

Отримано: 29 квітня 2020 р.

Прорецензовано: 12 травня 2020 р.

Прийнято до друку: 12 травня 2020 р.

e-mail: bulavina29@i.ua

DOI: 10.25264/2415-7384-2020-11-107-114

Булавина О. А. 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. Острого : Вид-во НаУОА, червень 2020. № 11. С. 107–114.

УДК: 159.95:316.6

**Булавина Олена Анатоліївна,**

кандидат економічних наук, доцент кафедри педагогіки та психології  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»

## ОСОБИСТІСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МИСЛЕННЯ ТА КОМЕРЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ В УМОВАХ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ПСИХОЛОГІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

Статтю присвячено аналізу компонентів особистісного потенціалу підприємницької діяльності, обґрунтуванню потреби та напрямків формування економічного мислення, пошуку психотехнічних технік, які б забезпечували підвищення ефективності та продуктивності як економічного мислення, так і комерційного інтелекту для формування професійної компетентності. Основним компонентом, який забезпечує унікальність особистісного потенціалу, є економічне мислення підприємця як різновид професійного. Упровадження в практичну діяльність психотехнік, методик і прийомів, що впливають на формування збалансованої модальності мислення (рівнозначної можливості користуватися ментальними навичками обох півкуль головного мозку), дасть можливість підвищити ефективність економічного мислення та продуктивність комерційного інтелекту. Саме це повинно стати вихідною точкою для формування професійної компетентності випускників економічних спеціальностей, основним із завдань економічних і соціальних психологів та психології підприємницької діяльності.

**Ключові слова:** психологія підприємницької діяльності, особистісний потенціал підприємницької діяльності, економічне мислення, збалансована модальність економічного мислення, комерційний інтелект.

**Olena A. Bulavina,**

PhD of economic science, Assistant of professor, department of Pedagogy and Psychology,  
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

## PERSONAL POTENTIAL OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY: FORMATION OF ECONOMIC THINKING AND COMMERCIAL INTELLIGENCE IN THE CONDITIONS OF THE DISCIPLINE “PSYCHOLOGY OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY”

The paper is devoted to analyze the main components of the personal potential of entrepreneurial activity; prove the necessity and straightforward form of economic thinking, define psychotechniques which will increase the efficiency and the productivity of both economic thinking and commercial intelligence in order to ensure the formation of professional competence. The main component that provides the uniqueness of personal potential is the economic thinking of the entrepreneur as a kind of professional thinking. The implementation of psychotechniques, methodologies and methods (into practice) that influence the formation of balanced modality of thinking (opportunity equivalent to use the mental skills of both hemispheres of the brain), will increase the efficiency of economic thinking and productivity of commercial intelligence. It is the formation and development of mental process and properties that should become the starting point for the formation of professional competence of graduates of economic specialties, the main tasks of economic and social psychologists and “Psychology of entrepreneurial activity”.

**Key words:** psychology of entrepreneurial activity, personal potential of entrepreneurial activity, economic thinking, balanced modality of thinking, commercial intelligence.

**Постановка проблеми.** Зміни у світі, виклики до сучасного суспільства обумовлюють і зміни у соціальних поведінкових науках. В останні десятиріччя увагу вчених усе більше привертають науки, що перебувають на стику галузей знань. Не так давно стала активно розвиватися економічна психологія (навіть, уперше за історію Нобелівської премії, 2017 року з економіки її отримав не економіст, а психолог Р. Талер (Richard H. Thaler) за його досягнення у розуміння психології економіки). Дослідження та розвідки в цій науці дозволили конкретизувати та виділити окремі її напрямки. Із розвитком підприємництва в самостійний напрямок виокремлено психологію підприємницької діяльності.

Найчастіше сучасна молодь асоціює образ успішної людини із бізнесменом-мільярдером, не з топ-менеджером, а засновником, власником та обличчям компанії. Водночас абсолютна більшість згаданих представників великого бізнесу зайнята в технологічній галузі – ІТ, телекомунікації та і-маркетингу

(Білл Гейтс (Microsoft), Джефф Безос (Amazon), Марк Цукерберг (Facebook), Стів Джобс (Apple) та ін.). За даними Forbes 2019 року у світі був 2101 мільярдер (загалом кількість зменшилася на 5% порівняно з попереднім роком), у гендерному відношенні суттєво превалюють чоловіки, хоча в останній рік маємо збільшення кількості жінок-мільярдерок – на 11%; загалом статки мільярдерів до 2019 року щоденно збільшувалися на 2,5 млрд дол. США [19].

