на креативний рівень і будь-яка людина має креативний потенціал (тому креативні освітні практики можуть бути представлені широким спектром видів діяльності).

Креативна освітня практика має на меті створення можливостей для виявлення, пред'явлення, реалізації та розвитку креативних здібностей особистості; креативна практика за своєю суттю – соціокультурний процес (тому значення та потенціал особистості зростають у процесі обміну ідеями, досвідом, креативними продуктами) (Csikszentmihalyi, 2013).

На думку дослідників, до основних характеристик креативних практик в освіті можна віднести:

- новизну та нестандартність здійснюваної діяльності, проєкту, ініціативи, що мають соціокультурне значення;

- результат у вигляді креативного соціально значущого продукту та розвитку креативного потенціалу особистості;
- реалізацію у різних організаційно-змістовних формах, таких як проєкти, волонтерські та інтерактивні практики, конкурси, стартапи тощо;
- опору на позитивні емоції (здивування, радість, симпатія, переживання успіху).

Креативні практики дозволяють ефективно інтегрувати інноваційні методи навчання у творче середовище. Перед кожним студентом така інтеграція відкриває великі можливості для входження у творчий процес конструювання власних знань, вбудовування їх у власну підприємницьку компетентність та сприяє формуванню підприємницького мислення (табл.2.1).

Креативні практики у психологічному забезпеченні технології розвитку підприємницької компетентності розглядаються для актуалізації потенціалу аудиторної та позааудиторної діяльності як освітнього поля, в якому формується підприємницька компетенція майбутніх фахівців в умовах професійної освітньої організації (Csikszentmihalyi, 2013).

Таблиця 2.1

Розвиток мислення на основі використання креативних практик

Широта мислення	Полягає в умінні охопити ситуацію на ринку праці загалом, утримуючи під контролем усі істотні деталі, їх зв'язки та відносини, використовуючи інформацію як із власного досвіду, так і з інших джерел
Глибина мислення	Виявляється в умінні виокремити головне, суттєве в ситуації, зрозуміти причини виникнення явищ і подій, уміння передбачати їх подальший розвиток
Швидкість мислення	Це здатність студента швидко розібратися в ситуації та прийняти правильне рішення
Гнучкість мислення	Забезпечує здатність коригувати намічений план економічних та правових дій з урахуванням змін, що виникли в цій обстановці, вносити поправки до прийнятого рішення
Критичність мислення	Дозволяє суворо та об'єктивно оцінювати ефективність різних варіантів власних дій
Самостійність мислення	Це здатність фахівця у разі потреби відповідально приймати рішення та діяти відповідно до обставин, що склалися

Поняття потенціалу є центральним об'єктом безлічі креативних практик для актуалізації потенціалу аудиторної та позааудиторної діяльності як

освітнього поля, в якому формується підприємницька компетентність майбутніх фахівців в умовах професійної освітньої організації.

Потенціал характеризується можливостями, засобами, джерелами, ресурсами, наявними та готовими до активізації, з метою вирішення конкретних освітніх завдань, чинниками та умовами, що сприяють реалізації психолого-педагогічних практик (Зубіашвілі та співавт., 2024).

Розглянемо цей феномен у рамках аудиторної та позааудиторної діяльності студентів та запропонуємо способи його актуалізації на основі креативних практик.

Визначимо такі характеристики потенціалу освітнього процесу для розвитку підприємницької компетентності студентів: ієрархічний рівень побудови змісту дисциплін; сукупність навчально-пізнавальної, навчально-практичної та навчально-професійної діяльності студентів на заняттях; можливість інтеграції тематичних завдань у будь-яку навчальну дисципліну; оволодіння теоретичними знаннями через формування вмінь та навичок – до формування стійких особистісних якостей – компетенцій.

Відповідно до цього, креативні практики як інструмент формування компетентності студентів припускають побудову навчального процесу з позицій розвитку підприємницьких якостей, а не просто трансляції певного набору знань умінь і навичок (Daniel, 2016).

При ознайомленні студентів із різноманітними (реальними та можливими) ситуаціями підприємницької спрямованості робиться акцент на формуванні прогностичних та креативних якостей особистості.

Встановлено, що для формування підприємницької компетентності студентів під час освоєння навчальних дисциплін потрібно підготувати відкритий банк завдань та завдань з контекстним змістом, диференційованих за рівнем складності, призначених для навчальних занять, самостійної роботи студентів та позааудиторних заходів. Включення додаткових тем у зміст загальноосвітніх предметів та контекстне наповнення матеріалу забезпечує системне уявлення студентів про підприємництво (Москаленко, 2013).

Креативні практики є ефективним інструментарієм формування та

розвитку підприємницьких навичок студентів не лише в аудиторній, а й позааудиторній діяльності.

Розглянемо феномен «позааудиторна робота» та виокремимо особливості застосування креативних практик у цій галузі. Зазначимо, що позааудиторна діяльність має певні напрями: загальнокультурний, морально-духовний, соціальний, оздоровчий, спортивний тощо. Вона є частиною освітнього процесу, спрямованого на запланований результат. Важливим аспектом позааудиторної діяльності є задоволення індивідуальних, пізнавальних потреб студентів та організації діяльності, спрямованої на розвиток особистості молодої людини.

Для студента (учня) позааудиторна діяльність, спрямована на соціалізацію, є важливим видом активності та розвитку. Під час цієї діяльності вони навчаються діяти, приймати рішення, відчувати. Розвиток підприємницької компетентності має бути пов'язаний з появою підприємницького мислення та ініціативи, творчості й соціальної відповідальності (Дембицька, 2016).

Отже, позааудиторна діяльність є важливим ресурсом, що дозволяє освітній установі досягти нової якості освіти та забезпечити конкурентоспроможність випускникам через цілеспрямовано організоване та контекстно змістовне дозвілля.

Аналіз досліджень показав, що креативні практики мають широкі можливості для формування підприємницької компетентності студентів як на аудиторних заняттях, що закладають фундамент подальшої надбудови, яка складається з особистісно-ділових якостей, навичок, умінь, мотивів, цілей, усвідомлення, так і у позааудиторній роботі, що здійснює доведення, прищеплення соціальної значущості підприємницької компетентності, розуміння її актуальності у сучасних реаліях.

Розглянемо *модель психологічного забезпечення технології розвитку підприємницької компетентності студентів з використанням креативних практик*.

Метод моделювання є засобом, що дозволяє найбільш повно вивчити

складний психолого-педагогічний процес. Проектована модель є спрощеним уявленням про реальний об'єкт, процес або явище, які можуть зазнавати змін і коригування на основі спостережень, усвідомлення того, що відбувається, узагальнення вже існуючих моделей тощо. У педагогіці та психології метод моделювання застосовується досить широко, оскільки він є технологією, що демонструє універсальні та об'єктивні дані.

Нині, одночасно із класичними, затребувані моделі інноваційної спрямованості. Їх різноманітність виявляється у взаємодії теорії та практики з випереджаючим прогнозуванням. Наприклад, підвищити якість навчання допомогла цифровізація освітньої діяльності, яка стала результатом появи нових моделей дистанційної взаємодії викладачів та студентів.

Моделі в освіті будуються на основі різноманітних підходів та базуються на певних принципах, потрібних для розуміння завдань та формулювання гіпотези. Складність та неоднозначність підходів до побудови моделі психологічного забезпечення технології розвитку підприємницької компетентності можна повною мірою оцінити, познайомившись з методологією дослідження цього процесу.

Неоднозначно вчені підходять і до вибору *принципів*, на яких базується модель. Наприклад, деякі виокремлюють адаптивність, гнучкість, диференціацію, інтеграцію, корпоративність, перспективність, рефлексивність. Інші говорять про синергетичність, цілісність, відокремленість, альтернативність та системність. Виокремлюють також творчу самостійність, когнітивну візуалізацію проблемно-розвивального навчання, інформатизацію навчання (Fiet, 2001).

На основі цього контент-аналізу доходимо висновку про складність досліджуваного явища та його актуальність на сьогодні.

Пропоновану ***модель технології психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності студентів з використанням креативних практик*** нами спроектовано на основі теоретичного аналізу.

Модель представлена п'ятьма логічно пов'язаними між собою блоками – *цільовим, науково-методологічним, змістовним, технологічним та оціночно-*

результативним (рис. 2.2).

Модель структурно відображає постановку мети її створення, завдання, сформульовані в ході аналізу та розв'язувані під час аудиторної та позааудиторної діяльності, інструментарій її реалізації, оціночний апарат прогнозованого результату.

Метою моделі є формування підприємницької компетентності студентів із використанням креативних практик.

Науково-методологічний блок моделі включає сукупність методологічних підходів та принципів, визначає та розкриває структурні компоненти підприємницької компетентності студентів.

Аналізуючи зміст методологічних підходів у контексті дослідження, зазначимо, що вони є своєрідним науково обґрунтованим базисом цілісного аналізу та подання об'єкту дослідження, містять аксіологічні основи критеріїв тих психолого-педагогічних явищ, що вивчаються.

Принцип громадянської освіти та соціальної відповідальності спрямований на морально-виховний аспект розвитку студентів, на формування сміливості брати відповідальність за себе, своє оточення, країну, збереження довкілля, на розвиток саморефлексії тощо.

Громадянська освіта – підвищення соціальної компетентності (демократичне мислення, саморефлексія, висловлювання своїх думок та здатність брати відповідальність за себе, інших, довкілля).

Підприємницька культура – розвиток особистих компетенцій в соціальному аспекті (підприємницького мислення, творчий підхід, розуміння ризиків та готовність до них, орієнтир на мету, ініціативу).

Профільне навчання – розвиток підприємницьких якостей та кваліфікації, у вузькому сенсі – уміння розвивати власні ідеї та реалізовувати їх. Принцип індивідуалізації сприймається як педагогічна організація процесу навчання з урахуванням індивідуального підходу.

Цільовий блок			
Мета. Формування підприємницької компетентності студентів з використанням креативних практик			
Науково-методологічний блок			
Методологічні підходи: особистісно-розвивальний, контекстний, діяльнісний		Принципи: громадянської освіти та соціальної відповідальності; індивідуалізації; позитивного емоційного фону; свідомості та активності, творчості (креативності); конструктивізму	
		Компоненти підприємницької компетентності: морально-ціннісний (громадянсько-патріотичний); когнітивно-афективний; діялісно-практичний	
Змістовний блок «Авторська модульна програма»			
Модуль 1 Настановний		Модуль 2 Діяльнісний	
		Модуль 3 Рефлексивно-презентаційний	
Блок організаційно-педагогічних умов			
Аудиторна діяльність		Етапи	
Позааудиторна діяльність		Супровід (наставництво)	
		Дорожня карта	
		Консультування та підтримка у розробці та просуванні стартапів й підприємницьких проєктів	
Технологічний блок (креативні практики)			
Челендж		Проектна практика	
		Конструктивне змагання	
Оціночно-результативний блок			
Критерій – сформована підприємницька компетенція випускника ЗВО			
Показники			
Морально-ціннісний		Діялісно-практичний	
Когнітивно - афективний			
Рівні: високий, підвищений, базовий			

Рис. 2.2. Модель технології психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності студентів з використанням креативних практик

З опорою на думку дослідників, нами визначено шляхи діяльності педагога з урахуванням *принципу індивідуалізації* (Креденцер, 2019:

Карамушка, Худякова, 2011; Гой, Смелянська, 2013):

- діагностика та знання індивідуальних особливостей студентів, сформованості їхніх особистісних та ділових якостей;
- залучення кожного студента до навчальної діяльності, яка поступово ускладнюється, забезпечуючи розвиток особистості;
- розвиток самостійності та ініціативи студентів.

Принцип позитивного емоційного фону навчання виявляється у створенні на заняттях і позааудиторній діяльності обстановки творчості, колективного співробітництва, наукового пошуку. Комфортне середовище сприяє гармонізації всіх процесів: пізнання, дослідження, залучення, задоволеності, тобто мотивує на успіх у діяльності, формує зацікавлене ставлення до процесу та результату підприємницької діяльності (Pittaway, Edwards, 2020).

Принцип свідомості та активності, на думку низки вчених, включає такі позиції: глибоко та самостійно осмислені знання, отримані через власну розумову роботу, які визначають фундаментальність освіти особистості; вплив сукупності умов, таких як наявність мотивації, рівень та характер пізнавальної активності студентів. Від цього принципу залежить якісна сторона формування підприємницької компетентності, тому що в ній переплітаються кілька видів активності: загальна, навчально-пізнавальна, виробничо-технологічна, бізнес-економічна, конструктивно-креативна, проєктно-дослідницька тощо (Davey, Plewa, 2011).

Принцип креативності передбачає максимальну орієнтацію на нестандартні ситуації у навчальній діяльності, набуття студентами (учнями) власного досвіду творчої діяльності. Орієнтований на формування у них здатності самостійно знаходити варіативні рішення складних завдань, самостійне відкриття ними нових способів дії, розвиток уміння створювати нове, знаходити нові якості та нетрадиційні варіанти застосування відомих предметів чи процесів. (Davey, Plewa, 2011).

Принцип конструктивізму відбиває ідею у тому, що протягом усього життя кожен із нас конструює свою власну освіту, діяльність, життя. Випускник ЗВО повинен адекватно та раціонально аналізувати дані, бути

готовим до доцільно-ергономічної діяльності, до оцінки реальних обмежень застосовності та змінності різних ситуацій. Цей принцип найпрогресивніший, оскільки націлює випускників на присвоєння та осмислення знань на базі вже існуючих знань та особистого досвіду (Csikszentmihalyi, 2013).

Отже, обґрунтовано, що ці принципи впливають на процес розвитку підприємницької компетентності студента (учня), яка структурно представлена у моделі як сукупність *морально-ціннісного (громадянсько-патріотичного), когнітивно-афективного та діяльнісно-практичного компонентів*.

Морально-ціннісний компонент – найважливіший елемент внутрішньої структури особистості, що визначає її ставлення до дійсності і котрий виявляється у цілях, ідеалах, переконаннях, інтересах, мотивах. Моральна складова компонента постає як результат становлення особистості та її вільного вибору, а ціннісна складова визначає спрямованість особистості на ті чи інші цінності: матеріальні, духовні, моральні тощо, виступаючи продуктом виховання і цілеспрямованого ідеологічного впливу суспільства на особистість.

Когнітивно-афективний компонент включає якості студента (учня), які становлять основу його поведінки, у тому числі усвідомлення та оцінку самого себе. У цьому контексті афективна складова є емоційно-оцінним ставленням до предмета, його привабливості для суб'єкта навчальної діяльності.

Діяльнісно-практичний компонент визначає практичний прояв студентом (учнем) отриманих знань у реальному житті.

У змістовному блоці представлено модульну програму «Формування підприємницької компетентності студентів» (Додаток А), яка є відкритою, гнучкою та універсальною.

Відкритість програми виражається у можливості внесення змін та коригування її розділів і змісту з появою нових вимог чи нормативних документів. Гнучкість передбачає зміни послідовності поданих заходів. Універсальність бачиться у можливості використання моделі для формування підприємницької компетентності у будь-якій освітній установі.

Суб'єктами програми є студенти, викладачі різних дисциплін, адміністрація професійної освітньої організації, соціальні партнери. Програма

включає модулі: настановний, діяльнісний, рефлексивно-презентаційний, спрямовані на розвиток підприємницьких компетентностей у студентів.

Будь-яка система може успішно функціонувати та розвиватися лише за дотримання певних умов. Тому в процесі дослідження було виявлено та обґрунтовано спеціальні умови, під якими ми розуміємо сукупність заходів педагогічного процесу, спрямованих на підвищення результативності формування підприємницької компетентності студентів.

Блок організаційно-педагогічних умов включає опис діяльності студентів в аудиторний та позааудиторний час, складання індивідуальних освітніх маршрутів у вигляді дорожньої карти, що оформляється після проходження Модуля 1 для кожного студента, підготовку педагогічного складу до супроводу (наставництва) формування підприємницької компетентності студентів, участь викладачів у консультуванні, підтримка у розробці та просуванні стартапів та підприємницьких проєктів.

В організації аудиторної діяльності щодо формування підприємницької компетентності відсутні базові стандарти навчання підприємництву. Спроби компенсувати це за допомогою введення «підприємницької складової» до освітніх програм за іншими напрямками («Право», «Фінансова грамотність», «Основи підприємницької діяльності», «Професійні основи підприємницької діяльності», «Менеджмент») призводять лише до штучного вкраплення підприємницької тематики у підготовку людей до іншого типу професійної діяльності.

Підкреслимо безперечну значущість аудиторних занять у формуванні підприємницької компетентності студентів, тому що в ході цих занять закладаються знання про підприємницьку діяльність, відбувається ознайомлення з нормативною базою, цілями, формами та видами державної підтримки тощо.

Дослідниками встановлено, що інтеграція аудиторного та позааудиторного процесів дає максимальний прогнозований результат. Розглядаючи позааудиторну діяльність як частину освітнього процесу, підкреслимо її чітку спрямованість на задоволення індивідуальних,

пізнавальних потреб студентів та розвиток їхньої особистості. На нашу думку, можна розглянути характер позааудиторної діяльності як компенсаційний, тобто як можливість вирішення тих освітніх завдань, які не змогли або не встигли вирішити під час занять (Гой, Смелянська, 2013).

Технологічний блок моделі представляє єдність *креативних практик* для формування у студентів підприємницької компетентності, наприклад, проєкти, челендж, конструктивне змагання тощо.

Оціночно-результативний блок моделі формування підприємницької компетентності студентів у ЗВО як провідний критерій розглядає сформованість підприємницької компетентності випускників. У ньому представлено діагностичний інструментарій, науково обґрунтований, теоретично та практично апробований – «Шкала соціальної відповідальності» (Л. Берковіца і К. Луттермана, адаптація С. Костюк) (Костюк, 2024). Також «Анкета (громадянськість і патріотизм)» (І. Зубіашвілі, О. Лавренко) (пілотне тестування). «Діагностики мотиваційної структури особистості» (В. Мільмана, адаптація Н. Підбуцької) (Підбуцька, 2023); Методика «Я – Лідер» (адаптація О. Кокуна) (Кокун та співавт., 2023); Методика «Оцінка рівня комунікабельності» (адаптація О. Кокуна) (Кокун та співавт., 2023). У ході дослідження було створено «Опитувальник для визначення особистісних, ділових та якостей, необхідних для успішної роботи у бізнес-команді» (І. Зубіашвілі, Т. Мельничук) (пілотне тестування).

Складено матрицю компонентів та показників оцінювання формування підприємницької компетентності студентів за базовим, підвищеним та високим рівнем її сформованості.

На *базовому рівні* у студентів відмічається часткова сформованість самоаналізу діяльності, відсутність знань із низки основних розділів, що стосуються теми підприємництва.

Підвищений рівень готовності студентів проявляється в умінні самостійного цілепокладання при розробці проєкту, фрагментарному володінні основами підприємницької діяльності, використанні інструментів та технологій проєктування, управління та прогнозування при реалізації бізнес-проєктів.

Високий рівень готовності студентів до підприємницької діяльності передбачає здатність самостійно планувати та здійснювати підприємницькі функції, володіння повним обсягом знань основ підприємництва, впевнене володіння інноваційними інструментами, технологіями, що належать до цієї сфери, успішне проєктування, управління та реалізація стартапів і бізнес-проєктів, здатність студентів до рефлексії та оцінки ефективності своєї чи чужої підприємницької діяльності.

Отже, модель психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності студентів в освітньому просторі є системою взаємопов'язаних блоків – цільового, науково-методологічного, змістовного, психолого-педагогічних умов, технологічного та оціночно-результативного, спрямованих на формування та оцінку компонентів готовності студентів до підприємницької діяльності.

Література

1. Гой, І. В., Смелянська, Т. П. (2013). *Підприємництво: навч. посіб.* Київ: Центр учб. літ. https://duikt.edu.ua/uploads/1_1609_62835190.pdf
2. Дембицька, Н. М. (2016). Соціально-психологічне забезпечення економічної соціалізації школярів : від традицій до креативу. *Актуальні проблеми психології: Зб. наук. праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*. Т. 1. *Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія*, 44, 21-25. К.: ТОВ-Видавництво «ЛОГОС». <https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/709145/1/Dembitska-lab-conf-2016-ostannia.pdf>
3. Карамушка, Л. М., Худякова, Н. Ю. (2011). *Мотивація підприємницької діяльності* : монографія. Київ; Львів : Сполом.
4. Кокур, О. М., Пішко, І. О., Лозінська, Н. С., Олійник, В. О. (2023). *Психодіагностика лідерських якостей військовослужбовців* : метод. посіб. Київ : ТОВ «7БЦ». <https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/735409/>
5. Креденцер, О. В. (2019). *Психологія розвитку підприємницької активності персоналу освітніх організацій* : монографія. Київ : Логос. <https://repository.kpi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/78065aff8d33-4d44-8605-54dec8d6cc7b/content>
6. Костюк Софія. (2024). *Діагностика соціальної відповідальності особи: адаптація опитувальника PSR*, 19, 102–115. <https://doi.org/10.30970/PS.2024.19.14>
7. *Соціально - психологічне забезпечення розвитку економічної культури молоді в період післявоєнного відновлення країни* : методичні рекомендації (2024). І. К. Зубіашвілі, О. В. Лавренко, Т. І. Мельничук / Ред. О. В. Лавренко. Київ : Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України. <https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/742916>
8. Москаленко В. (2013). *Соціалізація особистості* : монографія. Київ : Фенікс.

9. Підбуцька, Н. В. (2016). *Психологічні особливості структури мотиваційної сфери студентів технічних спеціальностей*. <https://repository.kpi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/785aff8d33-4d44-8605-54dec8d6cc7b/content>
10. Audretsch, D. (2004). Sustaining innovation and growth: Public policy support for entrepreneurship. *Industry and Innovation*, 11 (3), 167–91. [https://doi.org/10.1080/1366271042000DOI:10.1016/S0883-9026\(99\)00041-5.265366](https://doi.org/10.1080/1366271042000DOI:10.1016/S0883-9026(99)00041-5.265366)
11. Csikszentmihalyi, M. (2013). *Creativity: Flow and the Psychology of Discovery and Invention*. New York, USA: HarperCollins Pub.
12. Davey, T., Plewa, C. & Struwig, M. (2011). Entrepreneurship perceptions and career intentions of international students, *Education & Training*, 53, 335-352 doi:10.1108/004009111111147677
13. Daniel, A. D. (2016). Fostering an entrepreneurial mindset by using a design thinking approach in entrepreneurship education. *Industry and Higher Education*, 30 (3), 215–223. <https://doi.org/10.1177/0950422216653195>
14. Fiet J. O. (2001). The theoretical side of teaching entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 16 (1), 1–24. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(99\)00041-5](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(99)00041-5)
15. Raven, J., & Gallon, L. (2010). Conceptualising, Mapping, and Measuring Social Forces. *Journal of Sociocybernetics*. 8, 73-110. http://www.unizar.es/sociocybernetics/Journal/journal_1_2_2010_1.pdf

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

Тетяна Мельничук

У розділі проаналізовано технологічний підхід як концептуальну основу психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді. Встановлено, що застосування технологічного підходу забезпечує цілісність, системність, поетапність і керованість процесу розвитку підприємницької компетентності, дозволяючи інтегрувати психологічні, соціально-психологічні та освітні механізми в єдину технологію розвитку особистості. Обґрунтовано, що технологізація психологічного забезпечення створює можливість не лише цілеспрямовано формувати окремі підприємницькі компетентності, а й забезпечувати їх комплексний розвиток відповідно до сучасних суспільних та економічних викликів.

Розкрито науково-практичний потенціал технологічного підходу до розвитку підприємницької компетентності особистості, що ґрунтується на

системному поєднанні цілей, принципів, методів, психологічних механізмів та засобів розвитку особистості. Обґрунтовано необхідність технологізації процесу формування підприємницької компетентності як умови забезпечення його результативності, відтворюваності та практичної реалізації в освітньому просторі. Визначено, що технологічний підхід створює підґрунтя для побудови ефективної системи психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді.

Розкрито сутність резилієнтного підходу як важливої психологічної основи розвитку підприємницької компетентності молоді в умовах воєнного часу та економічного відродження України. Доведено, що розвиток резилієнтності сприяє формуванню психологічної готовності молоді до діяльності в умовах невизначеності, ризику та соціально-економічних змін, забезпечуючи розвиток адаптивності, самоефективності, відповідальності, здатності до конструктивного прийняття рішень, мобілізації ресурсів та реалізації підприємницьких ініціатив. Важливим результатом теоретичного узагальнення стало введення до наукового обігу нового поняття «резилієнтна підприємницька трансформація», яке визначено як процес психологічного перетворення досвіду труднощів, кризових ситуацій, невизначеності та соціальних викликів у ресурс розвитку підприємницької компетентності, підприємницької активності та готовності особистості до реалізації власних ініціатив. Запропоноване поняття розширює наукові уявлення про взаємозв'язок психології резилієнтності та психології підприємництва, підкреслюючи трансформаційний потенціал особистості в умовах суспільних криз і післявоєнного відновлення України.

Сформовано концептуальне бачення структурно-цільової технології психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді як цілісної багаторівневої системи, що інтегрує психологічні умови, принципи, механізми, компоненти, методи, форми та засоби розвитку особистості. Виокремлено її структурні компоненти, які забезпечують взаємозв'язок цільового, змістовного, технологічного та оціночно-результативного напрямів психологічного забезпечення, спрямованих на розвиток мотиваційно-ціннісної,

когнітивної, емоційно-вольової, комунікативної та діяльнісної сфер суб'єкта підприємництва. Запропонована структура технології забезпечує комплексний розвиток підприємницької компетентності молоді та створює умови для формування її психологічної готовності до підприємницької діяльності.

Підтверджено, що ефективність розвитку підприємницької компетентності молоді визначається комплексним поєднанням технологічного та резилієнтного підходів, які взаємодоповнюють один одного та забезпечують не лише набуття підприємницьких знань, умінь і навичок, а й розвиток особистісних ресурсів, підприємницького мислення, ініціативності, креативності, відповідальності, комунікативної компетентності, готовності до співпраці та конструктивної взаємодії. Обґрунтовано, що психологічне забезпечення розвитку підприємницької компетентності має реалізовуватися як безперервний процес особистісного розвитку, орієнтований на формування готовності молоді до професійної самореалізації, інноваційної діяльності та активної участі у процесах економічного відродження держави.

Отже, результати розділу засвідчують, що технологічний підхід виступає методологічною основою побудови сучасної системи психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді. Запропонована концепція поєднує технологічний, резилієнтний та компетентнісний підходи, інтегрує сучасні психотехнології, психологічні механізми та структурні компоненти розвитку особистості й створює наукове підґрунтя для формування підприємницької компетентності як важливого ресурсу особистісного, професійного та соціально-економічного розвитку молоді в умовах післявоєнного відновлення України.

РОЗДІЛ 3. ТЕХНОЛОГІЯ ПСИХОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МОЛОДІ

3.1. ПРОЦЕСУАЛЬНИЙ ПЛАН ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МОЛОДІ

Наталія Дембицька

Згідно з розроблюваною технологією, в процесуальному плані забезпечення розвитку підприємницької компетентності послідовно розгортається у кілька етапів.

На *діагностично-планувальному етапі* здійснюється діагностування рівня сформованості та особливостей прояву окремих компетенцій, на основі чого здійснюється прогнозування їх розвитку і планування бажаних соціалізуючих впливів, розробка програм розвитку компетенцій.

На *мотивувально-розвивальному етапі* відбувається організація соціалізуючого впливу в ході практикування особистістю нових методів/способів генерування цінних ідей (чи-то застосування ресурсів, чи-то реалізації підприємницьких ініціатив). Звісно, *що* поінформованішими і вмотивованішими є соціалізанти, *то* виразнішими будуть розвивальні ефекти.

Наступним здійснюється аналіз результатів та підведення підсумків (*аналітичний етап*).

Розглянемо детальніше процесуальну складову технології психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді.

Діагностично-планувальний етап. В індивідуальних чи групових суб'єктів соціалізуючого впливу проводиться діагностика і оцінювання показників підприємницької компетентності загалом або покомпетентнісно (за реалізації окремих змістових блоків).

Так, загалом діагностуються показники: 1) *морально-ціннісних компонентів компетентності* – система ціннісних орієнтацій підприємця, уявлення про належну поведінку з іншими суб'єктами підприємництва (клієнтами, партнерами, постачальниками); 2) особливості *когнітивно-*

афективних компонентів – складові загальної схильності до підприємництва, обізнаність в контурі управління проектом, аналізуються особливості емоційного інтелекту, ставлення молоді до економічних явищ; 3) особливості *діяльнісно-практичних компонентів* – провідні мотиви підприємницької діяльності, провідні копінг-стратегії, уміння працювати в команді, організаційно-комунікативні якості (табл.3.1).

Таблиця 3.1

Суть діагностично-планувального етапу розвитку підприємницьких компетенцій, згідно зі змістовими блоками

Функціональні компоненти	Змістові блоки компетентності		
	Генерування економічно цінних ідей	Актуалізація ресурсів	Здійснення інноваційної діяльності
Морально-ціннісний	<i>Діагностується:</i> орієнтація на цінність для споживачів. <i>Оцінюється:</i> наскільки впевнені, що можете запропонувати те, що «є в попиті» і прислужиться комусь?	<i>Діагностується:</i> ціннісне ставлення до власних внутрішніх (психологічних) та зовнішніх (трудових, матеріальних, духовних, соціально-психологічних) ресурсів; готовність до етичного та відповідального використання капіталу. <i>Оцінюється:</i> Наскільки ви впевнені, що володієте достатнім особистісним потенціалом? Наскільки готові ви інвестувати його у створення економічно корисного продукту? Наскільки ви впевнені, що володієте достатнім матеріальним потенціалом для впровадження розроблених ідей, і чи готові ви інвестувати його у створення суспільно корисного продукту?	<i>Діагностується:</i> орієнтація на інноваційність як базову цінність розвитку проекту/справи; готовність до виправданого ризику та сприйняття невдач як цінного досвіду. <i>Оцінюється:</i> Наскільки ви готові виходити за межі звичних шаблонів ринку та ризикувати заради впровадження принципово нових рішень? <i>За усіма питаннями шкала оцінювання – від 1 до 5 балів, де 1 бал означає цілковиту неготовність/незпевненість, 5 балів – цілковиту готовність)</i>

Когнітивно-афективний	<i>Діагностується:</i> перелік ідей, які вважаєте корисними і ефективними сьогодні для розвитку власної справи/для задоволення потреб споживачів послуг/товарів <i>Оцінюється:</i> що саме «є в попиті» і прислужиться споживачам?	<i>Діагностується:</i> рівень усвідомлення структури власних ресурсів (знання, навички, зв'язки, фінанси); емоційне ставлення до дефіциту чи профіциту певних ресурсів (наявність синдрому самозванця, тривожність або, навпаки, оптимізм). <i>Оцінюється:</i> Які саме ресурси (особистісні, професійні, фінансові) ви бачите ключовими для старту проекту/справи? Які емоції у вас викликає необхідність їх залучення?	<i>Діагностується:</i> розуміння сутності інноваційного процесу та алгоритмів його реалізації; здатність долати когнітивний дисонанс в умовах невизначеності. <i>Оцінюється:</i> Що саме у вашій діяльності може стати інноваційним (технологія, підхід, сервіс). За якою схемою/алгоритмом діятимете для реалізації розроблених ідей? <i>Оцінювання відповідей:</i> наявність/відсутність і кількість відповідей
Діяльнісно-практичний	<i>Діагностується:</i> уміння виявляти можливості, креативність, уміння генерувати, обґрунтовувати і оцінювати ідеї	<i>Діагностується:</i> уміння проводити інвентаризацію наявних активів; навички мобілізації, розподілу, оптимізації обмежених матеріальних/трудових ресурсів в умовах старту; уміння адекватно оцінити рівень самоефективності, вмотивованості, фінансової грамотності, здатності насадити інших на виконання проекту	<i>Діагностується:</i> здатність до впровадження змін, уміння проявляти ініціативу, планувати проєкт та управляти ним від діагностики до оцінки результатів, уміння приймати рішення в умовах невизначеності, співпрацювати з іншими особами, спиратись на досвід <i>Оцінювання компетенцій:</i> наявність/відсутність і кількість правильно виконаних завдань, кількість помилок, витрачений на це час.

Кожен окремий змістовий блок теж має починатись з діагностичних процедур, аби наприкінці розвивального етапу була можливість оцінити

ефективність соціалізуючого впливу. У цьому випадку такі процедури мають бути пов'язані з вивченням конкретних умінь в генеруванні ідей, пошуку ресурсів для їх впровадження та знання конкретних практик.

Діагностика становлення усіх складових економічної соціалізації молоді, з одного боку, відкриває можливості для оцінювання особливостей розвитку її підприємницької компетентності. З іншого боку, дозволяє виділити ключові проблемні зони у її формуванні, на яких психологи доцільно сконцентрувати особливу увагу і щодо оптимізації яких розроблятимуться плани соціалізуючого впливу. Мало того, результати діагностики мають обговорюватись з учасниками навчання як проблематизуючий їх момент, що вмотивовує працювати над змінами на основному етапі навчання.

Планувальна складова. На основі співставлення виявленого рівня економічної культури досліджуваних з нормативним, закономірно притаманним даній віковій категорії молоді, намічаються бажані кінцеві результати соціалізуючого впливу для учасників навчання.

Мотивувально-розвивальний етап включає конкретні заходи по реалізації планів соціалізуючого впливу, розвивальних практик, що сприяють розвитку підприємницьких компетенцій молоді (табл. 3.2).

Аналітичний етап. Це заключний етап розвитку підприємницької компетентності, яким передбачено констатацію і усвідомлення учасниками навчання соціалізуючих ефектів, оцінка успішності впливу/змін в компетенціях та, відповідно, підведення підсумків. Виходячи зі сказаного вище щодо показників, за якими може оцінюватись соціалізуючий ефект, намітимо наступні критерії успішності психологічного забезпечення економічної соціалізації молоді: інтраіндивідні критерії як сформованість окремих компетенцій, їх блоків та компетентності загалом; інтеріндивідні критерії як констатація змін в просторі підприємницької діяльності особистості.

Суть мотивувально-розвивального етапу розвитку підприємницьких компетенцій, згідно зі змістовими блоками

Функціональні компоненти	Змістові блоки компетентності		
	Генерування економічно цінних ідей	Актуалізація ресурсів	Здійснення інноваційної діяльності
Морально-ціннісний	<i>Розвивається:</i> орієнтація на цінність для споживачів. <i>Фокус уваги:</i> міра впевненості в користі розроблених вами ідей для споживачів. <i>Форми реалізації:</i> індивідуальні звіти/анкети/щоденник, групові шеринги після практик.	<i>Розвивається:</i> екологічне та відповідальне ставлення до особистісного психологічного потенціалу та залученого капіталу; усвідомлення ресурсу як інструменту соціально-економічних зрушень. <i>Фокус уваги:</i> міра готовності інвестувати персональний час, знання та репутацію у проекти; подолання психологічного бар'єру «страху втрати» початкових вкладень. <i>Форми реалізації:</i> рефлексивні есе, групові дискусії, побудова особистої ціннісної карти підприємця.	<i>Розвивається:</i> проактивна орієнтація на інноваційні зміни як філософію бізнесу; легітимізація ризику та помилок як невід'ємної складової розвитку. <i>Фокус уваги:</i> рівень толерантності до невизначеності; готовність відмовитися від типових, але застарілих стратегій поведінки на користь інноваційних/експериментальних. <i>Форми реалізації:</i> дебати щодо переваг і недоліків традиційних та інноваційних способів дій, групові шеринги після розбору кейсів реального кризового досвіду.

Когнітивно-афективний	<i>Розвивається:</i> банк ідей, проєктів, напрямів діяльності/розвитку справи; уміння бачити можливості, обізнаність в фасилітації індивідуального і групового мозкового штурму, <i>Фокус уваги:</i> унікальність напрацьованих ідей, задоволення автора, <i>Форми реалізації:</i> індивідуальні звіти/анкети/щоденники, групові шеринги після практик	<i>Розвивається:</i> інтегральне бачення структури власних активів; здатність диференціювати внутрішні (психологічні) та зовнішні (матеріальні, соціально-психологічні) ресурси; емоційна стійкість в умовах первинного дефіциту. <i>Фокус уваги:</i> суб'єктивне відчуття самоефективності та впевненості у спроможності залучити відсутній капітал (краудфандинг, нетворкінг). <i>Форми реалізації:</i> ведення індивідуальних щоденників ресурсного балансу, психологічні прийоми подолання синдрому самозванця, інтерактивні карти зв'язків.	<i>Розвивається:</i> системне розуміння архітекtonіки впровадження інновації у виробництво (реалізації проєкту); обізнаність у методологіях гнучкого управління (Agile, Scrum, Lean Startup); усвідомлення тілесних і емоційних маркерів успіху/неуспіху від впровадження новації. <i>Фокус уваги:</i> подолання психологічної інерції мислення та когнітивного опору змінам. <i>Форми реалізації:</i> розробка індивідуальних та групових інтелект-карт (Mind Maps), фасилітовані сесії дизайн-мислення, складання щотижневих планерів.
Діяльнісно-практичний	<i>Розвиваються:</i> уміння виявляти можливості, креативність, уміння генерувати, обґрунтовувати і оцінювати ідеї, навички SWOT-аналізу ідей/проєктів, фасилітативні уміння.	<i>Розвиваються:</i> уміння стратегічного та тактичного планування ресурсів; уміння проводити аудит матеріальних і нематеріальних активів; технології тайм-менеджменту та делегування; навички фандрейзингу. <i>Фокус уваги:</i> оптимізація та мобілізація наявного мінімуму ресурсів для створення першого життєздатного продукту. <i>Форми реалізації:</i> практичні симуляційні ігри, розробка матриць розподілу обов'язків у команді, захист міні-планів залучення інвестицій.	<i>Розвиваються:</i> уміння трансформувати креативний замисел у працюючу бізнес-модель; навички швидкого прототипування та тестування гіпотез; інструменти управління ризиками. <i>Фокус уваги:</i> здатність до гнучкої зміни курсу (півоту) на основі зворотного зв'язку від споживача. <i>Форми реалізації:</i> групові вправи з побудови шаблону бізнес-моделі, ігри-симуляції виходу на ринок.

Заходи по психологічному забезпеченню підприємницької соціалізації молоді також мають диференціюватись згідно з віковою стадією процесу економічної соціалізації. Економічне практикування на цих стадіях має свою специфіку, що має втілюватись у відповідних моделях психологічного забезпечення процесу цілеспрямованого розвитку підприємницької компетентності молоді людини.

3.2. ПСИХОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ КОМПЕТЕНЦІЙ У ГЕНЕРАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ІДЕЙ

Ірина Зубіашвілі

На сучасному етапі розвитку суспільства інтенсивно розвивається ідея психологічного забезпечення суб'єктів освітнього процесу, що виникла у рамках проблеми надання ефективної кваліфікованої психологічної допомоги.

Процес психологічного забезпечення розвитку підприємницьких компетенцій є принципово важливим з погляду вміння здійснювати економічний вибір, підвищення конкурентоздатності в умовах ринку і адаптації в умовах, що характеризуються високою мірою невизначеності та ризику.

Аспект психологічного забезпечення розвитку підприємницьких компетенцій молоді є недостатньо розробленим в науці. Відомо, що молода людина стикається з особливими проблемами: перехід до дорослого життя, вибір професії, формування ціннісних орієнтацій. Це визначає не лише особливу важливість, а й специфіку формування компетенцій особистості в освітніх закладах. Однак досі недостатньо досліджуваними є особливості та можливості соціалізуючого потенціалу закладів вищої та середньої освіти, що потребує розробки проблеми психологічного забезпечення розвитку підприємницьких компетенцій молоді, зокрема, учнів та студентів.

Теоретико-методологічну базу дослідження склали фундаментальні дослідження в галузі зарубіжної філософії, психології, що обґрунтовують положення про діалектичну взаємодію особистості й соціального середовища, соціальної природи діяльності людини, формування системи цінностей в

процесі соціалізації, соціальної функції освіти (М. Вебер, 2013; Е. Гідденс, 2000; Е. Дюркгейм, 1993; Т. Парсонс, 1975 та ін.); дослідження вчених в галузі економічної психології (Л. Карамушка і Н. Худякова, 2011; О. Креденцер, 2019; В. Москаленко, 2013; І. Гой і Т. Смелянська, 2013), які розглянули проблеми ефективності поведінки людини у виробничій, споживчій та інших сферах діяльності; теоретико-методологічні дослідження проблем економічної освіти й виховання (Н. Побірченко, 2013 та ін.), що розкривають основи педагогічної діяльності з підвищення рівня економічної підготовки молоді, починаючи із загальноосвітньої школи; концепції соціально-психологічної діяльності, що тісно пов'язані з такими галузями, як практична, прикладна, соціальна психологія, психологія праці і зумовлені проникненням психологічної теорії та практики в усі сфери суспільного життя. Цей напрям успішно розвивається завдяки дослідженням вітчизняних авторів (Н. Дембицька, 2020; Г. Ложкін, 2007; Н. Кривоконь, 2015 та ін.). Вченими виокремлено певні етапи, функції та рівні соціально-психологічного забезпечення, розроблено його концепції, програми і моделі для різних видів діяльності.

Розглянемо структуру освітнього середовища як чинника психологічного забезпечення розвитку підприємницьких компетенцій старшокласників і студентів. Важливою частиною роботи із забезпечення компетенцій молоді стає створення такого освітнього середовища, яке дає змогу функціонувати закладу освіти як особливому соціокультурному центру, де безпосередньо в міжособистісних контактах учителів (викладачів), психолога, учнів і студентів, окрім економічних знань та умінь, передаються світогляд, цінності та настанови. Освітнє середовище (середовище освіти), за визначенням В. Москаленко (2012), включає в себе систему впливів та умов формування особистості за певним зразком, а також можливостей для її розвитку в соціальному просторово-предметному оточенні.

Отже, освітнє середовище навчального закладу – це система суспільних, матеріальних чинників, що забезпечують економічну соціалізацію (зокрема, розвиток підприємницьких компетенцій), самореалізацію суб'єкта освітнього процесу та виконує такі функції, як економічна соціалізація та економічне

виховання, що спрямовані на формування у школярів і студентів ціннісного ставлення до світу економіки, економічної культури (зокрема, підприємницької культури), довкілля, позиціонування себе в цьому світі, самореалізацію в професії та науці. Це важливо враховувати при виявленні соціалізуючого потенціалу освітнього середовища навчальних закладів.

Освітнє середовище організує процес спрямованої та стихійної соціалізації одночасно та є провідним джерелом інформаційного забезпечення для учнів та студентів, оскільки в ньому сконцентровано спілкування з дорослими – викладачами і однолітками. Відповідно відбувається двоканальний обмін соціальним досвідом, передача знань, умінь, навичок, культури, формування певного стереотипу або моделі поведінки учнівської та студентської молоді.

Оскільки освітнє середовище базується на міжособистісних взаєминах і педагогічних взаємодіях, то це повинно приводити до змін соціально-психологічних характеристик середовища – до його гуманізації, підвищення безпеки, адаптивності, валеологічності, розвивального характеру (Жога, 2021).

За своїм змістом освітнє середовище складається з *просторово-предметного, організаційно-технологічного та соціального компонентів*. Ефективність процесу економічної соціалізації, який відбувається в освітньому середовищі, залежить від організації компонентів цього середовища.

Предметне середовище навчального закладу передбачає наявність відповідного обладнання, мультимедійних засобів, які дозволяють учням, студентам, викладачам і психологу творчо освоювати світ економіки та фінансів, використовувати інформаційні ресурси, забезпечити міжпредметні зв'язки. Крім того, предметне середовище повинно наочно (стенди, сайти) демонструвати учням та студентам значення інформації, яку вони отримують, стан наукових досліджень для того, щоб забезпечити функцію фінансово-економічного виховання в навчальному закладі.

В *організаційно-технологічний компонент* входить зміст освітнього процесу, форми та способи організації навчання учнів (студентів), психолого-педагогічна діяльність педагогічного колективу та психолога.

Соціальний компонент освітнього середовища передбачає активну участь суб'єктів освітньої діяльності (педагогічного колективу, психолога) в організації та управлінні освітнім процесом з метою підготовки конкурентоздатної особистості, яка володіє високими адаптивними якостями та мобільністю. У сучасних умовах роль соціального компонента освітнього середовища зростає, оскільки, на наш погляд, процес економічної соціалізації сучасної молоді супроводжується суперечливими тенденціями.

З одного боку, сучасна молодь має більше можливостей знайти застосування своїм знанням та здібностям, раніше починати реалізацію своєї економічної активності (наприклад, участь у сімейному бізнесі та навіть організація своєї справи), адаптуватися до ринкових умов господарювання, отримати деяку фінансову незалежність від батьків. З іншого боку, стихійна економічна соціалізація не завжди позитивно впливає на молодь, особливо коли в період трансформації суспільства відбувається руйнування, гіпертрофування поглядів та принципів особистості, яка формується. Молоді люди починають орієнтуватися на споживацтво, на цінності особистої успішності за будь-яку ціну. Саме тому зростає роль значущості навчального закладу як соціального інституту, який забезпечує цілеспрямовану економічну соціалізацію учнівської (студентської) молоді через взаємодію та співробітництво в освітньому процесі учнів (студентів), викладачів та психолога.

Отже, соціалізуючий потенціал освітнього середовища в рамках вирішення завдань психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності особистості реалізується через:

- використання традицій та позитивного досвіду, накопиченого колективом навчального закладу з формування у школярів, студентів знань, умінь, компетенцій, якостей особистості, що орієнтовані на умови функціонування ринкової системи;
- освітні технології, форми, методи навчання (кейс-технології, метод проєктування, креативні практики. тренінги, ігрові технології), спрямовані на розвиток у студентів та школярів економічного мислення, освоєння нових соціальних і економічних ролей (фахівця, дослідника,

виробника, інвестора тощо);

- зміст, методи, організаційні форми виховання, ґрунтованих на етико-моральних нормах в економічній поведінці та формування соціальної відповідальності майбутнього фахівця;
- психолого-педагогічну діяльність педагогічного колективу, яка сприяє самоактуалізації особистості та становленню навчального закладу як агента соціалізації.

- На наш погляд, виявлення можливостей соціалізуючого потенціалу навчального закладу передбачає:

- вивчення позитивного досвіду, накопиченого іншими навчальними закладами зі створення ефективної системи економічної підготовки підростаючого покоління;
- пошук нових форм та спрямувань економічної соціалізації в рамках особистісно-орієнтованого, аксіологічного, діяльнісного та компетентнісного підходів в освітньому процесі.

Новий стиль життя всього суспільства вимагає від випускників закладів вищої освіти (ЗВО) більшої самостійності, відповідальності та нестандартного погляду на завдання чи ситуацію, зумовлену нестабільністю економічної обстановки, умовами ринку праці, що швидко змінюються, воєнним станом у країні. Щоб відповідати цій реальності, потрібна особистість, здатна до креативності.

З одного боку, сучасний випускник ЗВО повинен мати сформовані професійні компетенції, вміти адекватно і раціонально аналізувати дані, легко адаптуватися в будь-якій суспільній чи економічній системі, розуміючи, що запас знань, що є сьогодні, не буде достатнім завтра. З іншого боку, потрібно приділити особливу увагу розвитку креативності студентів, для чого слід сформувати у майбутнього спеціаліста інтелектуально-креативні якості (мислення, конструкти тощо) з їх подальшим інтегративним узгодженням з професійними компетенціями.

Ця вимога обумовлена ситуацією, що постійно змінюється на ринку праці, та появою нових зовнішніх або внутрішніх чинників, що впливають на

успішність у професійній діяльності. З'являється необхідність освоєння та вибору альтернативних механізмів вирішення завдань, що потребує розвиненого креативного нестандартного мислення та інтуїції, готовності діяти за межами існуючого досвіду. Зіткнувшись з нестандартними, складними ситуаціями, що характеризуються високою мірою невизначеності, людині доводиться вдаватися до використання евристичних методів і прийомів і таким чином підключати творчі механізми мислення.

У рамках нашого дослідження ми розглядаємо застосування креативних практик для актуалізації потенціалу аудиторної та позааудиторної діяльності як освітнього поля, в якому формуються підприємницькі компетенції майбутніх фахівців в умовах професійної освітньої організації (Нагаєв, 2007).

Поняття потенціалу є центральним об'єктом безлічі сучасних наукових досліджень. Враховуючи своєрідність потенціалу аудиторної та позааудиторної діяльності залежно від її мети та специфікації, у дослідженні розглядаємо її як ресурсне забезпечення для максимальної реалізації функцій освітнього процесу. Потенціал характеризується можливостями, засобами, джерелами, ресурсами, наявними та готовими до активізації, з метою вирішення конкретних освітніх завдань, чинниками та умовами, що сприяють реалізації виховних практик (Радченя, 2016).

Розглянемо цей феномен у рамках аудиторної та позааудиторної діяльності студентів та запропонуємо способи його актуалізації на основі креативних практик. Креативні практики як інструмент формування підприємницької компетентності передбачають побудову навчального процесу з позицій розвитку підприємницьких якостей, а не просто трансляцію певного набору знань умінь та навичок (Нагаєв, 2007).

При ознайомленні студентів з різноманітними (реальними та можливими) ситуаціями підприємницької спрямованості робиться акцент на формуванні прогностичних та креативних якостей особистості. Цей підхід здійснює спрямованість аудиторної діяльності студентів на трансформацію змісту професійних дисциплін у контексті підприємницької діяльності.

Важливою умовою формування підприємницьких компетенцій студентів

є, як ми вже зазначали, використання креативних практик. Наведемо кілька прикладів їх застосування.

Креативна практика Challenge. Учаснику пропонується низка завдань з різним рівнем складності із запланованими освітніми та виховними цілями (розвиток підприємницьких компетенцій).

Особливості – цікава та емоційна дія, обмежений термін та змагальний компонент. Ігровий, спортивний, літературний, фото-, відео-, науковий. Унікальність – можливість використання на занятті та поза заняттями, на практичних заняттях, лабораторних роботах, виробничій та навчальній практиці.

Список челенджів, їх основних ідей та завдань, а також дисциплін, на яких вони можуть з максимальною віддачею служити формуванню підприємницьких компетенцій у студентів, розміщені в Додатку Б.

Практики челенджу є результативними в аудиторній та позааудиторній діяльності.

Наприклад, під час реалізації челенджу *«Дебати»*, проведеного у межах дисципліни «Історія», передбачені такі заходи:

- знайомство зі спеціалізованими музеями та експозиціями, які присвячені розвитку підприємництва, грошей та окремим галузям промисловості. До них відносяться «МІЗЕС МЕМ – Музей підприємництва та грошей» у Львові, Музей Фабрики Івана Левинського, а також численні народні музеї при підприємствах (наприклад, Дніпровського металургійного комбінату);
- включення до змісту заняття з історії розгляду таких тем: історія відомих українських підприємців;
- вивчення (віртуальне) за допомогою інтернет-ресурсів музеїв підприємництва, які розташовані в інших регіонах країни.

Проведення заходу «Дебати» із використанням креативної практики челенджу передбачає також дискусію учасників.