Постає слушне запитання: за рахунок яких унікальних характеристик та якостей двом тисячам осіб вдалося зосередити 7,5 трлн дол. США (до речі, на кожного жителя планети припало б більше, ніж 1100 дол. США)? Це запитання підтверджує актуальність теми й обумовлює завдання психології підприємницької діяльності. По-перше, визначення найнеобхідніших характеристик і якостей, тобто яким має бути особистісний потенціал підприємницької діяльності. По-друге, відбір, апробація та впровадження психотехнік, які б забезпечували найбільш ефективно формування такого особистісного потенціалу, що дозволяв би досягати успіху в підприємницькій діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Поняття «підприємництво» і «підприємець» з'явилися в науці ще з XVIII ст. завдяки англійському економістові Р. Кантільйону для характеристики особи, яка провадить посередницьку ризикову діяльність. Упродовж сторіч видатні економісти не залишали поза увагою феномен «власника фірми» і додавали специфічні характеристики та функції, що може виконувати цей суб'єкт ринку: Ж.-Б. Сей – виробник і розподільник; Ф. Волкер – ініціатор і не обов'язково власник; Й. Шумпетер – інноватор; П. Дракер – шукач нових можливостей; Л. фон Мізес – володар унікальних особистісних якостей; Ф. Хайек – особистість з особливим типом поведінки; М. Вебер – раціоналізатор [12, *узагальнення автора*], Р. Талер – ірраціоналіст.

В економічній теорії впродовж кількох десятиріч ідеться про наявність не трьох чинників виробництва (праця, земля, капітал), а чотирьох – до них додано фактор «підприємницькі здібності», який трансформується в інтегральну компетентність «підприємливість». Саме дією цього інтегрального чинника можна обґрунтувати феноменальний підприємницький успіх деяких особистостей, оскільки, крім знань, умінь та навичок, отриманих із дисциплін економічного напрямку та інших соціально-економічних наук (економічної теорії, менеджменту, маркетингу, фінансів, бухгалтерського обліку, статистики, соціології, права тощо), які дозволяють підприємливим особистостям заснувати, організувати, вести, контролювати, розвивати господарську діяльність, додано особистісні характеристики, що забезпечують досягнення високих результатів і конкурентних переваг на ринку й у суспільстві.

У світовій і вітчизняній літературі достатньо широко дискутували з приводу психологічних особливостей підприємницької діяльності. За результатами узагальнення І. Б. Абдуллаєвої можна виокремити три основні підходи до дослідження феномену підприємницької діяльності [1]:

*Перший підхід* – особистісний – досліджує особистісні характеристики чи риси підприємця, що мають унікальний характер та забезпечують досягнення успіху в професійній діяльності (Дж. Мак-Клеланд, Р. Брокхауз [1], Л. Карамушка, А. Агеев [13], С. Максименко [7]). *Другий підхід* – поведінковий – розглядає підприємництво як поведінковий феномен. Підприємництво – це послідовність учинків, що можуть змінюватися з часом, пов'язана з організацією чинників виробництва, зокрема сприяттям створенню нових організацій, фірм тощо (Г. Стівенсон, В. Салман, В. Гартнер [1], П. Хейне, Ю. Пачковський [8]). У межах *третього, когнітивного, підходу* підприємців розглядають як таких, що шукають і створюють нові продукти, уявляють майбутнє, оцінюють ризик і шляхи отримання вигоди, сприймають і впізнають можливості – тобто використовують ті властивості, які називають мисленням (Р. Мітчел, Р. Барон, Н. Крюгер [1], С. Кові [5], Е. де Боно, П. Хейне, Р. Израель, Т. і Б. Б'юзени, Д. Халпберн, С. М. Соболь).

Експерти швейцарського банку UBS і консалтингової компанії PwC у доповіді «Billionaires insights 2019» звернули увагу на те, що акції компаній, на чолі яких стоять мільярдери, ростуть майже вдвічі швидше за ринок у середньому, та пов'язали цю ситуацію з «ефектом мільярдера» – здатністю найбагатших людей трансформувати цілі індустрії, створювати велику кількість високооплачуваних робочих місць і «гуртувати світ» у пошуках ліків від важких захворювань. Появу цього ефекту автори доповіді пояснили трьома рисами характеру, властивими найбагатшим людям [20]:

✓ Перша риса – схильність мільярдерів ухвалювати «розумні ризиковані рішення». «Коли йдеться про те, щоб іти на ризики, підприємці-мільярдери проявляють оптимізм і фокусуються на ризиках, знаходячи розумні шляхи їх зниження», – зазначають дослідники.

✓ Друга риса – зосередженість на бізнесі. Мільярдери постійно шукають навколо нові можливості.

✓ Третя – висока стійкість, яку зберігають мільярдери, незважаючи на невдачі та перешкоди.

Отже, підсумовуючи результати останніх досліджень, можна стверджувати, що актуально синтезувати описані вище три підходи, оскільки і підприємницька поведінка, і, тим більше, підприємницька діяльність базовані на особистісних характеристиках підприємця, що становлять особистісний потенціал підприємницької діяльності. На велике переконання автора, унікальність особистісного потенціалу забезпечує такий когнітивний процес, як економічне мислення підприємця (розглядаємо його як різновид професійного мислення), що зі свого боку формує комерційний інтелект суб'єкта підприємницької

діяльності. Саме розвиток та формування даних психічних процесу та властивості повинно стати вихідною точкою для формування професійної компетентності випускників економічних спеціальностей, а також основним із завдань економічних і соціальних психологів і психології підприємницької діяльності загалом.