Запитання для обговорення:

- Чому важливо проводити порівняння підприємництва в Україні кінця

19-го – початку 20-го ст. та нинішній?

- Що таке купецьке слово?
- Чим саме уславилися знамениті українські купецькі династії? (Приклади: меценатство, заснування музеїв, будівництво лікарень, навчальних закладів тощо).
- Чи відрізняються сучасні підприємці від підприємців України 19-го – початку 20-го ст. ?
- Чи застосовували креативні підходи купці (які саме?) чи це сучасний тренд та поняття? (Якщо студенти не можуть відповісти, то слід дати їм завдання дізнатися про це).
- Чи всі відомі купці, що походять із забезпечених, заможних сімей, мали гарну освіту?

Технологічна карта реалізації челенджу «Дебати» представлена в таблиці 3.3.

Після закінчення челенджу педагог розповідає про підприємців - меценатів. У XIX ст. в Україні сформувалась потужна плеяда підприємців, які поєднували промисловий розвиток із меценатством. Провідними галузями були цукроваріння, машинобудування та банківська справа. Найвідоміші династії: Терещенки, Симиренки, Яхненки, Харитоненки, а також підприємці Олексій Алчевський та Євген Чикаленко (Дембицька, 2015).

Основні постаті та династії XIX століття.

Симиренки та Яхненки: засновники агропромислової фірми, власники цукрових заводів, пароплавства на Дніпрі. Платон Симиренко був відомий своєю науковою діяльністю та підтримкою культури, фінансував видання «Кобзаря» Тараса Шевченка 1860 року та допомагав українським культурним установам. «Я не раз казав, що коли не матимемо своєї преси, школи або хоча б такого геніального брехуна, як Сенкевич, щоб розбудив у широких колах національну свідомість, то станемо провансальцями», – писав Чикаленко у «Спогадах». Тому він фінансово підтримував редакції української періодики – «Селянин», «Літературно-науковий вісник», «Нова громада», культурні заходи, українських письменників і митців: Михайла Коцюбинського, Лесю Українку,

Технологічна карта реалізації челенджу «Дебати»

Назва	Дебати
Мета	Здобуття знань про історію підприємництва в Україні, про особистісні та ділові якості відомих українських підприємців. Виховання громадянськості та патріотизму у студентів ЗВО
Хід дебатів	У «Дебатах» студенти обмінюються аргументами «ЗА» та «ПРОТИ» щодо поставлених запитань
Основна ідея	Перед студентами ставиться завдання вибрати одну із сторін в суперечливому запитанні, продемонструвати своє сприйняття цієї проблеми, запропонувати ідеї для її вирішення і навести аргументи на захист своєї точки зору
Крок 1	Введення у дебати (Презентація) запитання для дискусії
Крок 2	Вправи на аргументацію. Розділіть студентів на групи. Озвучте групам тему дебатів. Запитання має бути сформульовано так, щоб воно дозволяло учасникам зайняти чітку позицію «за» чи «проти» запропонованої ідеї. Потім кожен групу приєднують до однієї із сторін (уряд і опозиція). Далі студенти повинні знайти якомога більше аргументів на захист своєї ідеї та записати їх ключовими словами. Ці аргументи презентуються іншим групам. Після цього студенти працюють разом, щоб знайти ще більше аргументів. Наприкінці дебатів студенти оцінюють свою групову роботу та роботу партнерів. Потім вони обмінюються думками, рефлексують і доповідають групі про свої успіхи: що було складним в дебатах? які частини дебатів давалися їм легко?
Крок 3	Перед кожним новим обговоренням відбувається формування нових команд.
Крок 4	Здійснюється аналіз успішності роботи кожної команди у ході дебатів
Крок 5	Передбачається можливість продовження обговорення заявленої проблематики на занятті
Крок 6	Самоаналіз

Терещенки (Нікола Терещенко та його нащадки): «цукрові магнати» та меценати, які відіграли ключову роль у розвитку економіки та культури України у другій половині XIX ст. Вони фінансували будівництво шкіл, лікарень та музеїв.

Олексій Алчевський: банкір та промисловець, творець першої фінансово-промислової групи, фундатор міста Алчевськ, купець Харківської

1-ї гільдії. Власник Харківського торговельного банку, засновник гірничих і металургійних підприємств на Луганщині. Ініціатор створення в Харкові «Громади».

Харитоненки (Іван та Павло): найбільші цукрозаводчики, землевласники та доброчинці сер. 19 – поч. 20 ст., меценати, які розбудовували місто Суми.

Євген Чикаленко: землевласник, підприємець, меценат, який фінансував видання українських книг та підтримував культурні ініціативи (відомий висловом про любов до України «до глибини власної кишені»). У 1894 році в Одесі власним коштом видав збірку українських народних пісень. Став членом «Громади», написав низку праць із сільського господарства. Продовжив видання власними коштами українських газет, журналів, книжок у Києві, куди перебрався у 1900 році. У Києві приєднався до «Старої Громади», познайомився з професором історії Володимиром Антоновичем, композитором Миколою Лисенком, статистиком Олександром Русовим, студентом, а згодом ректором Харківського університету Дмитром Багалієм. Разом з ними він працював у «Словниковій комісії», яка видала «Словник української мови» за редакцією Бориса Грінченка.

Ці підприємці не лише створили економічний фундамент, а й активно інвестували у розвиток української культури, освіти та науки, що робить їх ключовими фігурами «золотої доби» українського меценатства.

Зазначимо, що одним з відомих меценатів був український підприємець Нікола Артемійович Терещенко, який народився 14 жовтня 1819 року. У нього було дві головні справи. Перша – виробництво цукру. Друга – благодійність. Накопичення капіталу не було для Ніколи Терещенка самоціллю, цей капітал був спрямований на покращення виробництва та створення умов для ефективної роботи цукрових заводів. Продукція цукрових заводів вирізнялася високою якістю і неодноразово відзначалась медалями та дипломами як на вітчизняних, так і на міжнародних виставках.

Нікола Артемійович активно займався благодійністю. У 1881 році в Києві він відкрив училище для сліпих. У тому же році виділив 23 тис. рублів на будівництво Маріїнського дитячого притулку (в наш час – це Інститут

психології імені Г.С. Костюка НАПН України). У 1885 році він виділив 60 тис. рублів на будівництво нічліжного будинку по вул. Басейній, 16. У зимові морози у цьому будинку розміщувалось до 600 людей. На кошти, виділені Ніколою Терещенком, були побудовані 4-а гімназія (нині Академія транспорту), 5-а гімназія по Великій Васильківській, притулок-училище для глухонімих на Мало -Дорогожицькій вулиці, Троїцький народний будинок (в наш час – це Київський національний академічний театр оперети), Покровська Церква на Солом'янці, собор св. Миколая у Покровському монастирі. Значні кошти він виділив на будівництво Володимирського собору.

Благодійність і суспільна діяльність Ніколи Артемійовича не були непомітними для його сучасників. Більшість з них були в захваті від його діяльності. В останні роки свого життя він отримав ранг таємного радника, що відповідало військовому званню генерал-лейтенанта. У 1892 році Н. Терещенку було присвоєно звання почесного громадянина міста Києва, а до його 80-річчя вул. Олексіївська була перейменована у Терещенківську.

Всього, чого досягнув Нікола Терещенко за все своє життя, – капітал та становище в суспільстві – було результатом його незвичайної енергії, міцного характеру, великої працездатності, а не просто везіння. У будь-яку справу, якою він займався, він вкладав частинку своєї душі.

Сучасним підприємцям є у кого вчитись, брати приклад – багатства замало, необхідна щедро, небайдужа душа, яка здатна на милосердя.

Нікола Артемійович був великим знавцем мистецтва. Збирати художню колекцію йому допомагали брат Федір, син Іван та доньки Ольга і Варвара – колекціонери, меценати. Художню колекцію сім'ї Терещенків демонструють у Київських музеях – Національному музеї Тараса Шевченка, Національному музеї «Київська картинна галерея», які знаходяться у будинках, що належали сім'ї Терещенків.

Висновок, до якого доходять студенти після закінчення заняття із застосуванням технології членджу «Дебати», – підприємці у будь-якому історичному відрізку часу можуть і мають бути патріотами своєї Батьківщини.

Приклад технології членджу «Герой». Цей захід потребує

попередньої підготовки та базується на міждисциплінарному підході. На заняттях з історії, літератури, права, педагоги розповідають про героїв, людей, які жертвували собою заради інших – лікарі, вчені, спортсмени, юристи, письменники, історики, військові та ін. (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Технологічна карта челенджу «Герой»

Педагог	Студент
Підготовчий етап	
Консультування	Після інтерв'ю саморефлексія: - Чи всі відповіді, які я записав, співвідносяться із поставленими запитаннями? - Наскільки просто і зрозуміло я зафіксував те, що він/вона сказав (а)? - Чи можу я коротко і виразно узагальнити те, що почув? (Пишіть коротко, зрозуміло)
У кожного з нас є свої герої – люди, які є для нас взірцями, прикладами. Студенти повинні визначити, хто такий герой, якими якостями та здібностями він володіє. Вивчити, дізнатися про таланти своїх героїв. Провести інтерв'ю з людиною, яка реалізувала свою ідею. Студенти, долаючи власні сумніви, боязкість, повинні довіряти собі у прагненні наблизитися до свого героя. Студент погоджує кандидатуру із наставником	Потрібно отримати відповіді на такі запитання (вказівка: питання обговорюються заздалегідь з учителем (викладачем). Запитання 1, 3 та 4 обов'язкові): 1. Якою є ідея особи/фірми або організації? 2. Хто (особа, група осіб) стоїть за цією ідеєю? 3. У чому полягає користь для клієнтів? 4. Як реалізується бізнес-ідея? 5. Які події сприяли успіху, які зазнали поразок? 6. Які конкурентні переваги полягають у ідеї на цей момент?

Організація проведення презентації	Оформлення презентації, її демонстрація. Рефлексія на презентацію: - Наскільки добре ви володієте своєю презентацією? - Ви говорите вільно чи читаєте з аркуша? - Чи використовуєте ви свої нотатки? - Вас було добре чути іншим? - Ви переконливі? Аудиторії було цікаво? - Чи використовували ви візуальні засоби?
Оцінка проведеної презентації	Листок самооцінки

Після презентації за фактом проходження практики студентам пропонується оцінити себе за допомогою заповнення «Листка самооцінки», представленого в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Робочий листок «Самооцінка»

Оцініть себе самі та обведіть відповідні смайлики!

Я краще розумію життя та секрет успіху людини, яка реалізувала ідею	☺	☺☺	☺☺☺
Тепер я краще розумію, як розвивати та реалізовувати ідею	☺	☺☺	☺☺☺
Я маю більше інформації про те, як заснувати фірму, підприємство	☺	☺☺	☺☺☺
Я з успіхом можу провести інтерв'ю та узагальнити результати	☺	☺☺	☺☺☺
Я можу узагальнити інформацію, обробити її та подати публіці	☺	☺☺	☺☺☺
Я можу взяти відповідальність за виконання завдання	☺	☺☺	☺☺☺
Я розумію, що всі люди мають різні кар'єрні можливості	☺	☺☺	☺☺☺
Я можу працювати з іншими людьми та максимально використовувати свої вміння	☺	☺☺	☺☺☺

Я знаходжу спільну мову з іншими людьми, вмію добре спілкуватися.	©	©©	©©©
---	---	----	-----

Узагальнення самоаналізу, рефлексії

1. Після виконання цього завдання ви тією чи іншою мірою мотивовані стати підприємцем? Чому?

2. Чи відчуваєте ви готовність розвивати свою бізнес-ідею? Чому «так» або чому «ні»?

3. На вашу думку, якщо ви ще не готові, то що вам треба ще знати, щоб розвивати свою бізнес-ідею?

4. Якби у вас була можливість, то ви провели б ще інтерв'ю з іншими підприємцями? Чому «так» або чому «ні»?

У рамках наступного етапу формування підприємницької компетентності розвиваємо креативну складову як найважливішу якість не лише майбутніх бізнесменів, а й сучасних людей, які живуть у світі, що характеризується своєю мінливістю.

Запитання в рамках спілкування зі студентами перед проведенням челенджу **«Арт-переробка вторинної сировини»**: Чи мали підприємці кінця 19-го – поч. 20-го ст. креативний підхід до бізнесу (приклади)? Що таке креативний підхід? Як ви його розумієте? Навіщо він потрібен у бізнесі?

Челендж за креативним підходом «Арт-переробка вторинної сировини» можна інтегрувати в робочий процес на всіх заняттях – від історії до економіки.

Мета – розглянути вторинне використання сировини, як продукту для арт-переробки, тобто креативної переробки, що підвищує його значущість. Це непросте завдання – підвищити значущість непотрібних речей, збільшити цінність продуктів, які можна створити з них. Студенти створюють із порожніх пластикових пляшок, старих ящиків для фруктів, скляних пляшок та ін. предмети інтер'єру. Апсайклінг чи арт-переробка потребує прояву індивідуальності, розуміння значущості захисту довкілля, а також іншого підходу до цінностей (табл. 3.6).

Технологічна карта челенджу «Арт-переробка вторинної речовини»

Педагог	Студент
Якості, що розвиваються студентами: - При виконанні завдань студент має бути готовим зіткнутися з конкуренцією. - Може розробляти відповідні адекватні ідеї, а також наводити аргументи на користь втілення їх. - Може бачити можливості та використати свої шанси. -Може працювати з іншими, використовуючи індивідуальні здібності, вміння та підхоплюючи ініціативу, щоб переконати у процесах прийняття рішення Якості, що розвиваються студентами: - При виконанні завдань студент має бути готовим зіткнутися з конкуренцією. - Може розробляти відповідні адекватні ідеї, а також наводити аргументи на користь втілення їх. - Може бачити можливості та використати свої шанси. - -Може працювати з іншими, використовуючи індивідуальні здібності, вміння та підхоплюючи ініціативу, щоб переконати у процесах прийняття рішення. - За допомогою ідей хоче зробити свій внесок в орієнтовану на майбутнє екологічну та соціально значущу діяльність у сфері економіки та соціального життя, при дбайливому ставленні до цих сфер. Робота в маленьких групах: 1. Розробка продукту із певних ресурсів 2. Рефлексія стосовно питання – сміття-цінність Презентація – реклама продукту -За три тижні до проведення челенджу сказати студентам, щоб вони почали збирати потрібний матеріал, наприклад, порожні пластикові пляшки, предмети галантереї тощо - Необхідні матеріали: наприклад, ножиці, клей, нитки, клейка стрічка, кольоровий папір, фарби та пензлі ... -Доступ в Інтернет, якщо немає своїх ідей. Фотоапарат, мобільний телефон, щоб зробити фото або невеликий фільм	1. Подумайте, який предмет домашнього вжитку, предмет мистецтва ви можете зробити з порожніх пластикових пляшок. Запишіть ідеї чи зробіть власний ескіз! Порівняйте свої ідеї з ідеями інших. Чи були в інших людей схожі ідеї? 2. Які ідеї вам подобаються? Ніякі? Тоді пошукайте разом ідеї в Інтернеті! Зробіть ваш об'єкт. Сфотографуйте ваш об'єкт 3. Зробіть презентацію та проаналізуйте цінність вашого об'єкту. Розробіть на одну сторінку рекламу вашого об'єкту, наприклад, для журналу. Презентуйте групі ваш об'єкт і вашу рекламу. 4. Сформулюйте за допомогою запитань зворотний зв'язок, відгук. Зверніть увагу на те, щоб ваші зауваження стосовно чужих презентацій не носили образливий характер, а критика була конструктивною. -Які нематеріальні цінності можна назвати (наприклад, сім'я, друзі, почуття, кохання, взаємини, молодість, любов до Батьківщини, мир, віра, честь)? -Яка, на вашу думку, матеріальна вартість об'єкту? -Для кого він може бути цінністю? -Як ви думаєте, навіщо людям буде потрібен ваш об'єкт?

Студентам пропонується оцінити себе за допомогою заповнення «Листка самооцінки», представленого в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Робочий листок «Самооцінка»

Оцініть себе

1. Я вмію «переробляти» сміття, плануючи щось нове, роблячи щось нове. У мене з'являються творчі ідеї для вирішення проблем та розпізнавання шансів на ринку праці та у суспільстві	©	©©	©©©
2. Я вмію створювати рекламний плакат для мого продукту, вмію його презентувати	©	©©	©©©
3. Я можу описати мій новий об'єкт та пояснити його функції, а також розповісти, як я розвивав свою ідею	©	©©	©©©
4. Під час презентації я говорю чітко, повільно, голосно, щоб мене розуміли. Я ставив запитання	©	©©	©©©
5. Я можу виконувати прості завдання, мені важливо довести справу до кінця. Я можу планувати цілі та уявляти процес прийняття рішень	©	©©	©©©
6. Я можу працювати разом з іншими, розподіляти відповідальність та вирішувати можливі проблеми	©	©©	©©©
7. Я можу з доступних речей зробити щось цінне (наприклад, з речей, позбавлених на перший погляд цінності)	©	©©	©©©
8. Я можу складати прості плани та розумію обмеженість ресурсів	©	©©	©©©
9. Я маю уявлення про економічні та соціальні проблеми, а також думаю про те, який внесок можу зробити у життя суспільства	©	©©	©©©

Крім створення нового продукту в рамках челенджу «Арт-переробка вторинної сировини», студенти здійснюють самооцінку та оцінку інших отриманих студентами продуктів. Вироби, придумані студентами, можуть бути такими: ялинкові іграшки, гірлянди, підставки для олівців, намисто, світильники, дизайнерські інсталяції, квіти, вази, годівниці для птахів тощо.

Отже, показано можливість інтеграції підприємницьких знань у зміст професійної підготовки студентів на основі використання контекстного

підходу, що відкриває великі можливості для входження у творчий процес конструювання власних знань та вбудовування їх у підприємницьку компетенцію як на заняттях, так і в позааудиторній діяльності.

Виявлено значні можливості креативних технологій у формуванні всіх структурних компонентів підприємницької компетентності студентів, наведено приклади їх використання та ефективності.

Наше дослідження не вичерпує всіх аспектів цієї проблеми. Перспективними є пошук можливостей удосконалення якості підготовки викладачів в умовах цифровізації, продуктивна взаємодія професійних організацій та роботодавців у процесі розвитку підприємницьких компетенцій молодих фахівців у професійній діяльності.

Література

1. Вебер, Макс. (2013). *Господарство і суспільство*. пер. з нім. М. Кушнір. Київ: Всесвіт.
2. Гой, І. В., Смелянська, Т. П. (2013). *Підприємництво*: навч. посіб. Київ: Центр учб. літ. <https://duikt.edu.ua/ua/lib/1/category/2140/view/1609>
3. Дембицька, Н. М. (2020). *Психологія економічної соціалізації школярів* : монографія. Київ: Видавець Позднишев. <https://a.fractr.page/file/3803041/>
4. Дембицька, Н. М., Зубіашвілі, І. К. (2015). Становлення економічної культури молоді в умовах шкільної освіти : методичні рекомендації. Київ: Педагогічна думка. DOI:[10.5072/lib.iitta.gov.ua/10167](https://doi.org/10.5072/lib.iitta.gov.ua/10167)
5. Жога, Р. А. (2021). Освітнє середовище як одна з умов формування компетентних спеціалістів. Наукова школа академіка Івана Зязюна у працях його соратників та учнів : *матеріали 7-ї Міжнар. наук.-практ. конф.*, 25-26 травня 2021 р. Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : НТУ «ХПІ», С. 246-249. <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/61983>
6. Карамушка, Л. М., Худякова, Н. (2011). *Мотивація підприємницької діяльності* : монографія. Київ. Львів. <https://www.academia.edu/51137691>
7. Креденцер, О. В. (2019). *Психологія розвитку підприємницької активності персоналу освітніх організацій* : монографія. Київ : Логос. <https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/723369/1/>
8. Кривоконь, Н. І. (2015). Роль соціально-психологічного забезпечення в контексті «психологізації» соціальної роботи. *Психологія і особистість*.2(8),Ч.1,201-213. https://lib.ndu.edu.ua/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=DB1&P21DBN=DB1&S21STN=1&S21REF=3&

9. Ложкін, Г. В., Спасенніков, В. В. (2007). *Економічна психологія* : навч. посіб. Київ : Професіонал. https://fpk.in.ua/images/biblioteka/3bac_finan/3e6fc168da3545918f56cc8d29744ad0.pdf
10. Москаленко, В. В. (2013). Соціалізація особистості: монографія. Київ; Фенікс. <https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/5319>
11. Москаленко, В. В., Шайгородський, Ю. Ж., Міщенко, О. О. (2012). *Економічна культура особистості: соціально-психологічний аспект*: монографія. Київ: Вид-во «Центр соціальних комунікацій». <https://www.academia.edu/33228413/>
12. Нагаєв, В. М. (2007). *Методика викладання у вищій школі*: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури. https://library.udpu.edu.ua/library_files/6378_01.pdf
13. Побірченко, Неоніла Антонівна. (2013). *Економіка для дітей*: Методичні розробки для вчителів молодших класів та вихователів дитячих садків. Київ: Логос.
14. Радченя, І. В. (2016). Поняття «потенціал» як предмет наукових досліджень. *Педагогіка та психологія* : зб. наук. пр. / Харків. нац. пед. ун-т ім. Г. С. Сковороди ; за заг. ред. І. Ф. Прокопенка, С. Т. Золотухіної. Харків : Смуґаста тип. 52, 12–19.
15. Durkheim, Emile. (1993). *The Division of Labour in Society*, translated by G. Simpson. New York: The Free Press. p.45. <https://ia601408.us.archive.org/14/items/in.ernet.dli.2015.233884/2015.233884.The-Division.pdf>
16. Giddens, Anthony (2000). *The Third Way and its Critics*. Polity Press. p. 32. <https://researchonline.lse.ac.uk/id/eprint/13026>
17. Parsons, Talcott (1975). «The Present Status of 'Structural-Functional' Theory in Sociology». *Social Systems and The Evolution of Action Theory*, New York: The Free Press. <https://scispace.com/papers/the-present-status-of-structural-functional-theory-in-4supxasf1o>

3.3. ПСИХОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ КОМПЕТЕНЦІЙ З АКТИВІЗАЦІЇ ОСОБИСТІСНИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ УСПІШНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ольга Лавренко

Сьогодення країни зумовлює потребу суспільства в підприємливих, економічно грамотних громадянах. Потребу в тих, хто свідомий складних перипетій нашої економіки, котра постійно реформується в обставинах воєнного стану, готовий активно і вмотивовано включатись у розбудову

ринкових відносин. Йдеться про людей підприємливих, ініціативних, здатних на виважений ризик і схильних самотійно приймати відповідальні рішення на користь не тільки собі, а й іншим.

У сучасному соціумі виокремлюється особливий соціальний прошарок активних молодих дієвих осіб, які воліють не пасивно пристосовуватися до новітніх обставин цивілізаційного буття, а, виявляючи ініціативу, всебічно самореалізовуватися й бути економічно незалежними. Національною візією України до 2030 року передбачено використання творчого потенціалу особистості як «ключового драйвера», заохочення підприємницької ініціативи кожного громадянина, створення комфортного «бізнес-клімату» і забезпечення свободи реалізації бізнес-ідей. (Україна 2030: доктрина збалансованого розвитку, 2017).

Така постановка проблеми є особливо важливою. Адже саме сучасному поколінню молоді належить велика місія відбудови нашої країни в повоєнний період. Ринкова економіка та обставини воєнного стану вимагають від суб'єктів підприємницької діяльності особливого способу життєдіяльності, нового типу мислення, вільного від встановлених стереотипів. Підприємницька діяльність тісно пов'язана з усіма сферами життєдіяльності суспільства, стосується культури, цінностей, світоглядних позицій та психології людей. З початком широкомасштабного вторгнення росії в нашу країну значення підприємництва для економіки країни неоціненно, в тому числі і для перемоги у війні, відбудови країни у повоєнний період.

Як наголошує О. Булавина, «У сучасному світі кожна людина бере найактивнішу участь в економічному житті суспільства: як споживач, користувач, орендодавець, консультант, працівник, керівник, власник. Кожен із нас має змогу виявляти інтегральну компетентність «підприємливість», формування якої відбувається вже під час здобуття шкільної освіти (і це визнала держава в новому стандарті шкільної освіти). Підприємливою особа може бути незалежно від віку (заробляти перші кишенькові гроші, працювати під час навчання в університеті та провадити бізнес, навіть не виходячи з дому) і статі, соціального статусу, віросповідання та освіти. Адже психолог,

консультуючи з різних питань та різних людей, може бути власником бізнесу та провадити підприємницьку діяльність (Булавіна, 2020: 113).

Підприємницька активність і компетентність не з'являються самі по собі, вони формуються в процесі економічної соціалізації, мають ознаки стадіальності, зі значними якісними відмінностями на різних вікових періодах: дитинства і етапу юнацтва. Ці періоди визначаються особливостями провідного чинника, через який здійснюється входження людини в економічну сферу суспільства: у дитинстві економічна реальність засвоюється за посередництвом грошей, в період юнацтва входження в економічну реальність здійснюється завдяки посиленій підприємницькій діяльності.

Зважаючи на це, постає питання, *якими способами, психотехніками, методиками можна активізувати особистісні ресурси для успішної підприємницької діяльності*, тим самим психологічно забезпечивши розвиток компетенцій і компетентності? Відповідь на це питання передбачає, по-перше, визначення тих психотехнік, які можуть забезпечувати найбільш ефективне формування та розвиток такого особистісного потенціалу, котрий дозволяв би досягати успіху в підприємницькій діяльності, незалежно від професійного спрямування індивіда; по-друге, визначення найнеобхідніших характеристик і якостей, тобто яким має бути особистісний потенціал підприємницької діяльності.

Зазначимо, що підприємливість може проявлятися в будь-якій сфері життя. Люди, які працюють як наймані працівники у будь-яких секторах економіки (і не тільки економіки), можуть проявляти підприємливість, шукаючи нові способи поліпшити роботу своїх організацій, ініціюючи нові проекти і розділяючи відповідальність за їх втілення, знаходячи рішення у складних ситуаціях тощо. Підприємливі працівники можуть краще пристосовуватися до змін у своїй професійній сфері, швидше засвоювати нові навички і проявляти ініціативу у своїй роботі. Це може привести до швидшого кар'єрного зростання і підвищення кваліфікації.

У мережі можна віднайти безліч публікацій про те, якими навичками має володіти підприємлива людини, аби бути успішною. Для формування

узагальненого списку ми звернулися до генеративного штучного інтелекту як «колективного розуму» і отримали перелік, наведений нижче.

- **Лідерські навички** (візійне мислення, здатність приймати рішення, навички управління командою).
- **Комунікаційні навички** (компетенція міжособистісної комунікації, ведення переговорів і укладання домовленостей, мережування).
- **Навички фінансового управління** (бюджетування, розуміння різних механізмів фінансування, управління витратами).
- **Розв'язання проблем** (аналітичне мислення, креативність та новаторство, здатність бачити можливості, адаптивність).
- **Маркетинг і продажі** (розуміння механізмів взаємодії зі споживачем, принципів побудови сильних брендів та успішних маркетингових стратегій, вміння використовувати цифрові маркетингові інструменти).
- **Управління часом і продуктивністю** (вміння пріоритезувати задачі, делегувати, окреслювати цілі і залишатися сфокусованим на їх досягненні).
- **Резильєнтність та емоційний інтелект** (управління стресом, самоменеджмент, емпатія).
- **Управління ризиками** (оцінка ризиків, розробка плану дій на випадок непередбачуваних ситуацій).
- **Технологічна підкованість** (використання технологій для вирішення бізнес-завдань, слідкування за трендами у сфері технологій).
- **Етичність та соціальна відповідальність** (діяти сумлінно, прозоро, відповідально, інтегрувати ідеї стійкого розвитку та соціального впливу у прийняття бізнес-рішень).

Сьогодні існує значна кількість технік, методів, прийомів, практик, що мають на меті здійснити розвиток рис успішної підприємницької діяльності та підприємницької компетентності учнівської та студентської молоді. Це, зокрема, участь у тренігових заходах, спеціальних навчальних програмах, використання індивідуальних психологічних вправ, самоспостережень,

учнівське та студентське самоврядування, дослідницька діяльність, навчально-ігрові технології, ділові ігри тощо.

Аналізуючи набір методик, доходимо висновку, що вони є дієвими, оскільки спрямовані на розвиток конкретної складової підприємницької компетентності. Водночас вони спрямовані на особистісний розвиток, формування духу командної роботи.

З 2023 року в Україні реалізується освітній проєкт на всеукраїнському рівні за темою «Розвиток підприємницької компетентності здобувачів освіти», який має на меті створення цілісної моделі формування підприємницьких навичок у школярів та студентів. Цей проєкт ґрунтується на методичних рекомендаціях Інституту модернізації змісту освіти, виданих у 2021 році, що визначають теоретичні та практичні засади розвитку підприємницької компетентності як однієї з ключових у системі Нової української школи (Наказ МОН України від 06.11.2023).

У межах проєкту передбачено інтеграцію підприємницьких знань і вмінь у навчальні програми технологій, економіки, математики та суспільствознавчих дисциплін. Особливий акцент робиться на використанні інтерактивних методів навчання, таких як проєктні технології, кейс-метод, бізнес-симуляції та рольові ігри, що дозволяють учням та студентам моделювати реальні економічні ситуації та набувати досвіду прийняття рішень. Важливим організаційним аспектом є створення освітнього середовища, яке стимулює ініціативність, самостійність та відповідальність учнів. У практичному вимірі це реалізується через учнівські стартапи, шкільні майстерні, ярмарки та розробку бізнес-планів, що сприяють розвитку навичок планування, аналізу ризиків та пошуку інноваційних рішень (Інститут модернізації змісту освіти, 2023).

Практика роботи багатьох практичних психологів, коучів, викладачів, вчителів, наставників тощо засвічує, що в арсеналі їхньої роботи є чимало дієвих форм роботи по розвитку підприємницької компетентності молоді. Сюди можна віднести: технології командної роботи (проєктне навчання, мозкові штурми, ділові ігри), технології розвитку фінансової грамотності (ігрові симуляції, проєктне навчання, кейс-методи), які є ефективним засобом

формування підприємницької компетентності, оскільки навчають управлінню фінансовими потоками, прийняттю обґрунтованих ризиків та плануванню; розвиток фінансових звичок через інтегровані курси («Підприємництво і фінансова грамотність») безпосередньо впливає на здатність до ініціативності, відповідальності та розуміння бізнес-процесів; також проєктна діяльність – як конструктивна діяльність, спрямована на розв'язання конкретної бізнес-проблеми, створення нового продукту/послуги або вдосконалення процесів у межах визначеного бюджету та часу, створення групових проєктів, наприклад, соціальних ініціатив, що дозволяє навчатися плануванню, аналізу ризиків та ресурсів тощо.

Водночас вітчизняні практики та й безпосередньо молоді люди, котрі мають наміри стати підприємливими особами, звертаються до досвіду зарубіжних країн, котрі використовують різні передові практики у розвитку підприємницької освіти. Сьогодні Україна прагне стати повноправним членом Європейського Союзу. Зазначимо, що однією з ключових цілей політики Європейського Союзу і держав-членів впродовж багатьох років є розвиток підприємливості громадян і організацій Європи. Для того щоб мати найкращих фахівців, необхідно різними способами сприяти їхньому організованому розвитку та самовдосконаленню, включаючи набуття ними підприємницької компетентності.

Однією з ключових цілей політики Європейського Союзу упродовж багатьох років є розвиток підприємницької компетентності громадян та організацій Європи. Для того щоб мати найкращих фахівців, потрібно різними способами сприяти їхньому організованому розвитку та самовдосконаленню, застосовуючи різні способи, технології, методи набуття ними підприємницької компетентності. Для реалізації цього завдання 8 червня 2016 року була затверджена *Європейська рамка підприємницької компетентності (ЄРПК)* (EntreComp, Entrepreneurship Competence Framework), прийнята країнами Європи та Європейським Союзом, яка може бути орієнтиром для фахівців у галузі реформування навчальних програм та систем кваліфікацій. Скорочена назва цієї рамки в міжнародних документах – EntreComp. Вона містить

п'ятнадцять ключових підприємницьких компетенцій, які охоплюють три основні сфери:

1) Ідеї та можливості – фокус на розвиток креативного мислення та генерацію новаторських ідей.

2) Ресурси – навички пошуку, консолідації й ефективного управління ресурсами від фінансів до людей та нових технічних можливостей.

3) Діяльність – ініціативність та підприємливість, уміння планувати та управляти реалізацією проєктів; створення бізнес-планів.

Ключові компетентності за переліком Європейського Союзу – це ті, які необхідні всім людям для підвищення особистого потенціалу і розвитку, розширення можливостей працевлаштування, соціальної інтеграції та активного громадянства. Такі компетентності розвиваються в процесі навчання протягом усього життя, починаючи з раннього дитинства шляхом формального, неформального та інформального навчання. Усі ключові компетентності вважаються однаково важливими: кожна з них сприяє успішному життю в суспільстві.

EntreComp визначає *підприємливість як наскрізну компетентність*, яка застосовується у всіх сферах життя: від піклування про власний розвиток до активної участі у житті суспільства, входження (повторного входження) на ринок праці в якості працівника або самозайнятої особи, а також до заснування будь-якого підприємства (культурного, соціального чи комерційного характеру).

У процесі адаптації та модернізації оригінальної Рамки підприємницької діяльності (EntreComp) експерти Київської школи економіки створили удосконалену версію EntreComp+. Вона містить актуальні глобальні та специфічні українські виклики та можливості. Рамка підприємницьких компетенцій EntreComp+ для українського малого та середнього бізнесу була розроблена за ініціативи Міністерства цифрової трансформації України, Офісу з розвитку підприємництва та експорту та національного проєкту Дія.Бізнес та реалізована в рамках проєкту Good Governance Fund «Ревіталізація бізнес-клімату в Україні», який фінансується UK International Development від уряду

Великої Британії. Імплементатори проєкту – Abt Britain та Київська Школа Економіки (Рамка підприємницьких компетенцій EntreComp+, 2020). Модернізована Рамка EntreComp+ містить 18 ключових компетентностей, доповнена важливими компетенціями в епоху цифрових технологій: технологічне передбачення, адаптивність, розширення стратегій, навчання протягом усього життя (таблиця 3.8). У практиці формування підприємницької компетентності у закладах освіти багатьох країн Європейського Союзу розвиток компетенцій і навичок підприємництва не зводиться до відкриття власної справи чи економічного фаху в майбутньому. Підприємництво асоціюється зі здатністю до творчої та інноваційної діяльності загалом, цифрової грамотності, гнучким і креативним мисленням, умінням долати проблеми й забезпечувати власну незалежність, водночас співпрацюючи з іншими людьми (Європейський центр розвитку, 2022).

Європейські країни (Фінляндія, Данія, Нідерланди, Велика Британія, Естонія, Італія, Іспанія, Німеччина, Польща, Чехія) мають багатий досвід та передові практики у розвитку підприємницької освіти. Використання їх онлайн-ресурсів дозволяє запозичити цей досвід та адаптувати його до української системи освіти (Кравчина, 2024).

Таблиця 3.8

Комплекс методик для набуття і розвитку підприємницької компетентності молоді, згідно з Рамкою підприємницьких компетенцій EntreComp+

	Підприємницька компетентність	Що розвиває	Методика для розвитку підприємницької компетенції
1	Виявлення можливостей	Навички аналітичного підходу до середовища та чинників, що впливають на розвиток власної справи	<i>SWOT-аналіз</i> — розвиває навички аналітичного підходу до середовища та чинників, які в ньому існують, ідентифікації та оцінки рівня викликів, а також можливостей і загроз для розвитку бізнесу
2	Творчість	а) Креативність, генерування ідей, взаємодія з іншими	а) <i>Вправи «Мозковий штурм» (Brainstorming)</i> — допомагають розвивати креативність, генерувати ідеї, а також сприяють взаємодії для стимулювання підприємництва

		б) Генерація креативних ідей	б) Метод SCAMPER — це техніка генерації креативних ідей, збагачення вже наявних концепцій шляхом послідовного застосування семи запитань до існуючого продукту, процесу чи проблеми. Метод допомагає вийти за рамки звичного мислення, стимулювати інновації та знаходити нестандартні рішення, досліджуючи різні аспекти об'єкта
3	Бачення	Впорядкування ідей і концепцій за ступенем цінності, відображаючи їх у вигляді деревоподібної структури	«Мана думок» (MindMap) — візуальний інструмент, який допомагає впорядковувати ідеї та концепції, відображаючи їх у вигляді деревоподібної структури з центральною темою, що визначає основний зміст, і гілками, які представляють підтеми або мають стосунок до центральної теми
4	Етичне та стале мислення	Візуалізація потреб, мотивації та проблем цільової аудиторії	«Карти емпатії» (Empathy maps). Це інструмент дизайн-мислення, який забезпечує глибоке розуміння сприймання потреб, мотивації та проблем цільової аудиторії шляхом їх візуалізації
5	Системний аналіз та прийняття рішення	Вибір напрямків дій, прийняття рішень з допомогою «Дерева рішень»	Методика «Дерева рішень» — візуалізація вибору напрямків дій, прийняття рішень, дозволяє проаналізувати можливі наслідки рішення
6	Технологічне передбачення*	Розуміння ключових нових технологій, ризиків і етичних проблем,	«Сценарне планування» (Scenario Planning) — забезпечує розуміння ключових нових технологій, ризиків і етичних проблем, пов'язаних з новими технологіями; моделювання кількох альтернативних варіантів майбутнього
7	Самосвідомість і самоефективність	Розвиток самосвідомості, програвання ролей в команді	Метод «П'яти ролей» (Five Roles) — це розгляд різних ролей в команді та практики взаємодії під час спільного завдання, що допомагає краще розуміти свої сильні сторони, слабкі місця та працювати над вдосконаленням самосвідомості та віри у свої власні здібності
8	Мотивація та наполегливість	Вміння перетворювати ідеї на дії, взаємодія між членами команди, освоєння різних ролей в команді	Метод «Карта екосистеми» (Ecosystem Map), котра розвиває вміння перетворювати ідеї на дії — шляхом розгляду різних ролей в команді та практики їх взаємодії під час виконання спільного завдання

9	Фінансово-економічна грамотність	Навички планування, впровадження та оцінки фінансових рішень у довготривалій перспективі; побудова мапи своєї бізнес-моделі	Метод «Підприємницьке полотно» (Business Model Canvas). Він допомагає створити зрозумілу та компактну мапу всієї бізнес-моделі стартапу, проєкту, виклавши її на одному аркуші, включаючи ключові елементи та взаємозв'язки між ними
10	Переконання і співробітництво	Навички взаємодії та спілкування з партнерами підприємницької діяльності	Метод «Безпечне навчальне середовище з підтримкою» — спрямований на створення позитивного середовища, в якому підприємці можуть навчатися, спілкуватися та розвиватися. Головна мета – забезпечити безпеку, довіру та відкритий обмін інформацією
11	Розширення стратегій*	Практика взаємодії з партнерами різного віку, раси, статі, релігійних переконань, з інвалідністю тощо, враховуючи їхні особливості	Метод «Дизайн-мислення» (Design Thinking) — інтерактивна, нелінійна та орієнтована на людину практика, яка використовує ідеї, отримані під час взаємодії з користувачами, для узгодження їхніх потреб з тим, що є потенційно можливим. З його допомогою забезпечується розуміння та цінування різноманітності у всіх її проявах, включаючи расу, стать, вік, релігійні переконання, інвалідність та інші особливості особистості
12	Прояв ініціативи	Навички самостійної діяльності для створення нових цінностей	Метод «Золотий круг» (Golden Circle). Він може допомогти підприємливим особам отримати нове розуміння того, що вони намагаються вирішити за допомогою своєї ідеї створення нової цінності. Цим самим забезпечується научіння діяти самостійно для досягнення цілей
13	Планування та управління	Вміння ставити конкретні, досяжні та зорієнтовані на результат цілі, визначати пріоритети	Методика «SMART goals» може допомогти підприємливим особам ставити конкретні, чіткі, досяжні, структуровані та зорієнтовані на результат цілі для їхнього бізнесу чи проєкту, визначення пріоритетів та плану дій, що позитивно впливає на рівень їхньої компетентності та чітких, структурованих цілей, підвищує ймовірність їх досягнення
14	Боротьба з невизначеністю, двозначністю та ризиком	Вміння приймати рішення, коли його результат є невизначеним, існує ризик небажаних результатів, а доступна інформація є частковою або неоднозначною	Метод «Персон» (Personas). — використовує архетипи, вигадані персонажі, створені на основі досліджень користувачів. Створюючи персонажів, підприємливі особи можуть краще відображати потреби, досвід, поведінку та цілі покупця або клієнта

15	Робота з іншими	Навички ефективної взаємодії з діловими партнерами	Методика «360-градусного фідбеку» може допомогти підприємливим особам отримати об'єктивну оцінку своєї роботи та взаємодії з іншими стейкхолдерами (колегами, клієнтами, партнерами тощо)
16	Навчання через досвід*	Вміння вчитись на успіхах і невдачах (власних та інших людей), візуалізуючи ключові компоненти бізнесу; вміння описати, сформулювати, викласти на папері бізнес-модель свого стартапу, проекту	Метод «Підприємницьке полотно» (Business Model Canvas) та «Учіння в процесі» (Learning by doing): Підприємливим особам пропонується заповнити «наведене полотно» своєї бізнес-моделі на одному аркуші, щоб пояснити, як вони можуть створити нову цінність для інших
17	Адаптивність*	Вміння адаптуватись, визначивши потенційні ризики і можливості для бізнесу та розробки стратегій управління ними	Метод «Оцінка ризиків і можливостей» (Risk and Opportunity Assessment). Він є структурованим підходом до визначення потенційних ризиків і можливостей для бізнесу та розробки стратегій управління ними. Завдяки адаптивності продовжується рух вперед, незалежно від змін у контексті, з акцентом на навчанні на власних помилках
18	Навчання особистості протягом всього життя	Навички аналізу власного потенціалу, використання нових ідей і технологій, регулярно навчаючись, здійснюючи самооцінку своєї підприємницької діяльності	Система розвитку особистості (Personal Development System), зокрема навичок аналізу власного потенціалу, використання нових ідей і технологій, що позитивно впливає на конкурентоспроможність. Регулярна самооцінка і самовдосконалення (завдяки інформальній освіті та формам підвищення кваліфікації) допомагають оптимізувати свою діяльність як підприємливої, компетентної особи, розвивати навички та зберігати актуальність знань протягом усього життя

Примітка: компетентності, відмічені «зірочкою», були внесені до рамки EntreComp+ дослідниками Київської школи економіки як актуальні для нашої молоді в сучасних умовах розвитку суспільства.

Розглянемо коротко сутність психологічних методик для набуття і розвитку підприємницької компетентності молоді, яка планує знайти своє місце в українському малому та середньому бізнесі, згідно з Рамкою підприємницьких компетенцій EntreComp+, представлених в таблиці 3.8.

SWOT-аналіз як інструмент розвитку компетенції «Виявлення можливостей». Застосовуючи його, підприємливі особи розвивають навички аналітичного підходу до середовища та факторів, які в ньому існують,

ідентифікації та оцінки рівня викликів, а також можливостей і загроз для розвитку бізнесу. Це потужний інструмент для оцінки власної стратегії розвитку підприємницької компетентності – здатності втілювати ідеї в життя через планування, творчість та обґрунтований ризик (Данилків & Садура (2021); Ключ & Іжболдіна А., 2020). Головною метою проведення SWOT-аналізу як матричного методу є отримання достовірних даних про можливості компанії та загрози просування її на ринку товарів і послуг.

Вправи «Мозковий штурм» – для розвитку компетенції «Творчість» (Brainstorming). Вони допомагають розвивати креативність, генерувати ідеї, а також сприяють взаємодії для стимулювання підприємництва. «Мозковий штурм» – це метод швидкого генерування великої кількості творчих ідей, що базується на вільній уяві, забороні критики під час процесу проведення вправи та оцінюванні пропозицій після завершення. Ця техніка базується на принципах відкритості, відтермінованого оцінювання та максимального розширення варіантів бачення проблеми. Основне її призначення полягає у створенні умов для вільного висловлення думок, у стимулюванні творчої ініціативи та формуванні здатності знаходити нестандартні рішення життєвих і соціальних завдань.

Методично мозковий штурм передбачає поєднання двох взаємопов'язаних фаз: генерації ідей та їх подальшого аналізу. На першому етапі учасники продукують якомога більшу кількість варіантів без критичного оцінювання, що дозволяє подолати внутрішні бар'єри. На другому етапі здійснюється осмислення, структурування та відбір ідей відповідно до визначених критеріїв. Важливу роль у цьому процесі відіграє візуалізація результатів (у вигляді схем, таблиць, кластерів), що сприяє систематизації напрацьованого матеріалу та полегшує його подальший аналіз. Особлива увага має приділятися створенню психологічно безпечного середовища, у якому учасники не бояться висловлювати навіть нестандартні чи незвичні ідеї.

Важливу роль у цьому процесі відіграє візуалізація результатів (у вигляді схем, таблиць, кластерів), що сприяє систематизації напрацьованого матеріалу та полегшує його подальший аналіз.

Одним з компонентів посилення компетенції «Бачення» є **«Мапа думок» (MindMap)**. Це візуальний інструмент, який допомагає впорядковувати ідеї та концепції, відображаючи їх у вигляді деревоподібної структури з центральною темою, що визначає основний зміст, і гілками, які представляють підтеми або мають стосунок до центральної теми. За допомогою інструменту «Оцінювання ідей» створюються судження про те, що є цінністю в соціальному, культурному та економічному плані. Мапа думок корисна в різних ситуаціях, оскільки допомагає глибше зрозуміти проблему і охопити всі можливі рішення підприємницької проблеми.

Стимулювати та розвивати творче мислення у майбутніх підприємців може допомогти **метод SCAMPER**. Це структурований метод мозкового штурму, спрямований на розвиток підприємницької компетентності через творче вдосконалення продуктів, послуг або процесів. Він стимулює нестандартне мислення, пропонуючи перелік із 7 запитань: (S) – замінити (які елементи продукту/процесу можна замінити (матеріали, персонал, час)?); (C) – комбінувати (які послуги чи продукти можна об'єднати для створення нової цінності?); (A) – адаптувати (які ідеї з інших галузей можна адаптувати?); (M) – модифікувати (що можна збільшити, зменшити чи змінити (форму, колір, функцію)? (P) – знайти інше застосування (як існуючий продукт можна використати в іншій сфері?); (E) – усунути (що можна спростити, зменшити або прибрати?) (R) – перевернути (що буде, якщо змінити порядок процесів чи перевернути концепцію? Цей інструмент також є корисним у генеруванні нових ідей та збагаченні вже наявних концепцій.

Цікавим для використання у розвитку компетенції «Етичне та стале мислення» може бути метод **«Карти емпатії» (Empathy map)**. Це інструмент дизайн-мислення, який допомагає зрозуміти та сприймати потреби, мотивації та проблеми клієнтів або користувачів шляхом їх візуалізації; він допомагає перенести фокус з продукту на користувача, виявляючи інсайти, формуючи портрет клієнта через чотири основних квадранти: що клієнт говорить, думає, робить і відчуває. Досліджуючи ці чотири області, можна отримати цілісне

уявлення про клієнта, партнера, що дозволяє створювати більш точні та ефективні стратегії розвитку своєї підприємницької діяльності.

Корисною може стати методика «Дерева рішень», яка допомагає розробити системний аналіз та прийняти рішення. **Аналіз «Дерев рішень» (Decision Tree Analysis)** – це дієвий інструмент, який допомагає вибрати між кількома напрямками дії. Вони забезпечують високоефективну структуру, в рамках якої можна викласти варіанти і дослідити можливість вибору цих варіантів. «Дерева рішень» є ефективним методом прийняття рішень.

Допомогти підприємцям та організаціям аналізувати поточні технологічні тенденції та готувати свою діяльність до інновацій і технологічних змін може метод **«Сценарного планування» (Scenario Planning)**, котрий забезпечує розвиток компетенції «Технологічне передбачення». Він формує розуміння ключових нових технологій (наприклад ШІ, робототехніка, нанотехнології, біотехнології, блокчейн, 3D-друк тощо), а також ризиків і етичних проблем, пов'язаних з новими технологіями. Це метод стратегічного менеджменту, що полягає у моделюванні кількох альтернативних варіантів майбутнього для зменшення невизначеності. Сценарне планування є не лише інструментом для прийняття обґрунтованих рішень, а й ключовою компетенцією для побудови стійких, адаптивних організацій, здатних ефективно функціонувати в динамічного оточення та посилення невизначеності. Особливої актуальності сценарне планування набуває в умовах посилення кризових явищ, які переростають у «полікризу» (Чикуркова Алла Д., Федірець Олег В., Покотильська Наталія В., Тютюнник Владислав В., 2025).

Позитивну роль в розвитку компетенції «Самосвідомість і самоефективність» може відіграти метод **«П'яти ролей» (Five Roles)**. Шляхом розгляду різних ролей в команді та практики взаємодії під час спільного завдання метод допомагає краще розуміти свої сильні сторони, слабкі місця та працювати над вдосконаленням самосвідомості та віри у свої власні здібності. Він сприяє розвитку вміння аналізувати свої потреби, прагнення та бажання в короткостроковій, середньостроковій та довгостроковій перспективі. Метод розвиває командний підхід – аналізує різні ролі, які члени команди можуть

брати на себе для досягнення спільної мети (Горбунова, 2014). Кожна соціально-психологічна роль, що її проживає особистість як член команди, реалізує у взаєминах, актуалізує у своєму ставленні до діяльності, її стратегіях – має ціннісний зміст, безпосередньо пов'язаний із індивідуальним досвідом та включений у складну інтерпретаційно-ціннісну систему життєвого світу. Сутність цього методу розкривається з допомогою стандартизованої діагностичної методики «Ціннісна готовність до командної діяльності», розробленої В. Горбуною.

Покращити навички у сфері розвитку компетенції «Фінансово-економічна грамотність» може метод **«Підприємницьке полотно» (Business Model Canvas, BMC)**. Він допомагає створити зрозумілу та компактну мапу всієї бізнес-моделі, включаючи ключові елементи та взаємозв'язки між ними. Метод «Підприємницьке полотно» розробили Олександр Остервальдер та Ів Піньє. Це зручний інструмент візуального стратегічного планування, що дозволяє описати, викласти бізнес-модель стартапу, проєкту на одному аркуші, тим самим допомагаючи структурувати стартапи чи оптимізувати діючий бізнес. Якісна бізнес-модель дозволяє визначити ціннісні уподобання споживачів і знайти способи їх задоволення з метою нарощування цінності компанії. Business Model Canvas (від англійської canvas – «холст») дозволяє зробити опис пропонованого проєкту або проаналізувати модель бізнесу, яка вже використовується, з позицій її ефективності та можливостей розвитку. На етапі виходу на ринок бізнес-модель являє собою спрощене розуміння чотирьох ключових класичних вимірювань: «що виробляти»; «для кого виробляти»; «як виробляти»; «з ким виробляти» (Смерічевський, Клімова, 2017).