**Мета статті.** Зважаючи на актуальність теми та недостатність вивчення окреслених питань, мета статті – проаналізувати основні компоненти особистісного потенціалу підприємницької діяльності; обґрунтувати зв'язок між економічним мисленням та комерційним інтелектом і довести потребу їх формування, особливо в умовах економічного університету; визначити дієві психотехніки, апробувавши їх в умовах навчальної дисципліни «Психологія підприємницької діяльності», та аргументувати потребу щодо їх імплементації у фахову підготовку студентів для формування професійної компетентності як студентів-економістів, так і студентів-психологів.

**Матеріали та методи.** У дослідженні взяли участь студенти I–II курсів спеціальностей економічного та психолого-педагогічного напрямків у 2018–2020 роках ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» таких факультетів: управління персоналом, психології та соціології; маркетингу, міжнародної економіки та менеджменту. Авторка використала якісні та кількісні методи наукового дослідження: аналіз і синтез, опитування, інтерв'ю та анкетування, наукове обґрунтування та узагальнення, методи статистичного аналізу та оброблення даних.

**Виклад основного матеріалу.** Аналіз трендів економічного розвитку, оцінка запитів сучасних поколінь дають змогу розглянути процес формування особистісного потенціалу підприємницької діяльності під міжпредметним та інтегральним ракурсом, адже більшість малих підприємств не витримує і року на ринку, а деякі переростають у транснаціональні корпорації. Беззаперечно, що успіх організації, зокрема й фірми, діяльності, зокрема й підприємницької, залежить від особистості, яка її провадить. Ми приймаємо позицію, що «підприємництво – це діяльність», а отже, підприємницька діяльність має відповідну психологічну структуру.

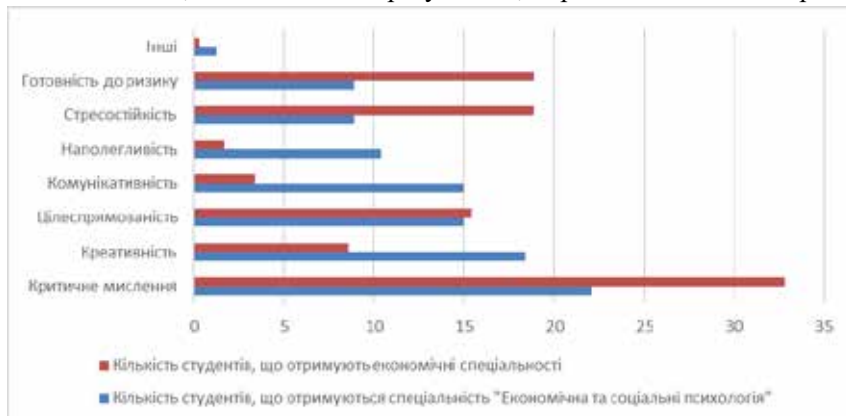
Економічна (підприємницька) діяльність починається з мотивів, тісно пов'язаних із необмеженими різномірними потребами особистості. Головним мотивом економічної діяльності є особистий інтерес, що реалізується через надання послуг іншим людям, пропонуючи для обміну продукти праці або й власну працю. Наймогутнішим економічним стимулом людини є досягнення матеріального добробуту та збільшення власних грошових доходів [6].

Визначення та формулювання власних мотивів і стимулів підприємницької діяльності – це вже результат роботи когнітивних процесів, а особливо мислення. Далі людина формулює цілі й завдання, визначає засоби та ресурси провадження діяльності: коло споживачів, шляхи фінансування, маркетингову стратегію, при чому ці ідеї повинні бути креативними й інноваційними, а отже, людина починає аналізувати сильні та слабкі сторони своєї ідеї, рахувати витрати та можливі прибутки, користь і втрати від ухвалених рішень, бачити альтернативи, зважувати й оцінювати, тобто долучає специфічне мислення, таке, що відрізняється від звичайного, притаманного кожній людині, особливе – економічне. П. Хейне в книзі «Економічний спосіб мислення» з цього приводу зазначив, що «... якщо людина спробувала мислити економічно, вона ніколи не зупиниться на попередньому рівні, а намагатиметься досягти більшого, а отже, розвиватиметься» [15]. Водночас економічне мислення може бути сформоване як емпіричним (на основі буденних уявлень людини та власного досвіду), так і науковим шляхом (на основі наукового пізнання економічних явищ, процесів та систем). Рівень сформованості економічного мислення, його продуктивність та ефективність виявляються в економічній поведінці, тобто в учинках особистості, коли підприємець починає діяти та реалізовувати заплановані заходи.

У цій системі вагоме місце посідає економічна освіта, оскільки саме вона здатна не тільки надати молодій особі ґрунтовну теоретичну базу з економічних наук, але й суттєво впливати на формування навичок мислення та комерційного інтелекту – другої, на наш погляд, найважливішої інтегральної властивості особистості, особливо, коли її діяльність пов'язана з підприємництвом. У дослідженні консалтингового агентства «Саргеміні» освіта буде залишатися в десятці галузей, де працюватиме найбільша кількість мільйонерів, оскільки мірою того, як росте багатство, усе більше людей прагнуть здобувати освіту, яка дозволяє його підвищити [18]. До речі, в останні роки суттєво зросла кількість мільярдерів, що мають одну і навіть більше вищих освіт (наприклад, засновник і власник Amazon Джефф Безос (№ 1 у рейтингу Forbes за 2019 рік), Марк Цукерберг (Facebook) і Ларрі Пейдж (співзасновник Google), Ілон Маск (засновник компаній «Tesla», «SpaceX», «PayPal» та ін.), Джордж Сорос (засновник Open Society Foundation), Майкл Делл (засновник корпорації «Dell») та інші).

Отже, в умовах сучасного економічного університету молодим людям потрібно забезпечити формування та розвиток особистісного потенціалу. На думку авторки, особистісний потенціал підприємницької діяльності – це синергетичне поєднання особистісних і професійних якостей, психологічних властивостей підприємця, які обумовлюють успішність підприємницької діяльності. З-поміж них, як уважають студенти освітньо-професійної програми «Економічна та соціальна психологія» ДВНЗ «Київський на-

ціональний економічний університет імені Вадима Гетьмана», основні такі: критичність мислення (22% опитаних), креативність (18%), цілеспрямованість (15%), комунікативність (15%), наполегливість (10%), стресостійкість (9%), готовність до ризику (9%) та інші. Подібне опитування студентів, що навчаються на економічних спеціальностях, дало дещо інші результати, порівняння яких відображено на рис. 1.



**Рис. 1** Порівняння думок студентів, які отримують психологічну та економічну освіту, щодо компонентів особистісного потенціалу підприємницької діяльності у 2019–2020 рр.

Джерело: розробила авторка

На думку студентів-економістів, як і студентів-психологів, критичне мислення – найголовніша якість для успішного підприємця (32,8% опитаних); наступні дві якості (по 19%) були готовність до ризику та стресостійкість; далі розміщено цілеспрямованість (15%), креативність (8,6%), комунікабельність (3,4%), наполегливість (1,7%) та інші.

Отже, серед основних названих характеристик дві (більше 40%) стосуються безпосередньо процесу мислення, тобто представники сучасного покоління майже на половину є прихильниками когнітивного підходу. Варто зауважити, що студенти, які обрали фах економічного психолога, вписали ширший перелік особистісних якостей. А у випадку студентів-економістів пріоритетність компонентів особистісного потенціалу підприємницької діяльності повністю збігається з рисами «ефекту мільярдера», що знову-таки підтверджує актуальність дослідження.

Оскільки мислення – це психічний когнітивний процес, то особистість має всі шанси його вдосконалити: формувати та розвивати в потрібному напрямку. Тому й економічне мислення як різновид професійного (у фахівців економічної галузі, зокрема й підприємців) можна змінювати в напрямку підвищення його продуктивності й ефективності. І цей аспект можна виокремити в одне з пріоритетних завдань для психологів, які надають професійну психологічну підтримку підприємцям.

У власній статті авторка наводила аргументи на підтримку своєї позиції щодо можливостей та напрямків формування економічного мислення, а також визначила його основні риси, які потрібно формувати у студентів економічного університету [16], а також можна взяти за основу в роботі з підприємцями:

✓ **аналітичність і наукова обґрунтованість** – здатність до глибокого аналізу, точних узагальнень і висновків, критичних оцінок та ефективних рішень; ця риса наділяє людину баченням складного світу суспільного виробництва, дає змогу осягнути закони його розвитку і механізми функціонування, основні зв'язки і залежності в економіці;

✓ **системність** – забезпечення комплексного багатокomпонентного і багатоваріативного підходу до вирішення економічних проблем;

✓ **конструктивність** – спрямованість на вирішення економічних завдань та забезпечення реальних і високих результатів економічної діяльності;

✓ **прогностичність** – здатність передбачати наслідки ухвалених рішень у різних сферах суспільного життя, що забезпечується міжпредметним підходом до вирішення економічних ситуацій ;

✓ **зваженість** – уміння дієво й результативно застосовувати теоретичні положення на практиці, правильно оцінювати, зокрема й критично, різноманітні економічні ситуації, можливі втрати та користь; і вчасно ухвалювати потрібні всебічно обґрунтовані рішення;

✓ **діловитість** – здатність енергійно й ефективно вирішувати проблеми, що виникають; уміння практично організувати певну справу, прагнення сумлінно виконувати свої обов'язки, доводити ухвалені рішення до повного втілення у життя;

✓ **креативність** – здатність генерувати нестандартні ідеї, бачити альтернативи, ураховувати несподівані обставини, нові явища і процеси, зумовлені динамічністю економіки, НТП, рухливістю структури виробництва і потреб суспільства;

✓ **інноваційність** – здатність утілювати нові оригінальні рішення в практику професійної діяльності.