Доречним для роботи з компетенцією «Переконання і співробітництво» є метод **«Безпечне освітнє середовище з підтримкою»**. Він спрямований на створення позитивного середовища, в якому підприємці можуть навчатися, спілкуватися та розвиватися. Головна мета – забезпечити безпеку, довіру та відкритий обмін інформацією. Ефективне спілкування у підприємницькій діяльності є ключовим інструментом для побудови довірчих взаємин з клієнтами, партнерами та командою. Воно безпосередньо впливає на успіх,

прибутковість бізнесу та швидкість вирішення конфліктів. Ефективне спілкування забезпечує чітке донесення бізнес-ідей до партнерів, підвищує професіоналізм, знижує економічні ризики та сприяє ефективному управлінню (Московець & Жданюк, 2025; Коцур & Товкун, 2023; Психологічна безпека освітнього середовища, 2024).

Метод «Карта екосистеми» (Ecosystem Map) розвиває компетенцію «Залучення ресурсів»; він дозволяє аналізувати та визначати наявні ресурси, їх джерела та можливості їх мобілізації в екосистемі бізнесу чи галузі. Цей метод допомагає підприємцям краще розуміти обсяги ресурсів а розробляти стратегії для їх мобілізації та оптимального використання. Карта екосистеми також допомагає виявити «сліпі зони» бізнесу (Рамка підприємницьких компетенцій EntreComp+, 2020).

Одним із способів розвитку компетенції «Розширення стратегій» є **метод «Дизайн-мислення» (Design Thinking)**. Він спрямований на створення продуктів і послуг, котрі вирішують реальні потреби користувачів через емпатію, прототипування і тестування. Дизайн-мислення – це процес, що сприяє пошуку різних неординарних рішень, які можна застосувати в будь-якій життєвій сфері. А рішення ґрунтуються на творчому процесі, який ефективно застосовується у сфері ремонту житла, у запуску нових ідей, в проєктуванні бізнес-проєктів тощо. Метод допомагає знайти інноваційні рішення, об'єднуючи креативний підхід з аналізом потреб членів соціальної сфери (Барнет & Еванс, 2018).

Якісним способом посилення компетенції «Прояв ініціативи» є використання **методу «Золотий круг» (Golden Circle)**, розробленого С. Сінеком. Він може допомогти майбутнім підприємцям отримати нове розуміння того, що вони намагаються вирішити за допомогою своєї ідеї створення цінності. Цим самим забезпечується навчання діяти самостійно для досягнення цілей. Метод складається з трьох концентричних кіл, кожне з яких відповідає на конкретне запитання: Чому? – *центральне коло* (ваша мета, місія, віра або причина існування організації, мотивація, значення вашої справи для світу). Як? – *середнє коло* (ваші унікальні методи, цінності та процеси, які

відрізняють вас від конкурентів, тобто які дії необхідні для реалізації «чому?»). Що? – *зовнішнє коло* (конкретні продукти або послуги, які ви продаєте, або повсякденні завдання, які ви виконуєте, фізичне втілення мети). Основна ідея цього методу полягає в тому, щоб надихати людей, починаючи з мети (чому?), а не з результату (що?), а це дозволяє створювати ініціативні спільноти та досягати довгострокового успіху.

Використання **методики «SMART goals»** для розвитку компетенції «Планування та управління» може допомогти підприємцям-початківцям ставити конкретні, досяжні та зорієнтовані на результат цілі для їхнього бізнесу чи проєкту, визначення пріоритетів та плану дій, що позитивно впливає на рівень компетенції. Методика SMART – це інструмент постановки чітких, структурованих цілей, що підвищує ймовірність їх досягнення. Абревіатура розшифровується так: мета має бути *Specific* (конкретна, чітка, деталізована), *Measurable* (вимірювана, має містити критерії для оцінки прогресу – цифри, відсотки), *Achievable* (реалістична з урахуванням наявних ресурсів та навичок), *Relevant* (релевантна, повинна відповідати загальним цілям, стратегії або цінностям) та *Time-bound* (обмежена в часі, із зазначеним чітким дедлайном, до якого ціль має бути досягнута). Найчастіше з допомогою цієї методики розробляється 90-денний план для встановлення короткострокових цілей і стратегічного планування. Він окреслює конкретні цілі, які мають бути досягнуті протягом тримісячного періоду, і надає чітку дорожню карту прогресу. Встановлюючи конкретні часові рамки для досягнення мети, ви отримуєте чіткі очікування щодо того, коли мають бути досягнуті результати, і це допомагає ефективніше планувати та розставляти пріоритети завдань. Чіткі дедлайни створюють відчуття структури та імпульсу, запобігаючи прокрастинації та забезпечуючи своєчасний прогрес.

Ефективним для посилення компетенції «Боротьба з невизначеністю, двозначністю та ризиком» може «стати **метод Персон» (Customer Personas)**. Він передбачає використання архетипів, вигаданих персонажів, створених на основі досліджень користувачів. «Створюючи» таких персонажів, підприємці краще можуть розуміти мотивацію клієнта, відображати потреби, досвід,

поведінку, «больові точки» та цілі покупця або клієнта. З допомогою цього методу розвивається вміння приймати рішення, коли результат цього рішення є невизначеним, коли доступна інформація є частковою або неоднозначною, або коли існує ризик небажаних результатів. У «портрет персони» входить: а) демографічні показники (стать, вік, місце проживання, прибуток, дохід); б) психографія (цінності, інтереси, мотивація, образ життя); в) поведінка (моделі покупки, використання технологій; г) больові проблеми, які потрібно вирішувати). Персони допомагають молодим підприємцям розвивати їхню підприємницьку компетентність, розуміти мотивацію клієнтів, персоналізувати маркетинг. З допомогою цього методу розвивається вміння приймати рішення, коли результат цього рішення є невизначеним, коли доступна інформація є частковою або неоднозначною, або коли існує ризик небажаних результатів.

Застосування **методики «360-градусного фідбеку»** розвиває компетенцію «Робота з іншими» і може допомогти майбутнім підприємцям отримати об'єктивну оцінку своєї роботи та взаємодії з іншими стейкхолдерами (колегами, клієнтами, партнерами тощо). Назва «360–градусний» вказує на те, що оцінка взаємодії здійснюється з усіх боків. Саму назву «Метод оцінки 360 градусів» запропонував П. Ворд. Він визначив його як «метод систематичного збору інформації стосовно результатів групи або індивідуума, отримуваної від оточення». Але, крім кругової оцінки ділового оточення, досить часто метод «360 градусів» включає також і самооцінку, яка дає змогу оцінити рівень відповідності думки працівника про самого себе з думками інших оцінювачів та дати більш повний та корисний зворотний зв'язок. Головною метою цього методу є отримання інформації про розвиток тих компетенцій співробітника, що є найбільш важливими для ефективного виконання завдань та досягнення цілей певної організації. Це комплексний метод оцінки персоналу, що базується на зборі анонімних відгуків про професійні та особистісні компетенції співробітника з чотирьох сторін: керівника (згори – вниз), колег (горизонтально), підлеглих (знизу – вгору) та самооцінки. Збір такої інформації виявляє сильні сторони, зони росту, покращує взаємодію та допомагає скласти

індивідуальний план розвитку підприємця. (Брижань, Міняйленко, Ушакова., 2018).

Свою користь для розвитку компетенції «Навчання через досвід» демонструє поєднання методів **«Підприємницьке полотно»** та **«Учіння в процесі»**. Підприємцям пропонується заповнити «наведене полотно», щоб пояснити, як вони можуть створити нову цінність для інших. З допомогою цього методу розвивається вміння вчитись як на успіхах, так і на невдачах (власних та інших людей). Навчання через досвід у підприємливості – це розвиток навичок ініціативності, креативності та фінансової грамотності безпосередньо в процесі діяльності, аналізу помилок, ризиків та реалізації власних задумів. Воно базується на «учінні в процесі», включаючи планування, роботу в команді, управління часом та фінансами, що готує до реалій життя. Ключовими методами навчання виступають: бізнес-симулятори та ігри, case-study; метод «Тіні», інкубатори та акселератори; проєктне навчання, грантові програми типу «Власна справа» від Міністерства економіки України тощо (Смерічевський & Клімова, 2017). З 2025 року предмет «Підприємництво і фінансова грамотність» став обов’язковим для учнів 8-9 класів.

Одним з методів для роботи над розвитком компетенції «Адаптивність» є **«Оцінка ризиків і можливостей» (Risk and Opportunity Assessment)**. Цей метод є структурованим підходом до визначення потенційних ризиків і можливостей для бізнесу та розробки стратегій управління ними. Він охоплює ідентифікацію загроз (ризиків) і позитивних чинників (можливостей), оцінку їх імовірності/впливу, а також розробку дій для мінімізації негативу та максимізації переваг. Основними складовими цього методу є : а) ідентифікація (визначення джерел небезпеки та потенційних можливостей); б) аналіз та оцінка: кількісні (статистичні, моделювання) та якісні (експертні оцінки) методи для оцінки рівня ризику; в) реагування (впровадження заходів для зменшення ризиків або використання можливостей); г) моніторинг (постійний контроль ефективності вжитих заходів) (Білокінь & Ковальов, 2024).

Зазначимо, що для своєчасного виявлення та оцінки ризиків варто використовувати такі методи: 1. SWOT-аналіз: проведення аналізу сильних і

слабких сторін, можливостей і загроз; 2) сеанси мозкового штурму як цінну техніку для виявлення потенційних ризиків, оскільки, колективно розглядаючи різні аспекти підприємницької діяльності, команда виявляє ризики, які можуть стати очевидними лише для окремих осіб. 3) інтерв'ю та консультації експертів, які можуть дати цінну інформацію про потенційні ризики. Експерти будують свій погляд на основі зовнішніх факторів та досвіду, покращуючи процес ідентифікації; 4) сценарний аналіз – створення та дослідження кількох можливих майбутніх сценаріїв і подій. Це дозволяє підприємцям оцінити вплив різних факторів ризику. Ця техніка допомагає зрозуміти спектр можливостей і підготувати плани на випадок надзвичайних ситуацій; 5) реєстри ризиків – це структурований метод документування виявлених ризиків. Складання матриці ризиків дозволяє майбутнім підприємцям визначати пріоритетність ризиків та допомагає зосередити увагу на тих ризиках, які вимагають негайної уваги; 6) історичний аналіз – вивчення історичних даних дозволяє підприємцям передбачати та зменшувати ризики на основі попереднього досвіду; 7) моделювання за методом Монте-Карло передбачає виконання кількох симуляцій для оцінки ймовірності різних результатів, що забезпечує більш детальне розуміння складних сценаріїв ризику (Білокінь, Ковальов, 2024).

Метод Система розвитку особистості (Personal Development System) буде корисним для розвитку компетенції «Навчання протягом всього життя», зокрема навичок аналізу власного потенціалу, використання нових ідей і технологій, що позитивно впливає на конкурентоспроможність. Навчання протягом всього життя – це концепція безперервного саморозвитку, отримання знань та навичок у будь-якому віці, що охоплює формальну, неформальну та самоосвіту. Вона є необхідною умовою для адаптації особистості до швидких змін у світі, підвищення конкурентоспроможності, самореалізації та підтримки розумової активності. Це навчання забезпечується «Трьома ключовими формами навчання впродовж життя»: формальною (шкільна освіта, університети), неформальною (курси, вебінари) та інформальною (самонавчання, читання), також охоплює підвищення кваліфікації (професійне навчання). Складовими успіху є : креативність, готовність до змін, вміння

вчитися, швидка адаптація до нових технологій та тенденцій (Бабчинська & Посвалюк, 2023).

Навчання протягом усього життя (**LifeLong Learning**) – це можливість реалізувати свій потенціал незалежно від місця, часу та обставин. Це вміння вчитися кожного дня, використовуючи всі можливості та засоби. Філософія LLL спрямована на розвиток ефективних навичок, які допоможуть нам вчитися, працювати та загалом покращити якість нашого життя. На основі цієї філософії розвивають 10 ключових навичок, так важливих в нашому сьогоденні. Це:

1) *Креативність* – через велику конкурентність на ринку товарів та послуг, світ потребує все більше креативних ідей для розвитку компаній. Зараз креативність стає мовою спілкування, а не просто навичкою.

2) *Вміння вирішувати задачі та проблеми*. Наші діти в майбутньому будуть вирішувати проблеми, які про сучасники ще не знають. Тому нам важливо навчити вже тепер навчати учнів та студентів знаходити вирішення проблем різними способами, а, головне, не опускати руки, якщо виникає проблема, а шукати і віднаходити способи її вирішення.

3) *Розвиток критичного мислення* учня, студента допомагає йому надалі логічно міркувати, аналізувати та приймати важливі рішення. Якщо задача чи проблема буде добре обдумана з різних сторін, то це позитивно впливає на фінальне рішення.

4) *Розвиток лідерських якостей*. Лідером не завжди означає бути керівником та вміти управляти процесами. Лідер – це той, хто надихає, мотивує та підтримує. Навички лідера важливо розвивати в кожній людині, оскільки, коли ми міняємо з «Я можу» на «Ми можемо», то світ дійсно змінюється на краще.

5) *Навички комунікації*. Вміння спілкуватися з різними людьми допомагає майбутнім підприємцям бути більш продуктивними, мати кращі взаємини та менше стресувати. А в час діджиталізації ще варто розвивати навички цифрової комунікації.

6) *Навички роботи в команді* – дуже важлива складова будь-якого успішного навчального або робочого процесу. Окрім вміння працювати в

команді в класі та офісі, зараз дуже важливо навчитися працювати в людях з будь-якого куточку планети дистанційно, онлайн та офлайн, наче вони з нами поруч.

7) *Навички інформаційного менеджменту* стають сьогодні все більш затребуваними. Кожного дня в світі виникають гігабайти нової інформації, а наявна інформація вже «перевалила» за 137 зетобайтів. Вміння працювати, оцінювати, аналізувати інформацію, виділяти головне – це *musthave* для сучасної людини.

8) *Адаптивність*. Бути *flexible* (з англ. – гнучкий) в навчанні, роботі та звичайному житті – важливо для балансу в нашому житті.

9) *Допитливість*. Навичка допитливості може допомогти знайти відповідь на будь-які запитання в будь-якому віці.

10) *Вміння рефлексувати* – важливий інструмент у навчанні та засвоєнні нових знань. Дуже важливо задавати собі питання про свої результати та давати собі або іншим *feedback* (від англ. *feedback* – зворотний зв'язок) щодо навчання або роботи.

Отже, розглянуті ці та інші технології набуття та розвитку у молоді підприємницької компетентності дозволять їй не лише освоїти певний обсяг знань, необхідний для здійснення підприємницької діяльності, а й сформувати ділову активність, розвинути складові підприємницької компетентності, допомогти молодим особам започаткувати власну справу і сформувати свою кар'єру в бізнесі. Бути компетентним – означає вміти мобілізувати у певній ситуації свої набуті знання й досвід.

Ще однією технологією психологічного забезпечення розвитку компетенцій з активізації особистісних ресурсів для успішної підприємницької діяльності є **ділові ігри**. Ділові ігри — це високоефективна інтерактивна освітня технологія, що моделює реальні економічні, виробничі чи управлінські ситуації. Вона дозволяє учасникам приймати бізнес-рішення, розв'язувати конфлікти та діяти в умовах інформаційної невизначеності без ризику реальних фінансових втрат

Особливостями ділової гри є те, що вона, по-перше, моделює ситуацію, яка включає багато факторів. По-друге, гра, як правило, спрямована на розвиток не однієї, а сукупності навичок. По-третє, гра завжди містить в собі проблемний зміст: конкуренцію, конфлікт інтересів учасників, недостатність ресурсів тощо. По-четверте, конфліктна ситуація (заявлена в постановці проблеми чи така, що проявилась в ході її вирішення) змушує учасників гри шукати ефективні способи її вирішення. По-п'яте, гра завжди передбачає чиюсь перемогу й чийсь програш. У результаті переможці переконуються в ефективності вибраних способів поведінки, а ті, хто опинився у програвшій, знайомляться з прикладами успішної поведінки, аналізують свої помилки. Пошосте, в діловій грі досвід набувається через діяльність, дискусію, рефлексію, тобто відбувається найбільш ефективно засвоєння інформації. Зміст ділової гри визначають її учасники.

Перевагою ділової гри у порівнянні з іншими методами розвитку підприємницької компетентності є те, що вона дозволяє:

- розглянути, проаналізувати певну проблему в умовах стислого часу (стискання процесу);
- засвоїти учасниками певні навички аналізу та вирішення конкретних проблем (економічних, моральних, виробничих, політичних; управлінських тощо);
- працювати як індивідуально, так і груповим методом при розгляді проблеми, прийнятті певного рішення;
- навчити учасників гри працювати в нестандартних ситуаціях;
- концентрувати увагу учасників на головних аспектах проблеми і встановлювати причинно-наслідкові зв'язки;
- розвивати комунікаційні зв'язки між учасниками гри.

Водночас ділові ігри мають низку недоліків. Це: відносна складність підготовки; відсутність формалізованих критеріїв, які дозволяють здійснити більш об'єктивну оцінку і порівняти з реальною дійсністю очікуваний результат; відсутність чіткого алгоритму проведення гри.

Для ефективного проведення ділової гри необхідні певні умови: уважність учасників гри; включеність всіх учасників в гру; причетність, увага до точки зору інших; масштабність; самовираження.

Перед проведенням ділової гри слід уточнити ті термінологічні поняття, якими будуть оперувати учасники гри.

Чітко сформулювати поставлену проблему, задачу і ціль.

Проблемою може виступати складне теоретичне чи практичне питання, яке потребує свого вивчення і розв'язку. Можна розглядати проблему як суперечність між старими і новими знаннями, вимогами, поглядами тощо.

Ділова гра використовує набутий досвід учасників і надає автономний простір для розвитку власних уявлень і дій. Кожен учасник може і повинен ухвалювати рішення самостійно, що є деяким тренінгом креативності. Це створює можливості для появи нових поглядів на проблему. Важливою перевагою ігрового методу є максимальне емоційне залучення учасників до подій. В основі гри лежить групова робота, яка дає навичку колективних дій, розвиває інтуїцію та уяву, учить усвідомлювати свою і чужу роль, мобілізує вміння і знання. Виникає феномен групової згуртованості, яка притягує учасників один до одного після гри, даючи ресурс для реального впровадження напрацьованих результатів. Головне в грі – це радикальне скорочення часу накопичення досвіду, можливість повернути хід подій, спробувати іншу стратегію на відміну від реальних умов життя. Конструктивними елементами ділової гри є моделювання реальності, конфлікт, активність учасників, спілкування, рішення поставлених проблем.

Ділова гра лише тоді стане ефективним засобом забезпечення економічної соціалізації молоді, коли:

- вона застосовується і використовується систематично;
- розроблено зміст і методика, умови проведення ділових ігор;
- модератор (викладач, коуч, наставник тощо) гри у своїй підготовці та практичній роботі оцінює специфічні можливості ігрової діяльності студентів, здатний встановити доцільність її використання при вивченні відповідних тем;

- гра сприяє розвитку економічно значущих якостей особистості, моральних цінностей та активної життєвої позиції молодих людей.

Станом на січень 2026 року ділові ігри визнані однією із найбільш ефективних інтерактивних технологій формування підприємницької компетентності, оскільки вони дозволяють імітувати реальні ринкові умови в безпечному освітньому середовищі. Перевагами використання ігрових методів є: по-перше, їх двоплановість (в ігровій формі можна одночасно вирішувати професійні завдання та засвоювати теоретичні знання); по-друге, емоційна залученість (ігрова форма підвищує мотивацію та допомагає подолати психологічні бар'єри перед реальною підприємницькою діяльністю); по-третє, перевірка гіпотез (можливість протестувати бізнес-план у межах навчального проєкту перед його реальним запуском) тощо.

Ключовими аспектами впливу ділових ігор на розвиток підприємницької компетентності є:

- **Практичне моделювання:** ігри відтворюють професійну діяльність, де учасники вирішують реальні управлінські та фінансові завдання. Це розвиває навички прийняття рішень в умовах невизначеності та ризику.
- **Розвиток Soft Skills (м'які навички):** через ігрові взаємодії формуються комунікативні здібності, вміння працювати в команді та навички ділового спілкування, яких часто бракує при традиційному навчанні.
- **Стимулювання ініціативності:** використання рольових ігор та проєктних технологій активізує лідерські якості та креативне мислення, необхідні для запуску власної справи.
- У 2026 році акцент у бізнес-іграх зміщується на **цифровізацію та новітні технології:**
 - А) *AI-симуляції:* впровадження штучного інтелекту в ігрові процеси дозволяє аналізувати великі масиви даних та прогнозувати результати стратегічних рішень у режимі реального часу.
 - Б) *Імерсивне навчання:* використання AR/VR-симуляцій стає стандартом для тренування складних сценаріїв, таких як прототипування продуктів або маркетингові кампанії.

- В) *Настільні та онлайн-симулятори*: популярності набувають як класичні настільні ігри для тренування мислення, так і цифрові платформи (наприклад, Prometheus або спеціалізовані симулятори на Steam).

Оскільки підприємницька компетентність трактується як здатність особистості втілювати ідеї у сферу економічного життя; як інтегрована якість, що базується на креативності, творчості, інноваційності, здатності до ризику, а також спроможності планувати та організовувати підприємницьку діяльність (Пискун, Сокол, 2018: 119), то можна стверджувати, що це не тільки необхідна якість особистості бізнесмена/підприємця, а й та риса, якої потребує кожна людина в умовах ринкової економіки, і яку можна розвинути в діловій грі.

У процесі ділової гри учасники команд, як підкреслюють А. Бардась, О. Казмиренко, мають можливість розвинути такі навички та вміння: (Бардась, Казмиренко, 2013):

- *концептуальні* – здатність бачити взаємозв'язки між окремими елементами, виявляти сутність проблем, вирішувати їх у нестандартний спосіб;
- *командні* – здатність розподіляти роботу між членами групи, працювати на спільний результат, розподіляти функціональні ролі відповідно до особистих якостей учасників, досягати системного ефекту від поєднання зусиль різних людей;
- *комунікативні* – здатність вислуховувати і сприймати інформацію від інших людей, вміння ефективно передавати власну точку зору та переконувати, вміння проводити переговори, використовувати вербальні і невербальні сигнали комунікації, долати суперечності, налагоджувати ефективні канали обміну інформацією всередині своєї групи та між своєю групою і конкурентами;
- *лідерські* – здатність мотивувати себе та інших людей на виконання завдання і досягнення визначеного результату, формування відчуття відповідальності за свої дії та дії інших членів команди [7];
- *творчі* – здатність до просторового мислення, вміння діяти в умовах інформаційних обмежень, вміння шукати та застосовувати нестандартні розв'язання для складних проблем;

• *операційні* – вміння виконувати розрахунки, вести облік витрат матеріальних і фінансових ресурсів, вчасно заповнювати формуляри та заявки і надавати їх викладачам;

• *самоорганізації* – здатність структурувати завдання та діяти в умовах часових обмежень.

Зважаючи на те, що підприємницька компетентність є тією ланкою, що пов'язує суспільство з індивідом, визначає зміст економічних проблем, які молодій людині доводиться вирішувати, можна провести зі студентами ділову гру **«Соціально-психологічний портрет підприємницько компетентної людини»** (авторська розробка О. Лавренко).

Мета ділової гри: застосовуючи техніки прийняття рішень – мозковий штурм, дебати в малих групах, з'ясувати, наскільки студенти розуміють важливість тих особистісних якостей компетентної підприємницької людини, які, на їхній погляд, забезпечать її активну життєву позицію та здатні налагоджувати неконфліктну комунікацію з різними зацікавленими сторонами, щоб досягти поставленої мети.

Водночас у своїх діях людина повинна володіти певними моральними якостями, керуватися певними морально-етичними переконаннями, нормами, володіти певними моральними якостями, бути здатною побудувати бесіду, вести дискусію.

За попередньою домовленістю одному з учасників гри модератором поставлено завдання створити при обговоренні ситуації в одній із мінігруп обстановку конфліктності, явної незгоди з думками, аргументацією інших членів групи.

Ключовими принципами ефективної командної роботи в малих групах (за принципом рандомного підбору учасників) в ході проведення цієї ділової гри є:

Спільна мета: усі члени команди прагнуть до єдиного результату.

- *Взаємодоповнюючі навички:* учасники команди мають різні вміння і власний погляд на поставлене завдання.
- *Взаємодовіра:* має бути створене безпечне середовище для обміну ідеями.

- *Відкрита комунікація*: проблеми та ідеї повинні обговорюватися без перешкод.
- *Конструктивне вирішення конфліктів* (які можуть виникнути в ході обговорення): перетворення розбіжностей на можливості для покращення.

Постановка завдання учасникам гри. Ринкові відносини ставлять перед сучасною людиною принципово нові вимоги: високий професіоналізм, глибока правова та економічна грамотність, підприємливість, ощадливість, творча активність, готовність до професійної діяльності в умовах конкуренції, корупції тощо. Водночас у своїх діях людина повинна володіти певними моральними якостями та керуватися певними морально-етичними переконаннями, нормами, володіти певними моральними якостями.

Можна виділити 20 економіко-моральних якостей, які забезпечують «входження» особистості в економічну життєдіяльність суспільства та сприяють успішній економічній діяльності. Ці якості та норми поведінки, якими керується особистість, можуть бути як позитивними (підприємливість, заощадливість, дисциплінованість тощо), так і негативними (безгосподарність, шахрайство, хабарництво, корупційність тощо), наповнені моральним чи аморальним змістом.

За сукупністю та пріоритетністю таких якостей можна оцінювати рівень економічної культури особистості, яка прагне бути успішною та компетентною в підприємницькій діяльності. Ці якості в довільному порядку представлені на бланку (*бланк модератор роздає кожному учаснику*).

Гра проводиться в декілька етапів.

Етап І-й. Постановка завдання. Уявіть себе підприємливою, економічно успішною людиною. Чим і якими із наведених якостей ви керувались би в першу і останню чергу, щоб отримати бажаний успіх в економічній сфері, тобто, наведені якості треба проранжувати. Тій якості, яка, на ваш погляд, в першу чергу забезпечує успіх, присвоюється ранг № 1, наступній – ранг № 2 і так далі до рангу № 20. На першому етапі ранжування якостей проводиться кожним учасником гри самостійно, не радячись ні з ким

(Бланк № 1 для учасників гри «Соціально-психологічний портрет підприємницько компетентної людини» - Додаток В).

Етап 2-й. Командне ранжування. Студенти рандомно об'єднуються в команди по 4 - 5 чоловік, які змагаються між собою. Команди шляхом колективного обговорення в ході дискусії проводять ранжування якостей, обґрунтовуючи свою позицію. Команда повинна досягти спільного узгодженого результату (у бланку № 1 заповнюється колонка етапу 2). (Бланк № 2 для модератора гри гри «Соціально-психологічний портрет підприємницько компетентної людини» - Додаток Д).

Модератору слід наголосити членам команди, що вони повинні уникати голосування чи прийняття якогось усередненого рішення. Голосування призводить до поділу команди на «переможців» та «переможених», що знижує корисність дискусії. Треба прагнути до прийняття колективного рішення на основі консенсусу, уникаючи конфліктного протистояння так, щоб кожен міг сказати: «Хай це не те рішення, з яким я повністю згоден, але я можу змиритися з ним, можу прийняти його».

Етап 3-й. Експертне ранжування. Модератор гри повідомляє кожній групі експертну оцінку ранжування, яку студенти записують в колонці 3. (Попередньо ведучий гри може встановити її з допомогою експертів – учасників фокус-групи; еталонні оцінки в ході гри не обговорюються) (Бланк гри № 2 для ведучого гри – Додаток Г).

Етап 4-й. Порівняння індивідуального рішення з експертним. У колонці 4 встановлюється різниця етапами 1 та 3, тобто відхилення між індивідуальним рангом та експертним (різниця між рангами записується по модулю числа, тобто не враховуючи знак «мінус», потім усі бали підсумовуються).

Етап 5-й. Порівняння командного рішення з експертним. У колонці 5 встановлюється різниця етапами 2 та 3, тобто відхилення між командними рангами та експертними (різниця між рангами записується по модулю числа, тобто не враховуючи знак «мінус», потім усі бали в цій колонці підсумовуються).

Етап 6-й. Висновки за результатами гри. Визначається інтегральний показник (сумарна кількість балів) – результат, забезпечений усією командою як системою, та окремо у кожного члена команди. Чим менша сумарна кількість балів, тим краще результат. Цей показник також відображає взаємини учасників в команді під час гри, виявляє неформального лідера. По ньому також можна зробити висновок: підвищує командна ефективність самого найкращого індивідуального рішення чи ні.

Етап 7-й. Кожна команда обґрунтовує ті 7 найважливіших якостей, які вона виділила як такі, що забезпечують успішну підприємницьку діяльність людини. Ці якості записуються на фліп-чарті. На основі командних висновків складається узагальнений «соціально-психологічний портрет» підприємливої компетентної людини.

Підводячи підсумки за результатами гри, модератор підкреслює, що проведена гра дає можливість встановити, чи розуміють учасники важливість того, які саме соціально-психологічні якості сприяють успішній підприємницькій діяльності людини, її компетентності в цьому виді діяльності. Водночас гра розвиває здатність студентів до самостійного і колективного мислення, дає відповіді на питання: чи зможе студент знайти своє місце в колективі, чи переконаний він в об'єктивності своїх думок та прийнятих рішень, чи вміє він вислуховувати та переконувати інших в процесі обговорення результатів, виявляє неформального лідера.

В результаті обговорення ранжування якостей студенти упевнюються в тому, що методика проведення дискусії вимагає високого рівня організації, уміння й навичок стисло й чітко формулювати свої думки, доводити їх слушність, переконувати в цьому інших, терпляче вислуховувати свого опонента, не перебивати його, поважати його позицію, ставати інтереси справи вище особистих симпатій чи антипатій

Як показує апробація цієї гри в різних студентських аудиторіях, завжди в групі знайдеться один-два учасника, котрі мають значно кращі результати по очках у порівнянні з іншими учасниками. Але в силу особистісних особливостей (закритість, соромливість, невміння переконувати, боязнь бути

осміяним тощо) не наполягають на своїй думці, пасивні під час обговорення. На це треба звернути увагу студентів, обговоривши, як воно може позначитись на результатах командної роботи.

Основні результати проведення ділової гри. У результаті участі у діловій грі члени групи зможуть: визначити зміст поняття **«Соціально-психологічний портрет підприємницьки компетентної людини»**, вирізнити, які соціально-психологічні якості особистості сприяють її підприємницькій успішності та компетентності; проаналізувати зміни в настановах членів групи, які відбулися в процесі групового обговорення, вміння вести дискусію, бути комунікативним.

Дискусія включає три суттєвих взаємопов'язаних компоненти: пізнавальний; операційно-комунікативний; емоційно-оцінювальний.

До пізнавального компонента належать знання про предмет дискусії і проблемну ситуацію, що виникла.

До операційно-комунікативного — вміння вести дискусію, відстоювати свою думку, володіння методом логічної доказовості.

До емоційно-оцінювального — емоційні переживання, потреби, цінності, ставлення, мотиви, оцінка.

У підсумку ділової гри варто *провести дискусію*, обговоривши такі питання:

- Якими важливими моральними якостями повинна володіти економічно успішна, підприємлива людина?
- «Чи все можна придбати за гроші?»
- «Що вигідніше: виробити багато дешевого товару чи менше якісного?»
- Як співвідноситься мораль з сучасним господарським виробництвом, наскільки застосовне поняття моралі до ситуації ринкового господарства взагалі, сучасного ринку зокрема?
- Що означає «вміння працювати в команді»?
- Як побудувати довіру в команді?
- Як Ви розумієте думку: «Здорова економіка – здорові звичаї»?
- Чи могло б існувати матеріальне виробництво без працьовитості, чесності, порядності, турботи про людину?

- Як ви розумієте, що таке «цивілізований ринок»?
- Як ви розумієте думку К. Хоман, що надмірний моральний ентузіазм підприємця може гальмувати розвиток економіки?
- У повсякденному житті люди часто керуються принципом «розумного егоїзму». З одного боку, він є рушійною силою розвитку економіки суспільства. З іншого, породжує обман, прагнення до швидкого збагачення, неповагу до іншої людини, «тіньові» відносини, подвійну бухгалтерію, ухилення від податків тощо. Чи сумісно це з інтересами суспільства? Чи етичним є цей принцип?
- Чому я буду займатись бізнесом, які цінності я буду реалізовувати і як я буду діяти, щоб це було морально та ефективно?

Підсумовуючи, зазначимо, що ігрова діяльність – це одна із форм проявів ігрової активності взаємодіючих суб'єктів, спрямована не на зовнішній об'єкт (природу, суспільство), а на внутрішній – на процес пізнавальної активності суб'єктів. Тобто ця активність повернута всередину людини, тому її можна розглядати як *рефлексивно-ігрову практику*. У ході загальної дискусії учасники гри представляють різні точки зору, які можуть бути суперечливими одна одній. Водночас в учасників виникає рефлексивний аналіз не лише своєї точки зору при розробці аргументації на її захист чи усвідомленні її помилковості, а й аналіз позицій партнерів по обговоренню з метою їх правильного розуміння. Увага зміщується на розуміння різних точок зору, адекватне представлення своїх концепцій, обґрунтованість оцінок альтернативних рішень. Участь в діалозі передбачає мислительну та мовленнєву активність студента, що сприяє розвитку його професійного мислення.

Отже, ділова гра є потужним психолого-педагогічним інструментом, який через імітацію та практичну діяльність ефективно розвиває багато складових підприємницької компетентності, готуючи особистість до успішної реалізації себе в економічній сфері.

Ділові ігри як різновид ігрових технологій можна розглядати як інструмент для розвитку здатності студента, учня до виконання певного виду діяльності, що виражається у формуванні необхідних знань, розумінь, умінь,

цінностей та інших особистих якостей, які відповідають Національній рамці кваліфікацій та є необхідними для початку або розвитку професійної кар'єри.

Аналітично-оцінювальний етап гри передбачає рефлексію та узагальнення результатів гри, формування висновків щодо правильності дій мінікоманд, визначення студентами (учнями) позитивних аспектів результативності гри для особистого професійного зростання у майбутньому.

Рефлексивний, пошуковий, мислительний та організаційний компоненти гри формують в учасників дослідницьке та творче ставлення до дійсності. Отже, гра стає спеціально організованою моделлю «крока» соціального розвитку особистості, її економічної соціалізації, оскільки в ході гри учасники можуть змінювати свої настановлення, формувати способи аналізу власних міркувань і майбутніх дій.

Заключаючи проведення ділової гри, слід провести **діагностичний зріз** її проведення, отримавши зворотний зв'язок завдяки відповідям студентів на запитання:

- ☐ чи є заявлена проблематика ділової гри важливою для розвитку підприємницької компетентності?
- ☐ що саме тренувалось в ході ділової гри (навички, вміння тощо)?;
- ☐ наскільки це було важливо для вас особисто? для інших членів групи?
- ☐ чи були зафіксовані «сліпі зони» (виявлено, де саме учасники припускаються помилок у спілкуванні, комунікації, прийнятті рішень тощо);
- ☐ як ви гадаєте, яких ресурсів вам не вистачає для відкриття власної підприємницької справи?
- ☐ чи змінилось ваше ставлення до проблематики ділової гри після її проведення?
- ☐ чи потрібен вам індивідуальний план для розвитку своїх вмінь, якостей, навичок?

- ☐ чи можна налагоджувати неконфліктну комунікацію з різними зацікавленими сторонами?
- ☐ чи потрібно сучасній молодій людині навчання протягом усього життя?
- ☐ які свої ресурси ви вбачаєте після проведення ділової гри, які можна було б задіяти для розвитку підприємницької компетентності?

Ділова гра **«Соціально-психологічний портрет підприємницьки компетентної людини»** може бути застосовна при викладанні різних дисциплін: «Соціальна психологія», «Практична психологія», «Психологія менеджменту», «Етика менеджменту», економічних та фінансових дисциплін тощо.

По закінченню ділової гри варто провести дві вправи, які дозволяють здійснити самооцінку особистісних якостей підприємницької компетентності учасників :

Вправа № 1. Технологічна карта компетенцій

Мета: розвинути навички саморефлексії, сформувати набір власних особистісних якостей підприємницької компетентності.

Хід вправи: Уважно подумайте і запишіть, які власні компетенції вже сьогодні ви зможете запропонувати фірмі, котра здійснює підприємницьку діяльність.

ЗНАННЯ	НАВИЧКИ
ДОСВІД	ВАШІ РИСИ ХАРАКТЕРУ

--	--

Примітки: джерело (Конспект, 2012: 136)

Вправа № 2. Технологічна карта «Підприємець «сьогодні» і «завтра»

Мета: дати студентам (учням) змогу відчувати, якими є вимоги до підприємця сьогодні і наскільки вони можуть змінитися завтра (приблизно через 10 років).

Хід вправи:

1. Кожному студенту (учневі) роздаються таблички з рисами підприємця.
2. *Крок перший:* попросити, щоб кожен заповнив табличку, ставлячи галочки навпроти тих 10 рис, які він вважає найважливішими сьогодні (підприємець сьогодні).
3. *Крок другий:* попросити, щоб кожен заповнив табличку, ставлячи галочки навпроти тих 10 рис, які він вважає найважливішими в майбутньому (підприємець майбутнього).
4. *Крок 4.* Провести дискусію, обговоривши питання: А) Чи будуть важливими ті самі риси в майбутньому, чи слід поставити галочки навпроти інших рис? Б) Чому були вибрані ті чи інші риси? В) Чи ці риси завжди залишатимуться однаково важливими? Чому? Г) Чи залежить набір рис від того, які виклики ставить середовище бізнесу перед підприємцями в майбутньому? Чому?

Кластерний аналіз на основі даних різних соціологічних і наукових досліджень: Teaching and Learning 21st Century Skills in Maine, Науково-дослідний інститут Мейна «Коледж освіти та розвитку людського університету Мейна»; «Освіта для життя та праці: розвиваючись.

Передані знання та вміння в XXI столітті», National Research Council ; Національний центр статистики освіти (NCES) дає можливість сформувати матрицю підприємницьких навичок та виокремити їх у чотири основні

категорії, які впливають на формування підприємницької компетентності в системі роботи центрів зайнятості:

Таблиця 3.9

Риси підприємця

Риса	Підприємець сьогодні	Підприємець майбутнього
Фізична та емоційна витривалість		
Професіоналізм (фінансова та економічна грамотність)		
Особиста ерудиція		
Порядність, чесність		
Впевненість		
Оптимізм		
Організаційні здібності		
Вміння вмотивувати		
Творчий підхід, креативність		
Комунікабельність		
Стресостійкість		
Особистий стиль і культура		
Самостійність і рішучість		
Терплячість		
Почуття гумору		
Морально-етичні риси		
Зовнішній вигляд		
Цифрова грамотність		
Прагнення до саморозвитку		
Навички роботи в команді		
Асертивність		
Вміння і готовність ризикувати		
Гнучкість		
Прагнення до саморозвитку		
Наполегливість		

- *навчальні навички*, які допомагають адаптуватися до робочого середовища та вдосконалювати свої знання, вміння і компетенції;
- *навички підприємницької грамотності*, які допомагають розрізняти факти, пов'язані з підприємництвом, публікувати інформацію, створювати освітні технології, визначати достовірність джерел та інформації;
- *соціальні навички* – здатність успішно й ефективно взаємодіяти з конкретними людьми або різними групами, досягаючи поставлених цілей;
- *особистісні навички* – якості людини, які певним чином характеризують підприємницьку особистість (Final Report «Business Dynamics, 2011).

Висновок. Підсумовуючи, зазначимо, що психологічне забезпечення розвитку компетенцій з активізації особистісних ресурсів для успішної підприємницької діяльності може і повинно здійснюватись різними методами та технологіями.

Сьогодні існує значна кількість технік, методів, прийомів, практик тощо, що мають на меті розвиток рис успішної підприємницької діяльності та підприємницької компетентності учнівської та студентської молоді. Це, зокрема, участь у тренінгових заходах, спеціальних учбових програмах, використання індивідуальних психологічних вправ, самоспостережень, студентське та учнівське самоврядування, дослідницька діяльність, навчально-ігрові технології, ділові ігри тощо. Їх дієвість полягає в тому, що вони спрямовані як на розвиток конкретної складової підприємницької компетентності, так і на особистісний розвиток учнівської та студентської молоді, формування духу командної роботи.

З 2023 року в Україні реалізується освітній проєкт на всеукраїнському рівні за темою «Розвиток підприємницької компетентності здобувачів освіти», який має на меті створення цілісної моделі формування підприємницьких навичок у школярів та студентів.

Водночас вітчизняні практики та й безпосередньо молоді люди, котрі мають наміри стати підприємливим особами, звертаються до досвіду зарубіжних країн, котрі використовують різні передові практики у розвитку

підприємницької освіти. Зокрема - до практики набуття 18-ти ключових підприємницьких компетентностей, представлених в Рамці EntreComp+ (2020).

Також ділові ігри як різновид ігрових технологій є дієвим інструментом для розвитку здатності студента (учня) до виконання певного виду діяльності, що виражається у формуванні необхідних знань, розумінь, умінь, цінностей та інших особистих якостей, які відповідають Національній рамці кваліфікацій та є необхідними для початку або розвитку професійної кар'єри.

У практиці формування підприємницької компетентності у закладах освіти багатьох країн Європейського Союзу розвиток компетенцій і навичок підприємництва не зводиться до відкриття власної справи чи економічного фаху в майбутньому. Підприємництво асоціюється зі здатністю до творчої та інноваційної діяльності в цілому, цифрової грамотності, гнучким і креативним мисленням, умінням долати проблеми й забезпечувати власну незалежність, водночас співпрацюючи з іншими людьми.

Література

1. Бабчинська, О., & Посвалюк, О. (2023). Формування структури системи управління розвитком персоналу підприємства. *International Science Journal of Management, Economics & Finance*. 2(2), 110-123. <https://library.megu.edu.ua:9443/jspui/handle/123456789/4352>
2. Бардась, А.В., & Казимиренко, О. В. (2013). Ділова гра «Девелопер» як інструмент впровадження компетентнісного підходу у навчальний процес. *Економічний вісник*, (1), 161-169. https://ev.nmu.org.ua/docs/2013/1/EV20131_161-169.pdf
3. Барнет, Білл, & Еванс, Дейв (2018). «Дизайн-мислення. Спроектуй своє життя». Наш формат. <https://nashformat.ua/products/dyzajn-myslennya-sproektuj-svoe-zhyttya-709144>
4. Білова, Ю. А. (2015). Деякі аспекти формування підприємницької компетентності майбутніх економістів у процесі професійної підготовки. *Наукові записки Бердянського державного педагогічного університету. Серія: Педагогічні науки*. (1), 10–14.
5. Брижань, І.А. Міняйленко, І.В, Ушакова., Ю.С. (2018). Сучасні підходи до оцінювання моделі формування підприємницької компетентності персоналу за методом «360 градусів». *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. (11). <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2018.11.9>
6. Булавіна, О. А. (2020). Особистісний потенціал підприємницької діяльності: формування економічного мислення та комерційного інтелекту в умовах

- навчальної дисципліни «Психологія підприємницької діяльності». *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Психологія» : науковий журнал*. Острог : Вид-во Н аУОА, червень 2020. (11), 107–114. <https://doi.org/10.25264/2415-7384-2020-11-107-114>
7. Галан, Л.В., Борисевич, Є.Г. (2024). Тренінг-курс з організації командної роботи: навч. посіб. Одеса: ДУІТЗ; Одеса: ФОП Бондаренко М.О., 100 с.
8. Горбунова, В. В. (2014). Психологія командотворення: Ціннісно-рольовий підхід до формування та розвитку команд : монографія. Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2014. <https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/9036/>
9. Данилків, Х., & Садура, О. (2021). SWO-аналіз як інструмент для визначення стратегії розвитку структури розвитку малого підприємництва. *Інноваційна економіка*, 3-4, серпень 2021, 59-66. <https://doi.org/10.37332/2309-1533.2021.3-4.9>
10. Європейський центр розвитку професійної освіти і навчання «CEDEFOP» (2022). <https://www.cedefop.europa.eu/en/publications/5537>
11. Клюс, Ю. І., & Іжболдіна, А. В. (2020). ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ НВП «МІКРОТЕРМ». *Економічний простір*, (160), 60-64. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/160-11>
12. Конспект занять з розвитку підприємництва (2012). Упорядники: Мирослава Товкало, Войцех Одзімек, Оксана Медведєва, Яцек Квятковський, Алдона Окрашевська. Волинський ресурсний центр. 224 с. https://tk.lntu.edu.ua/wp-content/uploads/2023/05/%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BF%D0%B5%D0%BA%D1%82-%D0%B7-%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BA%D1%83-%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0_2019.pdf
13. Коцур, Н., & Товкун, Л. (2023). Формування психологічної безпеки освітнього середовища в умовах російсько-української війни. *ЄВРОПЕЙСЬКІ ГУМАНІТАРНІ ДОСЛІДЖЕННЯ: Держава та суспільство*, 1 (1), 56-73. DOI: <https://doi.org/10.38014/ehs-ss.2023.1.04>
14. Молдаван, А.Д. (2020). Підприємницька компетентність у галузі фізичної культури і спорту: зміст та сутнісні характеристики. *Journal «ScienceRise: Pedagogical Education»*, 1(34), 36-40. DOI: 10.15587/2519-4984.2020.191046
15. Московець Людмила Павлівна, Жданюк Людмила Олексіївна (2025). Психологічна підтримка здобувачів освіти в умовах безпечного освітнього середовища. *Ментальне здоров'я*. (4), 121-125. DOI: <https://doi.org/10.32782/3041-2005/2025-4.19>
16. Наказ МОН України від 06.11.2023 № 1371 «Про реалізацію інноваційного освітнього проєкту на всеукраїнському рівні за темою «Розвиток підприємницької компетентності здобувачів освіти» на базі закладів освіти Дніпропетровської, Кіровоградської, Одеської, Тернопільської, Чернівецької та Чернігівської областей у жовтні 2023 – вересні 2028 років». <https://drive.google.com/file/d/1UHquP1xeWEMQ7sVFUyhWPV3P-g5ZYVry/view>
17. Пискун, О. М., Сокол, Н. В. (2018). Розвиток підприємливості та фінансової грамотності учнів старшої школи в процесі технологічної освіти. *Вісник*

Чернігівського національного педагогічного університету. Педагогічні науки, 151, 2, 118-122.

18. Психологічна безпека освітнього середовища: методи, технології, шляхи формування: практичний посібник / авт. кол: В. В. Байдик, Ю. П. Гопкало, І. О. Корнієнко, Н. В. Лунченко, Ю. А. Луценко, Р. А. Мороз, М. В. Саврасов; за наук. ред. Н. В. Лунченко. НАПН України, Укр. наук.- метод. центр практ. психол. і соц. роботи. Київ : УНМЦ практичної психології і соціальної роботи, 2024. 134 с.

19. Рамка підприємницьких компетенцій *EntreComp+* для малого та середнього бізнесу в Україні. 2020. <https://epo.org.ua/downloads/EntreComp.pdf>

20. Смерічевський, С.Ф., Клімова, О.І. (2017). Business Model Canvas як універсальна концепція управління бізнесом компанії. *Інвестиції: практика та досвід*, (9), 11-14. http://www.investplan.com.ua/pdf/9_2017/4.pdf

21. Україна 2030: доктрина збалансованого розвитку. / за наук. ред. О. Жилінської. Вид. 2-ге. Львів: Кальварія, 2017. 164 с.

<http://econom/chnu/edu.ua/wp-content/uploads/2018/03/Book-Doctrine-https://www.google.com/search?sourceid=chrome&udm=50&aep=42&source=chrome.crn.rb&q=%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B0+2030%3A+%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B0+%D0%B7%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE+%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BA%D1%83.+2017.+%5Bonline%5D.+%D0%92%D0%B8%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F+%D0%B4%D1%80%D1%83%D0%B3%D0%B5.+%D0%9B%D1%8C%D0%B2%D1%96%D0%B2%3A+%D0%9A%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%96%D1%8F.&mstk=AUtExfBTG5Zj2zaW921ct4o7CxcHf2VUPaJavDQWLJ1ybvp0P8fIZqB0cByQqzgmj9zN-3cW3U FIUIt-AHGhUQidejPNhAg-BVH34ub89WJ7k6tQzj5Jbg5dK33l99BImdLIWx8iLYkZau4cvqcQSEk5Eh5ck44U18tP5w&csuir=1&mtid=IXrOadmNOJ2SwPAPjPexyAU>

22. Черушова, Г. Б., Плащова, Т. І., Андрущенко, Н.В. (2023). Психологічна підтримка учасників освітнього процесу: аналіз викликів воєнного часу. *Габітус*, (47), 153–157. <https://doi.org/10.32782/2663-5208.2023.47.27>

23. Чикуркова, Алла Д., Федірець, Олег В., Покотильська, Наталія В., Тютюнник Владислав В. (2025). Застосування сценарного планування для підвищення ефективності стратегічного управління в умовах невизначеності. *Актуальні проблеми економіки*, 5 (287), 390-402. DOI: [10.32752/1993-6788-2025-1-287-390-402](https://doi.org/10.32752/1993-6788-2025-1-287-390-402)

24. Final Report «Business Dynamics: Start-ups, Business Transfers and Bankruptcy: The economic impact of legal and administrative procedures for licensing business transfers and bankruptcy on entrepreneurship in Europe». (2011).

Brussels : European Commission.

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/files/business_dynamics_final_report_en.pdf [in English]
<https://library.megu.edu.ua:9443/jspui/handle/123456789/4352>

3.4. РЕЗИЛІЄНТНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МОЛОДІ: ВІД ЦІННОСТЕЙ І МОТИВАЦІЇ ДО ГОТОВНОСТІ РЕАЛІЗОВУВАТИ ПІДПРИЄМНИЦЬКІ ІНІЦІАТИВИ

Тетяна Мельничук

Сучасні соціально-економічні трансформації, воєнні виклики та необхідність відновлення країни актуалізують потребу у формуванні молоді, здатної не лише адаптуватися до складних умов життєдіяльності, але й активно створювати нові можливості для власного професійного розвитку та розвитку суспільства. У цих умовах підприємницька компетентність набуває значення важливого особистісного ресурсу, що забезпечує готовність молоді людини до ініціативної діяльності, прийняття рішень в умовах невизначеності, реалізації власних проєктів та створення соціальної й економічної цінності.

Водночас результати сучасних досліджень свідчать, що успішність підприємницької діяльності залежить не лише від рівня економічних знань, професійної підготовки чи сформованості окремих підприємницьких навичок. Важливу роль відіграють психологічні чинники, серед яких особливого значення набувають резилієнтність, життєстійкість, самоефективність, мотивація досягнення, відповідальність, готовність до ризику та здатність діяти в умовах невизначеності. На цьому наголошують як зарубіжні дослідники психології підприємництва (Baron, 2008; Goss, 2005; Fisher, 2016; Salisu et al., 2019), так і українські науковці, які розглядають підприємницьку компетентність як результат взаємодії особистісних, соціально-психологічних та освітніх чинників (Дембицька, 2022; Зубіашвілі, 2023; Карамушка & Креденцер, 2022; Лавренко, 2024; Мельничук, 2025).