Розвиток зазначених вище рис може відбуватися на основі впливу на ментальні здібності особистості, притаманні як правій, так і лівій півкулям головного мозку. Такий висновок зроблено на основі визначених специфічних можливостей півкуль головного мозку Р. Сперрі, а також дослідження Т. та Б. Б'юзен [3, с. 33–34, 53], Д. Халперн [14, с. 35] про модальність мислення.

У 2018–2020 рр. домінантність півкуль у студентів I–II курсів факультетів маркетингу, міжнародної економіки та менеджменту, а також управління персоналом, соціології та психології ДВНЗ «Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана» ми вивчали на основі експрес-методики, анкети Елвіна та порівнювали з власними уявленнями про специфіку мислення (усього в дослідженні брало участь 204 особи). Незважаючи на спрямованість фахової підготовки (економічної або психологічної), більшість студентів вважає, що в них домінує логічний тип мислення, тобто ліва півкуля (61,2%). Цікаво, що тільки 4 особи з опитаних (близько 2%) указали про притаманність їм обох типів мислення: і логічного, і творчого. За експрес-методикою виявилось, що з домінантною лівою півкулею 33,3% всіх опитаних, правою – 12,5%, з рівним розподілом ментальних навичок – 54,2%. Більш ґрунтовна методика (анкета Елвіна) відкоригувала здобуті результати в бік домінантності правої півкулі (50,0% загальної кількості опитаних студентів), а з домінантністю лівої було встановлено всього лише 12,9%, решта студентів (37,1%) виявилися з можливістю застосування ментальних навичок обох півкуль. Результати тестувань та опитування тотожні в 41,3% опитаних.

Порівнюючи вищевказані результати з попередньо проведеними дослідженнями (впродовж 2004–2018рр.), коли незмінною залишалася лівопівкульна модальність мислення [16], тобто превалювання логічного типу мислення, стверджуємо, що дані останніх років констатують результати і наслідки змін у шкільній підготовці майбутніх студентів, обумовлені встановленим державою пріоритетом – виховання всебічно розвиненої творчої особистості (до речі, цей тренд триває і в новій українській школі, але на базі компетентностей), скасуванням обов'язкового ЗНО з математики та загальною спрямованістю освіти на дисципліни гуманітарного циклу.

Така різниця у відповідності результатів із власним уявленням про особливості мислення пояснюємо незбігом образу економіста-підприємця-мільярдера, який має відмінно володіти логічним мисленням, щоб ефективно, з користю працювати на ринку, із творчою особистістю, яка, як правило, за життя не буває заможною. Тому вибір економічного фаху обумовлює і домінантний логічний тип мислення у уяві студентів перших курсів.

Якщо подивитися на результат дослідження очима педагога, то суперечностей немає. Справді, система освіти спрямована на розвиток мови, логіки, операцій із числами, переліками, алгоритмами, навичок читання, тобто на ментальні здібності лівої півкулі [3, с. 32], а дисципліни, що розвивають уяву, сприйняття кольору, ритму, гештальту, вважають другорядними. Але всі працівники закладів освіти, починаючи з дошкільного рівня, певною мірою впроваджують методики, спрямовані на розвиток творчого типу мислення дитини: асоціативні малюнки, застосування кольорів, різних форм і шрифтів, особливо за наявності мультимедійної та інтерактивної техніки; ігрові, проєктні методики, групові види робіт, формування навичок soft-skills тощо, тому й фіксуємо у 2019/2020 навчальному році творчий тип мислення у 50% студентів проти 6,9% у 2013 році та 19% у попередні роки.

Продовжуючи дослідження модальності мислення студентів, ми спробували з'ясувати, чи є пряма залежність між типом мислення та рівнем сформованості певних здібностей: логічності мислення (на основі методики «Логічність мислення» [10, с. 35–38]) та креативності (на основі методики А. В. Лазукіної – Н. Ф. Каліна [10, с. 122–124]). Було отримано такі результати:

1) переважна більшість студентів має середній, вище середнього та високий рівні сформованості запропонованих здібностей (низький рівень сформованості логічності мислення був лише за умов збалансованої модальності мислення (8,3% опитаних) та нижче середнього – за модальності правої півкулі (7%); низького та нижче середнього рівнів сформованості здібностей не зафіксовано взагалі);

2) переважна більшість студентів має сформовані обидві здібності на рівні вище середнього, незалежно від модальності мислення (за умов домінантності лівої півкулі – логічність сформована на рівні вище середнього (60%) та високого (20%), а креативність – вище середнього (60%); за умов домінантності правої півкулі – логічність мислення сформована на рівні вище середнього у 28,6% і на високому рівні також у 28,6%; щодо креативності, то на рівні вище середнього ця здібність сформована в 72,2%, студентів з високим рівнем не зафіксовано; щодо збалансованої модальності, то логічність мислення сформована на рівні вище середнього у 66,7% і на високому рівні – у 16,7%, креативність у 38,5% сформована на рівні вище середнього і на високому – у 30,8% опитаних студентів.