Проведений у попередніх розділах аналіз дозволив встановити, що в умовах сучасних суспільних викликів резилієнтність доцільно розглядати не лише як ресурс психологічного відновлення чи адаптації, а й як психологічний механізм розвитку підприємницької компетентності молоді. Саме тому у межах цього посібника запропоновано поняття «резилієнтна підприємницька трансформація», під якою нами розуміється процес психологічного

перетворення досвіду труднощів, невизначеності, кризових ситуацій та соціальних викликів у ресурс розвитку підприємницької компетентності, підприємницької активності та готовності до реалізації власних ініціатив.

Основна ідея психотехнології резилієнтної підприємницької трансформації полягає у створенні умов для переходу молоді людини від позиції адаптації до позиції активного суб'єкта власного професійного та економічного розвитку. У центрі уваги перебуває не проблема подолання труднощів як така, а формування здатності використовувати життєві виклики як джерело нових можливостей, особистісного зростання та підприємницької активності.

Метою психотехнології є розвиток резилієнтного підприємницького мислення молоді через формування ціннісних орієнтацій, внутрішньої мотивації, психологічної стійкості та готовності до реалізації підприємницьких ініціатив в умовах невизначеності та суспільних викликів.

Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання:

- формування морально-ціннісних засад підприємницької діяльності;
- розвиток внутрішньої мотивації досягнення та підприємницької активності;
- розвиток резилієнтності, життєстійкості та толерантності до невизначеності;
- формування самоефективності та впевненості у власних можливостях;
- розвиток навичок емоційної саморегуляції та конструктивного подолання труднощів;
- формування готовності до прийняття рішень та реалізації підприємницьких ініціатив;
- розвиток здатності використовувати кризовий досвід як ресурс особистісного та професійного розвитку.

Важливою передумовою реалізації психотехнології є діагностика рівня резилієнтності та життєстійкості учасників. Визначення вихідного рівня розвитку психологічних ресурсів дозволяє індивідуалізувати процес формування підприємницької компетентності та оцінити результативність технології. З цією метою доцільним є використання інструментарію,

представленого у практичному посібнику «Резилієнс-довідник» (Кокун О. М., Мельничук Т. І., 2023), зокрема Шкали резилієнтності Коннора–Девідсона (CD-RISC-10) та Опитувальника професійної життєстійкості. Застосування зазначених методик дає можливість оцінити рівень психологічної стійкості, адаптивності, наполегливості, здатності до саморегуляції та конструктивного реагування на труднощі, що є важливими передумовами розвитку підприємницької компетентності.

Структура психотехнології резилієнтної підприємницької трансформації побудована відповідно до структури підприємницької компетентності та включає три взаємопов'язані компоненти: морально-ціннісний, когнітивно-афективний та діяльнісно-практичний.

Морально-ціннісний компонент спрямований на формування ціннісного ставлення до підприємницької діяльності як способу самореалізації та суспільно корисної діяльності. Дослідники психології підприємництва наголошують, що стійка підприємницька активність формується не лише під впливом економічних мотивів, а й завдяки внутрішнім цінностям особистості, таким як: відповідальність, автономність, ініціативність, соціальна спрямованість та прагнення до створення нової цінності. У межах цього компонента розвиток здійснюється через рефлексивні вправи, аналіз життєвих цінностей, роботу з особистісними смислами, методики визначення життєвих пріоритетів, кейси морального вибору та групові дискусії щодо соціальної відповідальності підприємця.

Когнітивно-афективний компонент спрямований на розвиток резилієнтності, життєстійкості, самоефективності, когнітивної гнучкості та емоційної саморегуляції. Саме цей компонент забезпечує психологічну готовність молоді діяти в умовах ризику та невизначеності. Як зазначають Baron (2008), Goss (2005), позитивні емоційні стани та конструктивне мислення сприяють пошуку нових можливостей, розвитку креативності та підприємницької ініціативності. У межах цього компонента використовуються вправи на розвиток резилієнтності, аналіз досвіду подолання труднощів, техніки переосмислення кризового досвіду, методи розвитку самоефективності,

тренування навичок емоційної саморегуляції та формування толерантності до невизначеності.

Діяльнісно-практичний компонент орієнтований на формування готовності до практичної реалізації підприємницьких ініціатив. Його зміст спрямований на розвиток навичок прийняття рішень, планування діяльності, постановки цілей, подолання перешкод та реалізації власних ідей. Розвиток цього компонента здійснюється через проєктні завдання, кейс-методи, бізнес-симуляції, командні форми роботи, моделювання кризових ситуацій, аналіз підприємницьких викликів та виконання практичних завдань із поступовим підвищенням рівня складності.

Отже, психотехнологія резилієнтної підприємницької трансформації виступає складовою технології психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді та забезпечує формування готовності особистості до підприємницької діяльності шляхом інтеграції ціннісних орієнтацій, психологічної стійкості та практичної активності. Особливої актуальності така технологія набуває в умовах воєнного часу та післявоєнного відновлення України, коли здатність молоді перетворювати виклики на можливості стає важливим ресурсом економічного та суспільного розвитку держави.

Запропонована психотехнологія резилієнтної підприємницької трансформації передбачає не лише формування відповідних знань і уявлень про підприємницьку діяльність, а насамперед розвиток психологічних механізмів, які забезпечують готовність молоді діяти в умовах невизначеності, долати труднощі, використовувати власні ресурси та реалізовувати підприємницькі ініціативи. Саме тому важливим завданням є створення умов для набуття молоддю практичного досвіду резилієнтної поведінки та підприємницької активності.

Реалізація кожного з визначених компонентів психотехнології здійснюється через систему спеціально розроблених вправ, кейсів, групових дискусій, рефлексивних практик, проєктних завдань і ситуаційного моделювання, які можуть впроваджуватись через тренінгову технологію.

Використання активних методів навчання та розвитку дозволяє забезпечити не лише усвідомлення учасниками власних цінностей, ресурсів і можливостей, але й формування навичок прийняття рішень, конструктивного реагування на труднощі та реалізації підприємницьких ідей у практичній діяльності.

Нижче представлено тренінговий модуль, в якому викладено комплекс вправ і практичних завдань, структурованих відповідно до морально-ціннісного, когнітивно-афективного та діяльнісно-практичного компонентів психотехнології резилієнтної підприємницької трансформації.

Концептуальною основою тренінгового модуля виступає авторська модель резилієнтної підприємницької трансформації «Виклик → Осмислення → Можливість → Дія», відповідно до якої досвід труднощів, невизначеності, кризових ситуацій та життєвих викликів розглядається не як перешкода, а як потенційний ресурс особистісного розвитку та підприємницької активності. Реалізація цієї моделі спрямована на формування здатності молоді усвідомлювати виклики сучасного середовища, конструктивно осмислювати власний досвід, знаходити нові можливості для самореалізації та перетворювати їх у конкретні підприємницькі дії та ініціативи. Модель «Виклик → Осмислення → Можливість → Дія» є наскрізним принципом побудови всіх вправ, кейсів і практичних завдань тренінгу та забезпечує послідовний перехід від усвідомлення життєвих і професійних викликів до формування готовності діяти, приймати рішення та реалізовувати підприємницькі ідеї в умовах ризику та невизначеності.

Тобто ключовим результатом тренінгового модуля є формування здатності до резилієнтної підприємницької трансформації, зокрема до психологічного перетворення досвіду труднощів, невизначеності, кризових ситуацій та соціальних викликів у ресурс розвитку підприємницької компетентності, підприємницької активності та готовності до реалізації власних ініціатив.

ТРЕНІНГОВИЙ МОДУЛЬ «РЕЗИЛІЄНТНА ПІДПРИЄМНИЦЬКА ТРАНСФОРМАЦІЯ»

Тривалість: 2 дні по 4 години.

Аудиторія – студентська молодь, ветерани та ветеранки, які потребують посттравматичного зростання.

Мета тренінгового модуля: розвиток резилієнтної підприємницької компетентності молоді шляхом формування ціннісних орієнтацій, внутрішньої мотивації, психологічної стійкості, готовності до прийняття рішень та реалізації підприємницьких ініціатив в умовах невизначеності, соціально-економічних трансформацій і викликів сучасного суспільства.

Завдання тренінгового модуля:

- сприяти усвідомленню молоддю ролі підприємництва як засобу самореалізації, професійного розвитку та соціальної відповідальності;
- формувати морально-ціннісні орієнтири підприємницької діяльності, зокрема відповідальність, доброчесність, ініціативність та орієнтацію на створення суспільної цінності;
- розвивати внутрішню мотивацію досягнення, самоефективність та підприємницьку суб'єктність;
- формувати резилієнтність, життєстійкість та толерантність до невизначеності як психологічні ресурси підприємницької діяльності;
- розвивати навички емоційної саморегуляції, конструктивного подолання труднощів та використання кризового досвіду як ресурсу розвитку;
- сприяти розвитку когнітивної гнучкості, креативності та здатності знаходити можливості в умовах змін;
- формувати готовність до прийняття рішень, підприємницької ініціативи та реалізації власних проєктів;
- розвивати навички планування, постановки цілей, командної взаємодії та практичного впровадження підприємницьких ідей.

Основні методи роботи:

реалізація тренінгового модуля передбачає використання комплексу інтерактивних та соціально-психологічних методів роботи:

вхідна та підсумкова діагностика резилієнтності та життєстійкості; інтерактивні мінілекції; групові дискусії; рефлексивні вправи; вправи на усвідомлення

цінностей та особистісних ресурсів; аналіз життєвих і підприємницьких кейсів; метод ситуаційного моделювання; проєктні завдання; мозкові штурми; робота в малих групах; вправи на розвиток креативності та підприємницького мислення; практики розвитку резилієнтності та життєстійкості; індивідуальне планування підприємницьких ініціатив; методи самоаналізу та рефлексії.

Очікувані результати після проходження тренінгового модуля – учасники:

- усвідомлять власні цінності та мотиваційні чинники підприємницької діяльності;
- підвищать рівень резилієнтності, життєстійкості та психологічної готовності до діяльності в умовах невизначеності;
- розвинути навички емоційної саморегуляції та конструктивного подолання труднощів;
- сформулюють більш високий рівень самоефективності та впевненості у власних можливостях;
- набудуть досвіду трансформації складних життєвих ситуацій у ресурс особистісного та професійного розвитку;
- розвинути когнітивну гнучкість, креативність та здатність виявляти нові можливості для підприємницької активності;
- підвищать готовність до прийняття рішень та реалізації підприємницьких ініціатив;
- сформулюють навички практичного використання особистісних і соціально-психологічних ресурсів для досягнення підприємницьких цілей.

ДЕНЬ 1 (4 години)

Тема дня: Від виклику до можливості: розвиток цінностей, мотивації та психологічної стійкості

Мета дня: сприяти усвідомленню молоддю власних цінностей, життєвого досвіду та психологічних ресурсів, розвитку резилієнтності, самоефективності та готовності до конструктивного сприйняття труднощів як джерела нових можливостей для особистісного та підприємницького розвитку.

Вхідна діагностика. Час: 40 хвилин

Мета: визначення вихідного рівня психологічних ресурсів учасників.

Методики:

- Шкала резилієнтності Коннора–Девідсона (CD-RISC-10).
- Опитувальник професійної життестійкості (Кокун О. М.).

Обговорення/рефлексія

- Що допомагає людині не здаватися?
- Чому одні люди бачать можливості, а інші – лише труднощі?

Блок 1. МОРАЛЬНО-ЦІННІСНИЙ КОМПОНЕНТ

Вправа 1. «Моє підприємницьке покликання»

Час: 30 хвилин

Мета: усвідомлення власних цінностей та мотивації.

Завдання: учасники завершують фрази:

- Я хочу бути успішним, тому що...
- Я хочу створити щось корисне, тому що...
- Найбільшу цінність для мене становить...
- Через 10 років я хочу, щоб люди говорили про мене...

Обговорення/рефлексія

Які цінності лежать в основі підприємницької діяльності?

Вправа 2. «Цінність крізь виклик»

Час: 40 хвилин

Мета: формування соціальної відповідальності та ціннісного ставлення до підприємництва.

Хід роботи

Робота в групах.

Учасники отримують кейси (у додатку):

1. підприємство під час війни;
2. релокація бізнесу;
3. втрата роботи;

4. соціальне підприємництво для громади.

Потрібно визначити:

- які цінності допомагають діяти;
- що є найважливішим у кризовій ситуації;
- як зберегти людяність та відповідальність.

Представлення кейсів. Обговорення.

Вправа 3. «Дерево цінностей підприємця»

Час: 30 хвилин. Індивідуальна робота.

Мета: Візуалізація особистісних основ підприємницької поведінки.

Структура:

Коріння - цінності

Стовбур- сильні сторони

Крона - майбутні досягнення

Обговорення в парах.

Блок 2. КОГНІТИВНО-АФЕКТИВНИЙ КОМПОНЕНТ

Мінілекція: «Резилієнтність як ресурс підприємницького успіху»

Час: 20 хвилин

Основні теми: резилієнтність; життєстійкість; самоефективність; толерантність до невизначеності; резилієнтна підприємницька трансформація.

Вправа 4. «Моя історія сили»

Час: 40 хвилин

Мета: усвідомлення власного досвіду подолання труднощів.

Модель: «Виклик → Осмислення → Можливість».

Інструкція. (Робота в парах) Учасники описують ситуацію:

1. Виклик.
2. Що відчував?
3. Що допомогло?
4. Чого навчився?
5. Як можу використати цей досвід у майбутньому.

Обговорення /рефлексія

Вправа 5. «Перетворення проблеми на можливість»

Час: 40 хвилин

Мета: Розвиток когнітивної гнучкості.

Робота в групах.

Групи отримують складні ситуації:

1. нестача коштів;
2. невдача проєкту;
3. конкуренція;
4. переїзд через війну.

Завдання: перетворити проблему на бізнес-можливість.

Обговорення.

Вправа 6. «Карта моїх ресурсів»

Час: 30 хвилин

Мета: розвиток самоефективності.

Учасники визначають:

- особистісні ресурси;
- соціальні ресурси;
- професійні ресурси;
- ресурси майбутнього розвитку.

Підсумкова рефлексія.

Час: 20 хвилин

Питання:

- Який виклик сьогодні переосмислив?
- Яку нову можливість побачив?
- Який ресурс відкрив у собі?
- Який перший крок готовий зробити?

Домашнє завдання Заповнити «Щоденник резиліентної підприємницької трансформації» за моделлю: «Виклик → Осмислення → Можливість → Дія».

День 2.

БЛОК 3. ДІЯЛЬНІСНО-ПРАКТИЧНИЙ КОМПОНЕНТ

Тема дня: Від можливості до дії: розвиток готовності до реалізації підприємницьких ініціатив.

Мета дня 2: сприяти формуванню діяльнісно-практичного компонента підприємницької компетентності молоді через розвиток підприємницької ініціативності, навичок прийняття рішень, планування діяльності, командної взаємодії та реалізації власних ідей в умовах невизначеності.

Вступна рефлексивна вправа.

Вправа 1. «Мій шлях від виклику до можливості»

Час: 30 хвилин

Мета: актуалізація результатів першого дня та інтеграція отриманого досвіду.

Хід роботи

Кожен учасник отримує картку з чотирма секторами:

«Виклик – Осмислення – Можливість – Дія».

Учасники індивідуально відповідають:

- Який виклик став для мене найважливішим під час першого дня?
- Що нового я усвідомив про себе?
- Яку можливість я побачив?
- Яку дію готовий зробити вже зараз?

Після індивідуальної роботи відбувається обговорення в малих групах.

Підсумок/обговорення

Вправа 2. «Можливості навколо нас»

Час: 35 хвилин

Мета: розвиток підприємницької уважності та вміння бачити можливості в довкіллі.

Хід роботи

Учасники в малих групах отримують завдання:

«Уявіть, що ваша громада отримала грант на відновлення після кризи. Які потреби людей залишаються незадоволеними? Які підприємницькі можливості виникають?»

Групи формують перелік можливостей.

Обговорення: яким чином проблеми можуть перетворюватися на можливості?

Вправа 3. «Підприємницьке рішення в умовах невизначеності»

Час: 40 хвилин

Мета: розвиток навичок прийняття рішень в умовах обмеженої інформації.

Хід роботи

Кожна група отримує кейс:

- релокація малого бізнесу;
- запуск соціального проєкту;
- відкриття онлайн-сервісу;
- організація молодіжного стартапу.

Частина інформації навмисно відсутня.

Завдання:

- оцінити ризики;
- визначити ресурси;
- прийняти рішення.

Обговорення/рефлексія

Що допомагало приймати рішення в умовах невизначеності?

Вправа 4. «Мій підприємницький виклик»

Час: 40 хвилин

Мета: розвиток підприємницької суб'єктності та відповідальності.

Інструкція: кожен учасник визначає одну проблему, яку хотів би вирішити.

Алгоритм:

- Яку проблему я бачу?
- Для кого вона важлива?
- Яке рішення можу запропонувати?
- Які ресурси вже маю?
- Який перший крок готовий зробити?

Результат: формування власної підприємницької ініціативи.

Вправа 5. «Бізнес-модель на одній сторінці»

Час: 45 хвилин

Мета: Розвиток навичок планування та структурування ідеї.

Робота в групах.

Учасники заповнюють спрощену карту: проблема; рішення; цільова аудиторія; ресурси; партнери; ризики; очікуваний результат.

Після цього презентують свої ідеї.

Тренер підкреслює, що будь-яка підприємницька діяльність починається не з ресурсів, а з готовності діяти, з осмислення ідеї.

Вправа 6. «Резилієнтний маршрут підприємця»

Час: 35-40 хвилин

Мета вправи: інтегрувати досвід, знання, навички та особистісні відкриття, отримані учасниками впродовж тренінгу, через усвідомлення власних цінностей, ресурсів, подоланих труднощів і можливостей для реалізації підприємницької ініціативи. Вправа спрямована на формування індивідуального бачення підприємницького шляху та визначення першого конкретного кроку до його реалізації.

Завдання вправи:

1. Сприяти усвідомленню учасниками власних цінностей, життєвих принципів і внутрішніх опор, які можуть бути основою підприємницької активності.
2. Допомогти учасникам визначити особистісні, професійні, соціальні та досвідні ресурси, які можуть підтримувати їх у реалізації підприємницької ідеї.
3. Забезпечити осмислення труднощів і викликів не лише як перешкод, а як джерела досвіду, навчання, розвитку та пошуку нових можливостей.
4. Сформувати в учасників здатність бачити зв'язок між власним досвідом подолання труднощів, наявними ресурсами та можливістю створення соціальної чи економічної цінності.

5. Підтримати процес формування або уточнення підприємницької ідеї через відповідь на ключові питання: яку проблему я хочу вирішити, для кого і яку цінність створюю.
6. Сприяти переходу від рефлексії до дії шляхом визначення першого реалістичного кроку, який учасник може здійснити протягом найближчих семи днів.
7. Закріпити основну логіку резилієнтного підходу в підприємницькій діяльності: виклик → осмислення → можливість → дія.
8. Завершити тренінг формуванням індивідуального плану розвитку, що поєднує особистісні ресурси, підприємницьку ідею та конкретні дії для її подальшої реалізації.

До уваги Тренера/модератора: Вправа виконує інтеграційну функцію, оскільки дозволяє учасникам поєднати ключові змістові блоки тренінгу: ціннісне самовизначення, ресурсність, досвід подолання труднощів, підприємницьке мислення, генерацію ідей та готовність до конкретної дії.

Інструкція

Заповніть кожен блок, рухаючись від власних цінностей до конкретної дії. Проаналізуйте, як ваші ресурси та досвід подолання труднощів можуть стати основою для реалізації підприємницької ініціативи.

МОЇ ЦІННОСТІ

- Що для мене є важливим?
- У що я вірю?
- Які принципи мене підтримують?

МОЇ РЕСУРСИ

- Мої знання
- Мої сильні сторони
- Моя підтримка
- Мій досвід

↓МОЇ ТРУДНОЩІ

- Які виклики я долав(ла)?
- Що мене стримувало?
- Які перешкоди існують зараз?

↓МОЇ МОЖЛИВОСТІ

- Чого мене навчили труднощі?
- Які нові можливості я бачу?
- Де можу застосувати свій досвід?

МОЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКА ІДЕЯ

- Яку проблему я хочу вирішити?
- Для кого?
- Яку цінність створюю?

МІЙ ПЕРШИЙ КРОК

Що я зроблю протягом найближчих 7 днів?

ВИКЛИК → ОСМИСЛЕННЯ → МОЖЛИВІСТЬ → ДІЯ

Результат

Формування індивідуального плану розвитку.

Підсумкова рефлексія

Час: 20 хвилин

Питання для обговорення:

- Що було для мене найціннішим?
- Які ресурси я відкрив у собі?
- Що змінилося у моєму ставленні до труднощів?
- Яку підприємницьку ініціативу я готовий розпочати?
- Який перший крок зроблю протягом наступного тижня?

Завершення тренінгу

Символічна вправа «Мій крок у майбутнє».

Кожен учасник записує одну конкретну дію, яку готовий реалізувати протягом найближчих 30 днів, та презентує її групі.

Підсумкова формула тренінгу

«Виклик → Осмислення → Можливість → Дія → Підприємницька компетентність».

Висновки до підрозділу «Резилієнтна підприємницька трансформація: розвиток цінностей, мотивації, стійкості та готовності до реалізації підприємницьких ініціатив»

Проведений теоретичний аналіз та розроблення тренінгового модуля дозволяють стверджувати, що в сучасних умовах соціальної нестабільності, воєнних викликів та економічного відродження України розвиток підприємницької компетентності молоді потребує інтеграції не лише економічних знань і практичних навичок, а й психологічних ресурсів, які забезпечують готовність особистості діяти в умовах ризику, невизначеності та постійних змін. Одним із таких ресурсів виступає резилієнтність, яка розглядається як здатність особистості конструктивно долати труднощі, адаптуватися до нових умов та використовувати складний життєвий досвід як основу для подальшого розвитку.

У підрозділі обґрунтовано поняття «резилієнтна підприємницька трансформація», під якою розуміється процес психологічного перетворення досвіду труднощів, невизначеності, кризових ситуацій та соціальних викликів у ресурс розвитку підприємницької компетентності, підприємницької активності та готовності до реалізації власних ініціатив. Запропонований підхід розширює традиційне розуміння резилієнтності як механізму адаптації та акцентує увагу на її трансформаційному потенціалі у формуванні підприємницької суб'єктності молоді.

Визначено, що ефективний розвиток резилієнтної підприємницької компетентності забезпечується через цілеспрямоване формування трьох взаємопов'язаних компонентів. *Морально-ціннісний компонент* сприяє усвідомленню особистісних і суспільно значущих цінностей підприємницької діяльності, розвитку відповідальності, ініціативності та орієнтації на створення соціальної цінності. *Когнітивно-афективний компонент* забезпечує розвиток резилієнтності, життєстійкості, самоефективності, когнітивної гнучкості та

навичок емоційної саморегуляції, що створюють психологічне підґрунтя для конструктивного реагування на виклики та невизначеність. *Діяльнісно-практичний компонент* спрямований на формування готовності до прийняття рішень, реалізації підприємницьких ідей, подолання перешкод та практичного втілення власних ініціатив.

Особливістю запропонованого тренінгового модуля є використання авторської моделі «Виклик → Осмислення → Можливість → Дія», яка виступає наскрізним принципом організації всіх вправ, кейсів і практичних завдань. Реалізація цієї моделі забезпечує послідовний перехід від усвідомлення труднощів і викликів до їх осмислення, пошуку нових можливостей та здійснення конкретних підприємницьких дій. Саме така логіка відповідає сучасному розумінню підприємництва як процесу активного створення можливостей в умовах невизначеності.

Важливою складовою психотехнології визначено діагностику резилієнтності та життєстійкості молоді, що дозволяє оцінити рівень сформованості психологічних ресурсів та здійснювати моніторинг ефективності впровадження тренінгового модуля. Використання валідного психодіагностичного інструментарію сприяє науковій обґрунтованості технології та забезпечує можливість її подальшої апробації.

Отже, розроблений тренінговий модуль виступає практичним інструментом реалізації технології психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді та спрямований на формування покоління молодих людей, здатних перетворювати життєві виклики на можливості для самореалізації, соціальної активності та підприємницького розвитку. Запропонована психотехнологія може бути використана у закладах освіти, молодіжних центрах, громадських організаціях, центрах кар'єрного розвитку та інших інституціях, діяльність яких спрямована на підтримку молоді та розвиток її підприємницького потенціалу в умовах економічного відродження України.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

Тетяна Мельничук

У розділі проаналізовано практичні аспекти реалізації технології психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді та обґрунтовано зміст психологічного супроводу розвитку підприємницької компетентності на різних етапах її формування. Представлено цілісний комплекс психотехнологій, методик, вправ і практичних інструментів, спрямованих на розвиток підприємницького потенціалу молоді відповідно до сучасних соціально-економічних викликів.

Розкрито процесуальну логіку впровадження технології психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді, що охоплює послідовні етапи розвитку підприємницького мислення, генерації підприємницьких ідей, активізації особистісних ресурсів, розвитку психологічної готовності до підприємницької діяльності та реалізації власних підприємницьких ініціатив.

Сформовано практичний інструментарій психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді, який інтегрує сучасні психодіагностичні методики, розвивальні психотехнології, тренінгові вправи. Виявлено значні можливості креативних технологій у формуванні всіх структурних компонентів підприємницької компетентності студентів, наведено приклади їх використання та ефективності.

Ці методи забезпечують молоді можливість активно взаємодіяти з матеріалом, розвивати свої творчі здібності та отримувати практичний досвід, що є надзвичайно важливим для становлення підприємницької компетентності. Залучення молоді до реальних проєктів, де вони можуть проявити свою ініціативу та відповідальність, також є ключовим аспектом цього процесу. Рефлексивні практики, консультативні інструменти та рекомендації щодо формування мотивації, креативності, відповідальності, самоефективності, психологічної стійкості, комунікативної компетентності та здатності приймати

конструктивні рішення в умовах невизначеності сприяють набуттю підприємницької компетентності молоді.

Підтверджено, що ефективний розвиток підприємницької компетентності молоді забезпечується комплексним поєднанням когнітивного, емоційно-ціннісного, мотиваційного, поведінкового та резилієнтного компонентів. Особливого значення в сучасних умовах набуває розвиток резилієнтності як психологічного ресурсу, що забезпечує здатність молодої людини трансформувати досвід труднощів, кризових ситуацій і невизначеності у нові можливості для особистісного, професійного та підприємницького розвитку.

Практична цінність представленої технології полягає у її універсальності та можливості адаптації до роботи з різними категоріями молоді, зокрема учнями старших класів, студентами, молодими фахівцями, учасниками молодіжних програм, центрів професійного розвитку, громадських організацій та інших інституцій, що здійснюють психологічний супровід молоді.

Отже, запропонована технологія психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді є цілісною практично орієнтованою системою, що забезпечує ефективне впровадження авторської концепції та прикладної моделі психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді. Її застосування створює науково обґрунтовані умови для розвитку підприємницького потенціалу, формування психологічної готовності до інноваційної діяльності, відповідального прийняття рішень, соціальної активності та успішної самореалізації молоді в умовах економічного відродження України.

ПІСЛЯМОВА

Тетяна Мельничук

Представлений посібник є результатом комплексного наукового пошуку, спрямованого на розроблення теоретичних, методологічних і практичних засад психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді в умовах економічного відродження України. Проведена робота дозволила інтегрувати сучасні досягнення психології підприємництва, психології особистості, соціальної та організаційної психології, психології резилієнтності, компетентнісного, технологічного підходів та психології професійного розвитку у цілісне підґрунтя психологічного забезпечення технології розвитку підприємницької компетентності.

У процесі підготовки посібника проаналізовано сучасні вітчизняні та зарубіжні наукові підходи до розвитку підприємницької компетентності, визначено психологічні механізми її формування, узагальнено сучасні підходи до психологічного супроводу молоді, а також систематизовано практичні психотехнології, спрямовані на розвиток підприємницького потенціалу особистості.

Одним із головних результатів роботи стало формування авторської концепції психологічного забезпечення технології розвитку підприємницької компетентності молоді, відповідно до якої підприємницька компетентність розглядається як інтегральна психологічна характеристика особистості, розвиток якої забезпечується системою спеціально організованих технологічних методів, заходів і прийомів, спрямованих на стимуляцію комплексної взаємодії особистісних ресурсів підприємницької взаємодії молоді та соціального середовища, психологічних механізмів їх актуалізації.

У межах реалізації цієї концепції розроблено прикладну модель психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді, яка визначає психологічні чинники, принципи, механізми, напрями та умови розвитку підприємницької компетентності. Запропонована модель

створює методологічну основу для організації психологічного супроводу молоді у системі загальної середньої, професійної передвищої та вищої освіти, а також у діяльності молодіжних центрів, громадських організацій та інших інституцій, що працюють із молоддю.

Вагомим результатом колективної роботи стало обґрунтування структурно-цільової технології психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді, яка інтегрує цільовий, змістовний, технологічний та оціночно-результативний компоненти. Її структура забезпечує системність психологічного супроводу, поєднання теоретичних положень із практичними психотехнологіями та створює можливість її адаптації до різних освітніх і професійних середовищ.

Наукову новизну посібника доповнює введення до наукового обігу авторського поняття «резилієнтна підприємницька трансформація», що розкриває процес психологічного перетворення досвіду труднощів, кризових ситуацій, невизначеності та соціальних викликів у ресурс розвитку підприємницької компетентності, підприємницької активності й готовності особистості до реалізації власних ініціатив. Запропоноване поняття розширює сучасне розуміння взаємозв'язку психології резилієнтності та психології підприємництва й окреслює нові перспективи подальших наукових досліджень.

Особливу увагу у посібнику приділено практичній складовій психологічного забезпечення. Представлено комплекс рекомендацій та моделей психологічної роботи, психодіагностичних методик, тренінгових вправ, які можуть бути використані психологами, педагогами, викладачами, тренерами та консультантами з метою розвитку підприємницької компетентності молоді.

Практичні положення посібника були сформовані на основі сучасних наукових підходів, практичного досвіду авторського колективу та апробовані у процесі науково-дослідної, освітньої, тренінгової й консультативної діяльності. Це забезпечило їхню практичну спрямованість, можливість адаптації до різних категорій молоді та відповідність сучасним потребам освітнього й професійного середовища.

Результати проведеної роботи засвідчили, що психологічне забезпечення розвитку підприємницької компетентності є перспективним самостійним напрямом сучасної психологічної науки та практики. Воно створює підґрунтя для формування покоління молодих людей, здатних до інноваційної діяльності, відповідального підприємництва, конструктивного прийняття рішень, ефективної взаємодії, професійної самореалізації та активної участі у відновленні й сталому розвитку України.

Авторський колектив висловлює сподівання, що запропонована концепція, модель та технологія стануть підґрунтям для подальших наукових досліджень, розроблення нових психологічних програм, навчальних курсів і практичних технологій розвитку підприємницької компетентності молоді, а також сприятимуть інтеграції психологічної науки у процеси післявоєнного відновлення та економічного розвитку України.

Отже, результати, представлені у посібнику, свідчать про формування цілісної науково-практичної системи психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді. Поєднання фундаментальних наукових положень, авторських теоретичних розробок, інноваційних психологічних технологій і практичного досвіду створює основу для подальшого розвитку цього напрямку психологічної науки та його широкого впровадження в освітню, професійну й соціальну практику.

ГЛОСАРІЙ

I. Основні поняття

Агент соціалізуючого впливу – особа, група або соціальна інституція (сім'я, заклад освіти, психолог, педагог, громада, роботодавець тощо), які здійснюють цілеспрямований або опосередкований вплив на формування особистості, її цінностей, поведінки та компетентностей.

Аксіологічний компонент підприємницької компетентності – це внутрішня ціннісна основа діяльності підприємця, яка визначає його ставлення до праці, партнерів, суспільства та самого себе. Він формує систему мотивів, принципів та переконань, що спрямовують підприємницьку діяльність. Включає в себе такі елементи: ціннісне ставлення до підприємництва (сприйняття підприємницької діяльності як засобу самореалізації, а не лише отримання прибутку); підприємницькі цінності (чесність, відповідальність перед клієнтами, працівниками, суспільством, прагнення до інновацій та творчий підхід); етичні норми (дотримання етики бізнесу, ділова репутація, повага до закону та конкурентів).

Діяльнісний компонент підприємницької компетентності (уміння та навички) – це практична складова, яка включає в себе організацію діяльності, розвиток навичок планування, управління ресурсами, аналіз ризиків, ухвалення рішень, здатність перетворювати ідеї в дію, комунікацію та лідерство.

Економічне відродження країни - комплекс соціально-економічних процесів, спрямованих на відновлення економічного потенціалу держави, розвиток людського капіталу, підприємництва, інноваційної діяльності та забезпечення сталого розвитку суспільства.

Ключові підприємницькі компетентності, представлені в Рамці EntreComp, - це цілеспрямована система методів, прийомів та освітніх інструментів, спрямованих на розвиток у людини здатності генерувати ідеї, втілювати їх у життя, планувати діяльність, брати на себе відповідальність, ефективно ризикувати та досягати поставлених цілей.

Когнітивний компонент підприємницької компетентності (знаннявий) – це знання основ підприємництва, економічних процесів, бізнес-планування, а також усвідомлення соціально-економічного контексту професійної діяльності, який передбачає володіння фаховими знаннями, знаннями основ бізнесу, менеджменту, маркетингу, фінансової грамотності, законодавства, а також уміння аналізувати ринок.

Компетентність - інтегрована характеристика особистості, що охоплює знання, уміння, навички, досвід, цінності, ставлення та особистісні якості, необхідні для успішної діяльності у певній сфері.

Комунікативна компетентність - інтегральна здатність особистості ефективно здійснювати міжособистісну взаємодію, будувати партнерські відносини, працювати в команді, вести переговори та конструктивно розв'язувати конфлікти.

Модель технології психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді - це п'ять логічно пов'язаних між собою блоків: цільовий, науково-методологічний, змістовний, технологічний та оціночно-результативний.

Молодь - соціально-демографічна категорія населення, яка охоплює учнів старших класів, студентів, молодих фахівців та інших молодих людей, що перебувають на етапі професійного, особистісного й соціального становлення.

Підприємливість - особистісна якість, що виявляється у здатності проявляти ініціативу, бачити можливості, генерувати нові ідеї, організовувати діяльність та відповідально реалізовувати власні задуми.

Підприємницька активність - система цілеспрямованих дій особистості, спрямованих на створення економічної, соціальної або суспільної цінності шляхом реалізації нових ідей, проєктів чи ініціатив.

Підприємницька компетентність - інтегральна психологічна характеристика особистості, що поєднує знання, уміння, навички, мотивацію, цінності та

особистісні якості, необхідні для створення нових можливостей, реалізації підприємницьких ініціатив, ефективного прийняття рішень і відповідальної діяльності.

Підприємницька компетенція - загальна здатність, заснована на знаннях та досвіді, вміннях, а також цінностях і мотивах (схильностях), які набуті людиною завдяки навчанню, дослідженням та взаємодії з іншими людьми у процесах життєвої та соціально-економічної ситуації, що змінюється. Компетенції у порівнянні з особистісними характеристиками непостійні у короткостроковій перспективі.

Психологічне забезпечення - система науково обґрунтованих психологічних умов, технологій, методів, форм і засобів, спрямованих на розвиток особистості, її компетентностей та психологічних ресурсів.

Психологічний супровід - комплексна діяльність психолога, спрямована на підтримку, консультування, розвиток, психодіагностику, профілактику та створення умов для особистісного й професійного розвитку людини.

Психологічні чинники - це сукупність внутрішніх та зовнішніх психологічних особливостей особистості, що визначають її поведінку, стан, ставлення до світу та здатність адаптуватися до змін, зокрема ефективність розвитку підприємницької компетентності (мотивацію, самоефективність, креативність, відповідальність, комунікативність, стресостійкість і готовність до ризику).

Резилієнтність - динамічна здатність особистості успішно адаптуватися до несприятливих життєвих обставин, відновлювати психологічну рівновагу, використовувати внутрішні та зовнішні ресурси для подолання труднощів і продовження розвитку.

Самоефективність - переконання особистості у власній здатності успішно організовувати діяльність, долати труднощі та досягати поставлених цілей.

Соціально-психологічна взаємодія - процес взаємного впливу людей у спільній діяльності, що визначає особливості комунікації, співробітництва, розвитку груп та організацій.

Сферами підприємницьких компетентностей, за EntreComp, є: «Ідеї та можливості», «Ресурси» та «Трансформація в дії».

Структурними компонентами технології психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді є: морально-ціннісний, когнітивно-афективний та діяльнісно-практичний.

Технологічний підхід - методологічний підхід, який забезпечує системне проектування, реалізацію та оцінювання процесу розвитку підприємницької компетентності на основі взаємопов'язаних психологічних технологій.

Технологія психологічного забезпечення - науково обґрунтована система психологічних методів, процедур, форм роботи й психотехнологій, спрямованих на досягнення визначених цілей розвитку особистості.

EntreComp (Європейська рамка підприємницької компетентності) - Європейська модель підприємницьких компетентностей, що визначає знання, уміння та ставлення, необхідні для створення цінності в економічній, соціальній та громадській сферах.

Lifelong Learning (Навчання впродовж життя) - концепція безперервного навчання, що передбачає постійний розвиток знань, компетентностей і особистісного потенціалу людини протягом життя.

II. Авторські наукові поняття та концепції

Концепція психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді (авторська концепція) - Цілісна система наукових положень, що визначає методологічні засади, принципи, психологічні чинники, механізми та напрями психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді в умовах економічного відродження України. Концепція інтегрує положення психології підприємництва, психології особистості,

соціальної та організаційної психології, психології резилієнтності й компетентнісного підходу та є теоретичною основою побудови моделі й технології психологічного забезпечення.

Прикладна модель психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді (авторська розробка) - Науково обґрунтована модель, яка визначає взаємозв'язок психологічних чинників, механізмів, принципів, напрямів і умов розвитку підприємницької компетентності молоді. Модель забезпечує системну організацію психологічного супроводу та створює методологічну основу для впровадження психологічного забезпечення у практику закладів освіти та інших інституцій, що працюють з молоддю.

Структурно-цільова технологія психологічного забезпечення розвитку підприємницької компетентності молоді (авторська розробка) - Комплексна система психологічного забезпечення, побудована на інтеграції чотирьох взаємопов'язаних компонентів: діагностичного, консультативного, розвивального та просвітницького. Технологія забезпечує цілісний психологічний супровід розвитку підприємницької компетентності молоді та може бути адаптована до різних освітніх і професійних середовищ.

Резилієнтна підприємницька трансформація (авторське поняття) - Процес психологічного перетворення досвіду труднощів, кризових ситуацій, невизначеності та соціальних викликів у ресурс розвитку підприємницької компетентності, підприємницької активності та готовності особистості до реалізації власних ініціатив. Поняття відображає взаємозв'язок психології резилієнтності та психології підприємництва й розкриває трансформаційний потенціал особистості в умовах суспільних змін.

ДОДАТКИ

Додаток А

Програма з формування підприємницьких компетенцій студентів

	Заходи	Очікуваний результат заходів
1	Виявлення зацікавлених осіб у підготовці студентів до підприємницької діяльності	Визначення кола зацікавлених осіб, майбутніх роботодавців, спонсорів, партнерів
2	Обговорення та укладання договорів з потенційними соціальними партнерами	Складання плану-графіка зустрічей, семінарів тощо за напрямками навчання
3	Розробка та впровадження додаткових загальноосвітніх програм з метою реалізації рефлексивно-цільового компонента	Предметні гуртки та курси Школа «Молодого підприємця»
4	Робота з педагогічним складом за фактом реалізації бізнес-орієнтуючого напрямку в навчанні, у межах усіх дисциплін	Систематична робота з метою актуалізації бізнес-напрямку у сучасних реаліях, впровадження нових технологій та практик у навчанні (апробація «челенджів»)
5	Вибір наставника-тьютора для студента	Допомога у самореалізації, підтримка, адаптація
6	Тестування студентів з метою визначення особистісно-психологічних якостей	Складання об'єктивної індивідуальної дорожньої карти
7	Складання дорожньої карти для кожного студента	Максимальний розвиток студента, його особистісних та ділових компетенцій, можливість систематичного коригування (гнучкість)
8	Проведення занять з фінансової грамотності	Розвиток підприємницьких, молодіжних ініціатив Відповіді на запитання студентів
9	Проведення «Бізнес-сніданку» (організаційного заходу студентської ради із запрошенням соціальних партнерів-бізнесменів)	Залучення соціальних партнерів, підписання договору із планом заходів
		Вивчення сучасних трендів у б'юті-індустрії
10.	Проведення бізнес-тренінгу (майстер-класу) із представниками малого бізнесу	Відпрацювання практичних навичок, потрібних для розвитку підприємницьких компетенцій
12.	Оформлення розділу на офіційному сайті освітнього закладу, присвяченого Проєктам студентів, а також обміну досвідом, спрямованим на навчання підприємницької діяльності студентів	Зацікавленість у потенційних роботодавців Освоєння нових технологій в освоєнні підприємницької діяльності студентів – партнерські (мережеві) угоди
13.	Звіт про результативність заходів, відображених у дорожній карті студента	Коригування з метою неформального ставлення Рефлексія
14.	Робота з підготовки конкурсу «Мій бізнес-проєкт»	Здобуття досвіду участі у конкурсі студентських бізнес-проєктів, проєктних командах, стартапах

15.	«День бренду» – цикл заходів від соціальних партнерів	Розвиток професійних якостей студентів, мотивації, конкурентоспроможності та націленість на побудову успішної професійної кар'єри
16.	Підготовка до участі у різноманітних професійних та творчих конкурсах	Відпрацювання практичних навичок, необхідних для розвитку підприємницьких компетенцій
17.	«Ділова вітальня» – зустріч з успішними підприємцями міста, потенційними роботодавцями	Формування уявлення про успішність, знайомство з алгоритмом започаткування власного бізнесу
18.	Проведення рольової бізнес-гри	В ігровій формі закріпити необхідні підприємницькі компетенції
19.	Заняття у «Школі молодого підприємця»	Відпрацювання практичних навичок, необхідних для розвитку підприємницьких компетенцій
20.	Робота над проєктами	Формування практичного досвіду участі у проєктних командах, конкурсних заходах, спрямованих на підвищення рівня підприємницької компетентності
21.	Публічний захист конкурсу «Мій бізнес-проєкт»	Відпрацювання практичних навичок, необхідних для розвитку підприємницьких компетенцій
21.	Круглий стіл : Презентація проєктів	Підбиття підсумків роботи за навчальний рік. Здобуття практичного досвіду участі в проєктних командах, конкурсних заходах, спрямованих на підвищення рівня підприємницької компетентності
22.	Запрошення спеціалістів Центрів служби зайнятості для інформування випускників про можливості працевлаштування, у т. ч. самозайнятості	Сприяти успішному працевлаштуванню випускників

Список «Челенджів» для розвитку підприємницької компетентності у студентів

Назва	Основна ідея Челенджу	Дисципліни
Герой	У кожного є свої герої – люди, які є для нас взірцями, прикладом. Перед проведенням практики студенти визначають, хто такий герой, якими якостями та здібностями він повинен володіти і чому, вивчають таланти своїх героїв Ставиться завдання – провести інтерв'ю з людиною, яка реалізувала свою ідею і тим самим змінила щось у цьому світі. Тому студенти повинні подолати власні сумніви, боязкість, повинні довіряти собі у прагненні наблизитись до свого героя	Іноземна мова Література Історія Філософія Економіка Інформатика Математика
Ідея	Дуже непросто вигадати хорошу ідею. Ще складніше її розпізнати та успішно реалізувати. Студенти на прикладі дізнаються, що потрібно зробити багато кроків, перш ніж отримати щось цінне. Вони працюють над прототипами ідей та намагаються знайти найкраще рішення і таким чином розглядають процес розвитку ідеї загалом – від знайденої, сформованої ідеї до бізнес-проекту	Індивідуальний проєкт Біологія Математика Інформатика Менеджмент Українська мова Історія, Економіка
Друге життя старих речей	Що по недбалості потрапляє у сміття, часто може дати нам більше, ніж ми підозрюємо. Ми говоримо в цьому випадку не про переробку – повторне використання сировини. А про арт-переробку, тобто креативну переробку, підвищення значущості цього продукту. Студенти дуже творчо підходять до виконання завдань, арт-переробці підлягають складні ресурси, такі як старий одяг або ящики для фруктів. З цих матеріалів народжуються нові продукти. Челендж можна інтегрувати в робочий процес на всіх заняттях – від історії до економіки	Інформатика Біологія Математика Основи підприємницької діяльності

Розкажи історію	Втілити будь-які свої ідеї в словах — це мистецтво Студенти розвивають цю здатність, натхненні картинками чи невеликими текстами	Література Іноземна мова
	Студенти вигадують та записують свої історії. Далі вчаться, як пробудити інтерес публіки та утримати його. Предмети, що оточують нас, стають особливими завдяки цим історіям. Наступним етапом стає презентація ідеї потенційним «інвесторам». Вони мають одну хвилину у своєму розпорядженні, а також стикаються з конкурентами	Маркетинг Основи підприємницької діяльності Математика Філософія
Сильні сторони	Кожна людина має свої таланти, іноді вони не виявляються. Потрібно це розуміти та звертати увагу на сильні сторони людини, а не на її слабкості Студенти працюють над індивідуальними проблемами сильних сторін. Вони збирають та записують усе, що вони вміють добре: для себе та для інших	Література Іноземна мова Психологія спілкування Менеджмент
Дебати	Прекрасна основа для розвитку вміння слухати, наводити переконливі аргументи та вести діалог. Студентам ставиться завдання вибрати одну із сторін у суперечливому питанні, продемонструвати своє сприйняття проблеми, запропонувати ідеї для вирішення цієї проблеми та знайти аргументи, щоб захистити свій погляд. Учасники дебатів матимуть досвід використання розумних аргументів під час обговорення. Ясний вираз свого погляду, усвідомлення своїх цілей, а також здатність визначити свої можливості досягнення цілей — це те, чому дебати навчать. Дебати допоможуть навчитися мислити конструктивно, розробляти ясну аргументацію, давати чіткі відповіді на чужі аргументи	Психологія спілкування Іноземна мова Література Право Історія Філософія Екологія Інформатика Індивідуальний проєкт Біологія
Емпатія	Щоб зрозуміти іншу людину, потрібно поставити себе на її місце та змінити погляд Студенти вчаться ставитись один до одного з погляду емпатії, висловлюючи свої почуття, потреби та розуміння почуттів інших	Математика Іноземна мова Література Маркетинг Основи підприємницької діяльності

Стілка з лимонадом	Як можна захопити інших своєю ідеєю? Як домогтися того, що вони цього дійсно хочуть – і зрештою купують? Студенти отримують уявлення про весь процес загалом: починаючи з виробництва, організації продажів до точних розрахунків. Також тут вони розуміють, що важливо вміти вести перемовини, вміти переконувати, а також зможуть попрацювати над зауваженнями та претензіями клієнтів	Індивідуальний проект Менеджмент Право Економіка Основи підприємницької діяльності
-----------------------	--	---

Додаток В

«Соціально-психологічний портрет підприємницько компетентної людини»

(бланк гри № 1 - для учасників)

	Якості особистості	Етап 1 Індивідуальне ранжування	Етап 2 Командне ранжування	Етап 3 Експертне ранжування	Етап 4 Різниця між етапами 1 та 3	Етап 5 Різниця між етапами 2 та 3
А А	Ініціативність					
В В	Прагнення до вигоди					
	Порядність, чесність					
Д Д	Вміння протидіяти невдачам					
Е Е	Використання людей у власних цілях					
Ф	Повага до закону, правова культура					
Г	Громадянська відповідальність					
Н Н	Здатність і вміння переконувати					
П	Збагачення за будь-яку ціну					
Ж Ж	Комунікабельність					
К К	Емоційна стабільність					
Л	Професіоналізм (фінансова, економічна та цифрова грамотність), прагнення до знань, ерудиція					
М М	Вміння передбачати, адаптуватись до змін					
Н Н	Стресостійкість та резильєнтність					
О О	Креативність					

P P	Критичне мислення					
Q Q	Здатність ризикувати					
S R	Мотивація до успіху					
S S	Рішучість, сміливість					
T T	Висока компетентність					
				Сумарний результат (що менше кількість балів, то краще результат)	Індиві- дуальна кількі- сть балів	Кількі-сть балів коман-ди

Додаток Д

«Соціально-психологічний портрет підприємницько компетентної людини»

(бланк гри № 2 - для модератора гри)

	Якості особистості (проранжуйте, будь ласка, від 1 рангу – найбільше забезпечує успіх до 20 - найменше забезпечує успіх у підприємницькій діяльності)	Етап 1 Індиві- дуаль- не ранжу- ван- ня	Етап 2 Командне ранжування	Етап 3 Експертне ранжуван- ня	Етап 4 Різниця між етапами 1 та 3	Етап 5 Різниця між етапами 2 та 3
A A	Ініціативність			1		
B B	Прагнення до вигоди			8		
	Порядність, чесність			10		
D D	Вміння протидіяти невдачам			9		
E E	Використання людей у власних цілях			20		
F	Повага до закону, правова культура			11		
G	Громадянська відповідальність			12		
H H	Здатність і вміння переконувати			18		
II	Збагачення за будь-яку ціну			13		
J J	Комунікабельність			19		
K K	Емоційна стабільність			2		
L	Професіоналізм (фінансова, економічна та цифрова			3		

	грамотність), прагнення до знань, ерудиція					
M M	Вміння передбачати, адаптуватись до змін			4		
N N	Стресостійкість та резильєнтність			5		
O O	Креативність			6		
P P	Критичне мислення			14		
Q Q	Здатність ризикувати			15		
S R	Мотивація до успіху			16		
S S	Рішучість, сміливість			7		
T T	Висока компетентність			17		
				Сумарний результат (чим менше кількість балів, тим краще результат)	Індивідуальна кількість балів	Кількість балів команди

Відомості про авторів

Мельничук Тетяна Іванівна, кандидатка психологічних наук, старша дослідниця, провідна наукова співробітниця лабораторії організаційної та соціальної психології Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України, керівниця наукової теми

Дембицька Наталія Миколаївна, докторка психологічних наук, доцентка, старша наукова співробітниця, провідна наукова співробітниця лабораторії організаційної та соціальної психології Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України

Зубіашвілі Ірина Костянтинівна, кандидатка психологічних наук, старша наукова співробітниця, провідна наукова співробітниця лабораторії організаційної та соціальної психології Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України

Лавренко Ольга Василівна, кандидатка філософських наук, доцентка, провідна наукова співробітниця лабораторії організаційної та соціальної психології Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

*Мельничук Тетяна Іванівна
Дембицька Наталія Миколаївна
Зубіашвілі Ірина Костянтинівна
Лавренко Ольга Василівна*

**ПСИХОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МОЛОДІ**

Практичний посібник

За редакцією Мельничук Т.І.

Макетування та літературна редакція – Лавренко О.В.

Ум. друк. арк. 9,6

Авторська редакція

Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України
01033, м. Київ, вул. Паньківська 2
тел./факс: (044) 288-33-20

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготовлювачів
і розповсюджувачів видавничої продукції
№ 6418 від 03.10.2018 р.