Ураховуючи результати тестування, можна стверджувати, що модальність мислення не забезпечує високого рівня сформованості відповідної здібності, але гарантує середній та вище рівні сформованості за умов збалансованої модальності. Крім того, було додатково проведено дослідження щодо виявлення мотивації до навчання і встановлено, що у студентів I курсу незалежно від модальності мислення пре-

валює зовнішня мотивація (оцінки, диплом), але у випадку збалансованої модальності виявилось більше студентів із наявною внутрішньою мотивацією до навчання (нові знання, можливості, гарна робота в майбутньому, статус у групі й похвала викладача) – 14,3% проти 4,8% за умов право- або лівопівкульної модальності, а також змішаною мотивацією, коли внутрішні чинники змотивованості підкріплено зовнішніми (19,5% студентів, за умов інших модальностей мислення такої мотивації не було).

Вочевидь, що збалансована модальність мислення та змішана мотивація до навчання будуть сприяти підвищенню продуктивності й ефективності економічного мислення. Під продуктивністю економічного мислення ми розуміємо кількість ідей та рішень, що виробила особистість щодо предмета або сфери дослідження. Результатом продуктивного економічного мислення будуть альтернативи у вирішенні поставлених завдань/проблем. Під ефективністю економічного мислення розуміємо частку ідей та рішень, що принесли особистості матеріальну або нематеріальну користь. Результатом ефективного економічного мислення є зважене рішення, у підсумку ухвалення якого отримана користь значно переважить зусилля та ресурси, витрачені на його розроблення та впровадження у практику. Також впливати на ці характеристики економічного мислення будуть і здібності особистості, які ми досліджували вище.

У результаті як наукового, так і емпіричного розвитку економічного мислення ми отримаємо комерційний інтелект. Цей висновок стає можливим завдяки дослідженням професора Гарвардського університету Говарда Гарднера щодо типів інтелекту, яких, на його, думку, існує багато.

Інтелект у словнику іншомовних слів потрактовано як загальну здібність до пізнання та вирішення проблем, яка визначає успішність будь-якої діяльності та є підґрунтям інших здібностей [11, с. 287]. Комерційний інтелект ми можемо визначити як інтегральну розумову здібність підприємця, яка забезпечує максимальну користь (матеріальну та нематеріальну) від підприємницької діяльності.

У вітчизняній науці практично не порушено питання щодо формування та розвитку комерційного інтелекту. Ми спираємося на дослідження Тоні Б'юзена та Річарда Ізраеля, які вважають, що комерційний інтелект – це результат взаємодії 12 типів інтелекту особистості: сенсорного, інтуїтивного, логічного, вербального, просторового, особистісного, музичного, психофізичного, соціального, технічного, візуального, творчого. Автори підтверджують результати наших досліджень і констатують, що від того, наскільки розвинені ментальні навички і як особистість використовує їх, залежатиме продуктивність інтелекту [4, с. 52], тобто збалансована модальність мислення загалом, продуктивність та ефективність економічного мислення будуть забезпечувати продуктивність комерційного інтелекту. І це має стати ще одним пріоритетним завданням для економічних і соціальних психологів.

Далі потрібно визначити, відібрати й апробувати методики, психотехніки, за допомогою яких ми можемо впливати на розвиток указаних характеристик, а також визначити напрям, де існує потреба в їх удосконаленні.

Для визначення особистісного потенціалу підприємницької діяльності, а також для професійного самовизначення, діагностування схильності до підприємницької діяльності, установлення причин труднощів у підприємницькій діяльності, здійснення рефлексії та визначення напрямків вдосконалення, а також професійного зростання можна використати запропоновані під керівництвом Л. М. Карамушки психологічні методики [13, с. 315-334]:

- 1) опитувальник Дж. Холланда;
- 2) методику вивчення кар'єрних орієнтацій «Якоря кар'єри» Е. Шейпа (адаптація В. А. Чиксирі В. Е. Винокурової);
- 3) тест для визначення готовності до підприємницької діяльності;
- 4) оцінку мотивації до підприємництва.

Під час вивчення дисципліни «Психологія підприємницької діяльності» студенти спеціальності «Економічна та соціальна психологія» також мали змогу пройти тест на схильність до підприємницької діяльності [12, с. 30-36], у результаті якого з'ясовано, що переважна більшість із них (72%) здатна до підприємницької діяльності. Цей оптимістичний показник надихнув авторку статті розпочати експеримент щодо формування певних рис економічного мислення та продуктивного комерційного інтелекту, розуміючи, що впродовж одного семестру можливо буде тільки показати напрямки їх особистісного розвитку.

Отже, після визначення модальності мислення студентів на основі анкети Елвіна, за результатами якої більшість мала правопівкульну (45,5%) та збалансовану (36,4%) модальність мислення, запропоновано методики, які дають змогу вплинути на гармонійний розвиток економічного мислення та апробовані впродовж нашої професійної кар'єри на кафедрі педагогіки та психології ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», зокрема:

✓ для стимулювання розвитку логічного типу мислення – побудова ієрархій та послідовностей, «водна логіка» за Е. де Боно; елементи методик Е. де Боно, що стосуються підвищення продуктивності роботи мозку з фактичними даними, різною об'єктивною інформацією, наприклад, «6 капелюхів мислення» – у розділі прийомів мислення «у білому, чорному та жовтому капелюхах», або «6 пар взуття образу дії»

– у розділі про «мислення та дії в сірих кросівках або коричневих черевиках»; створення конспект-схем (за методикою В. Ф. Шаталова);

✓ для підтримки і стимулювання творчого мислення – методики нестандартного і творчого мислення за Е. де Боно [2] (наприклад, ефективний пошук альтернатив у процесі ухвалення рішень, «латеральне мислення»), прийоми розвитку креативності мислення (наприклад, «бульбашки думок» М. Мікалко, «по-ідея» Е. де Боно, метод аналогій, випадкового слова та деякі інші);

✓ для стимулювання розвитку збалансованої модальності й активізації застосування ментальних здібностей обох півкуль головного мозку – методика критичного мислення Д. Халперн та прийоми щодо розвитку критичного мислення інших авторів, наприклад, оцінка стратегій роботи з партнером, методика розвитку радіантного мислення та створення інтелект-карт Т. та Б. Б'юзен, методики «шість капелюхів мислення» і «шість пар взуття образу дії» Е. де Боно, метод оцінки рішень «РМІ» та деякі інші.

Упродовж семестру ми аналізували динаміку прояву ментальних здібностей у власних портфоліо студентів та Контрольній таблиці розвитку комерційного інтелекту, де фіксували результати виконання завдань, запропонованих для стимулювання ефективності та продуктивності економічного мислення. Підсумковим командним завданням було розробити колективні бізнес-плани щодо провадження підприємницької діяльності на ринку психологічних послуг, презентація та оцінка яких відбувалася за участі засновника та власника ТОВ «Євротелеком». Оцінювали і визначали переможців за методикою «РМІ» («плюс-мінус-цікаво») Е. де Боно як викладач, експерт, так і самі студенти.

Дієвість авторського підходу у визначенні методик, їх комбінації та вплив на риси економічного мислення підтверджено результатами зміни в роботі ментальних навичок студентів, а також зростанням продуктивності інтелекту як здатності використовувати розум, щоб творчо відповідати на запитання та вирішувати практичні проблеми [9, с. 5]. Загалом, за початковий семестр відбулися суттєві поліпшення в роботі всіх десяти основних ментальних навичках: числа, слова, логіка, переліки (списки), деталі (подробиці) – зафіксовано, що студенти почали більш точно формулювати визначення нових понять, установлювати взаємозв'язки та підпорядкованість категорій та явищ, будувати послідовності, розраховувати показники підприємницької діяльності та прогнозувати вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовища; зображення, уява, колір, ритм, простір – студенти більш активно почали застосовувати кольори та ритм, навіть під час вивчення інших дисциплін, упроваджувати візуалізації ідей і нових понять, застосовувати асоціативні зображення діяльності фірми та бізнес-процесів, продукувати більшу кількість ідей під час підготовки бізнес-планів.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** 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 особою 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.

На наше переконання, рівень сформованості підприємливості залежить і від особистісних якостей, і від економічного мислення, і від комерційного інтелекту. Дуальність і міжпредметність підготовки фахівців також будуть сприяти формуванню цих характеристик. Апробовані психотехніки, методики та прийоми дають змогу зробити висновок про те, що: для продуктивності економічного мислення потрібно сприяти формуванню та розвитку горизонтального або латерального (творчого) мислення та впливати на формування ментальних навичок правої півкулі головного мозку (зображення, уява, колір, ритм, простір); для ефективності економічного мислення треба сприяти формуванню та розвитку вертикального або логічного мислення та таких ментальних навичок, як мова, числа, переліки, логіка, деталі (навички лівої півкулі). Радіантне (асоціативне) мислення дає змогу вдосконалити збалансоване та системне мислення, допомагає всебічно дослідити рішення, що в підсумку уможливить розвинути професійний продуктивний інтелект та на його основі сформулювати фахову компетентність.

Узагальнення результатів проведених досліджень дають змогу конкретизувати завдання психології підприємницької діяльності як навчальної дисципліни, а також економічних психологів у частині формування і розвитку когнітивних процесів. По-перше, діагностування компонентів особистісного потенціалу підприємницької діяльності (шляхом тестування за апробованими психологічними методиками [13]), а також модальності мислення. По-друге, визначення напрямів професійного й особистісного розвитку. По-третє, формування та розвиток економічного мислення особистості шляхом впливу на розвиток її основних рис для підвищення продуктивності й ефективності економічного мислення, урахування модальності та особливості прояву ментальних навичок. По-четверте, формування та розвиток комерційного інтелекту особистості, його продуктивності. По-п'яте, підтримання подальшого розвитку збалансованої модальності мислення та внутрішньої мотивації до конкретної діяльності особистості.



Ці висновки окреслюють **перспективи подальших досліджень**: спостереження за динамікою мовальності мислення та рівнем сформованості ментальних навичок у процесі фахової підготовки студентів старших курсів; подальша апробація психотехнік, методик і прийомів, що впливають на розвиток рис економічного мислення та складників комерційного інтелекту; подальші дослідження впливу ментальних навичок на компоненти комерційного інтелекту для підвищення його продуктивності.

Викладачі в процесі педагогічної діяльності здатні спільно діяти з економічними психологами в напрямку формування конкретних якостей особистості, впливати на формування економічного мислення, комерційного інтелекту та загалом підприємливості шляхом впровадження у власну методику викладання технік, прийомів та методів формування конкретних рис і навичок економічного мислення; застосовувати міжпредметний підхід та імплементувати відповідні дисципліни до освітньо-професійних програм підготовки фахівців як економічної, так і психологічної спеціалізації.

### Література:

1. Абдуллаєва І. Б. Психологічні особливості підприємницької діяльності сфери торгівлі: зарубіжний досвід досліджень URL: <http://irbis-nbuv.gov.ua> (Дата звернення: 30.03.2020)
2. Боно Э. Латеральное мышление / Пер. с англ. П.А. Самсонов. Мн.: ООО «Попурри», 2005. 384 с.: ил.
3. Бьюзен Т. и Б. Супермышление / Пер. с англ. Е. А. Самсонов; Худ. обл. М. В. Драко. 2-е изд. Серия «Живите с умом». М.: ООО «Попурри», 2003. 304 с.:ил. + 16 с. вкл.
4. Бьюзен Т., Израэль Р. Гений продаж / Пер. с англ. Г.И. Левитан; Худ. обл. М.В. Драко. Серия «Бизнес – нестандартно!». Мн.: ООО «Попурри», 2002. 256 с.:ил.
5. Кови С. Р. Семь навыков высокоэффективных людей: Мощные инструменты развития личности / Стивен Р. Кови ; Пер. с англ. 13-е изд. М.: Альпина Паблицер, 2019. 396 с.
6. Лагутін В.Д. Людина і економіка: Соціоекономіка: Навч. посіб для вузів. К.: Просвіта, 1996. 336 с.
7. Особистість у розвитку: психологічна теорія і практика: монографія / за ред. С.Д. Максименка, В.Л. Зливкова, С.Б. Кузікової. Суми: Вид-во СумДПУ імені А.С.Макаренка, 2015. 430 с.
8. Пачковський Ю. Ф. Психологія підприємництва : навч. посіб. К.: Каравела, 2006. 408 с.
9. Пеллегрині Р., Політис М. Как повысить свой интеллект / Пер. с англ. Н. Ю. Чехонадской. М.: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Издательство Астрель», 2003. 282, [2] с.: ил.
10. Психологія та педагогіка: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Л.В. Музичко, А.В. Тімакова, Л.В. Корват та ін.; За ред. Л.В. Музичко. К.: КНЕУ, 2008. 304 с.
11. Словник іншомовних слів [Електронний ресурс] / [укл. Л.В. Музичко та ін.]. видання друге, доповнене та доопрацьоване. К.: Наукова думка, 2019. 787 с.
12. Соболев С.М. Підприємництво (початок бізнесу). К.: Венчур, 1994. 176 с.
13. Технології роботи організаційних психологів: навч. посіб. / За наук. ред. Л.М. Карамушки. К.: Фірма «ІНКОС», 2005. 366 с.
14. Халперн Д. Психология критического мышления. СПб.: Издательство «Питер», 2000. 512 с.: ил.
15. Хейне П. Экономический образ мышления. Пер. с англ. М.: Изд-во «Каталаксия», 1997. 704 с., ил.
16. Bulavina Olena Productive economic thinking – the basis of formation of professional competences of students of the specialty «Professional education (Economics)». *Scientific Herald of the Institute of Vocational Education and Training of the National Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine. Vocational pedagogy: collection of researches*: 18h ed. Editorial board: Institute of Vocational Education of NAPS of Ukraine; [V.O. Radkevych (head) et al]. Vyd. "Polissia", 2019. P. 180-186
17. Forbes, 2020 ТОП-10 богатейших людей мира: рейтинг Forbes [on-line] (Останнє оновлення 01 лютого 2020) Доступно: <[forbes.ru](http://forbes.ru)> (Дата звернення 05 лютого 2020)
18. Forbes, 2016 Як стати мільйонером: ТОП-16 найперспективніших сфер роботи [on-line] (Останнє оновлення 15 серпня 2016) Доступно: <<http://forbes.ru>> (Дата звернення 15 грудня 2019).
19. Mind, 2020 У світі зросла кількість мільярдерів [on-line] (Останнє оновлення 05 лютого 2020) Доступно: <[mind.ua](http://mind.ua)> (Дата звернення 05 лютого 2020)
20. Mind, 2020 UBS і PwC виділили три риси характеру, які відрізняють багатих людей від всіх інших [on-line] (Останнє оновлення 05 лютого 2020) Доступно: <[mind.ua](http://mind.ua)> (Дата звернення 05 лютого 2020)