

УДК 159.9

Креденцер О.В., Абдуллаєва І.Б.

ТРЕНІНГ «РОЗВИТОК САМОЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ СФЕРИ ТОРГІВЛІ»: СТРУКТУРА, ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ

Креденцер О.В., Абдуллаєва І.Б. Тренінг «Розвиток самоєфективності підприємців сфери торгівлі»: структура, особливості проведення та оцінка ефективності. У статті представлено результати проведення тренінгу «Розвиток самоєфективності підприємців сфери торгівлі». Зокрема, представлена структура тренінгу, висвітлені особливості проведення тренінгу, проаналізовано сприйняття його учасниками методів роботи та їх впливу на продуктивність та інтенсивність розвиваючого компоненту. Також проведена оцінка ефективності тренінгу на основі вивчення відповідей за спеціально розробленою анкету.

Ключові слова: самоєфективність, підприємницька самоєфективність, тренінг, проблемна ситуація, анкетування.

Креденцер О.В., Абдуллаєва І.Б. Тренинг «Развитие самоэффективности предпринимателей сферы торговли»: структура, особенности проведения и оценка эффективности. В статье представлены результаты проведения тренинга «Развитие самоэффективности предпринимателей сферы торговли». В том числе представлена структура тренинга, раскрыты особенности проведения тренинга, проанализировано восприятие его участниками методов работы и их влияния на продуктивность и интенсивность развивающего компонента. Также проведена оценка эффективности тренинга на основе изучения ответов на специально разработанную анкету.

Ключевые слова: самоэффективность, предпринимательская самоэффективность, тренинг, проблемная ситуация, анкетирование.

Постановка проблеми. У сучасній економічній психології питання підприємницької діяльності набуває все більшого значення, як в академічній, так і в прикладній площинах. Актуальною постає проблема розвитку тих якостей особистості, які сприятимуть успішному застосуванню підприємницьких умінь і навичок в практичній діяльності.

Однією із таких важливих якостей є підприємницька самоєфективність, яка являє собою міру переконаності особистості у власній здатності виконувати необхідну роботу, вирішувати задачі, завдання, у володінні необхідними практиками для успішного досягнення мети підприємницької діяльності.

Специфіка підприємницької діяльності вимагає вміння швидко і нестандартно вирішувати конкретні практичні задачі, пристосовуватися до змін економічного і соціального середовища, вміти діяти в умовах невизначеності, браку інформації, стресу і тиску. Розроблений і проведений нами тренінг, спрямований на розвиток самоєфективності підприємців сфери торгівлі, було побудовано саме на основі вказаних вище особливостей, з включенням великої кількості практичних завдань, мотивуванням до саморозвитку та саморефлексії, з аналізом власного і чужого досвіду тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми підприємницької самоєфективності висвітлені в роботах ряду зарубіжних (А.Де Ноубл [13], Д. Кікул, Н. Кругер [15], Р. Вуд [16], А. Бандура [14] та ін.) та вітчизняних (І.Б. Абдуллаєва [1], О.В. Креденцер [3], О.О. Романовський [9], О.М. Паламарчук [8] та ін.) вчених.

Технології тренінгової роботи з підприємцями були висвітлені у працях Л.М. Карамушки [10], О.В. Креденцер [2], Т.Ю. Кулаковського [4], Н.М. Кульбиди [5], В.І. Лагодзінської [6], Н.Ю. Худякової [11] та ін.

Разом з тим, роботи, що досліджують технології розвитку підприємницької самоєфективності в сфері торгівлі, достатньою мірою в науковій літературі ще не висвітлені.

Мета статті – представити результати апробації тренінгу «Розвиток самоєфективності підприємців сфери торгівлі».

Виклад основного матеріалу і результатів дослідження.

1. Загальний дизайн тренінгу «Розвиток самоєфективності підприємців сфери торгівлі»

Мета тренінгу – розвиток самоєфективності підприємців сфери торгівлі.

Завдання тренінгу:

1. оволодіння знаннями щодо понять «самоєфективність особистості» та «підприємницька самоєфективність»;
2. оволодіння методами діагностики рівня розвитку підприємницької самоєфективності;
3. розвиток характеристик та складових самоєфективності підприємців сфери торгівлі.

В основу тренінгу покладено технологічний підхід, розроблений в лабораторії організаційної психології Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України (Л.М. Карамушка [10]).

Загальна структура тренінгу представлена в таблиці 1.

Тренінг розрахований на 8 академічних годин. За потреби, тривалість тренінгу може бути змінена.

Для проведення тренінгу використовуються такі **інтерактивні техніки**: криголами; вивчення очікувань (заповнення індивідуальних робочих аркушів, з наступним груповим обговорення); мультимедійна презентація (презентація загального дизайну, основних етапів тренінгу та окремих смислових питань (із залученням інформативних даних та результатів власних досліджень автора); заповнення робочих аркушів; метод незавершених речень (із подальшим груповим обговоренням); метод «мозкового штурму»; міні-лекція; підготовка малюнків; психологічний практикум; міжгрупова дискусія; виконання творчого завдання; рефлексія заняття та ін.

Тренінг «Розвиток самоефективності підприємців сфери торгівлі» було впроваджено в Київському національному торговельно-економічному університеті в 2014 році. У тренінгу взяло участь 29 майбутніх підприємців (студенти-магістри 6-го курсу навчання факультету товарознавства і торговельного підприємництва), більшість із них вже мали досвід підприємницької діяльності в сфері торгівлі.

Таблиця 1

**Загальна структура тренінгу
«Розвиток самоефективності підприємців сфери торгівлі»**

Розділи тренінгу	Змістовні частини тренінгу
Вступ до тренінгу	
Розділ 1 «Самоефективність особистості»	<i>Змістовно-смисловий компонент:</i> «Сутність та структура поняття «самоєфективність особистості» <i>Діагностичний компонент:</i> «Діагностика рівня розвитку самоєфективності особистості» <i>Корекційно-розвивальний компонент:</i> «Розвиток самоєфективності особистості»
Розділ 2 «Підприємницька самоєфективність у сфері торгівлі»	<i>Змістовно-смисловий компонент:</i> «Сутність та структура поняття «підприємницька самоєфективність» <i>Діагностичний компонент:</i> «Діагностика рівня розвитку підприємницької самоєфективності» <i>Корекційно-розвивальний компонент:</i> «Розвиток підприємницької самоєфективності в сфері торгівлі»
Заклучна частина тренінгу	

Ефективність проведення тренінгу вивчалась за допомогою спостереження за роботою його учасників та їх відповідей на питання спеціально розробленої авторської анкети.

2. Особливості проведення тренінгу «Розвиток самоєфективності підприємців сфери торгівлі»

Слід зазначити, що кожен розділ тренінгу, в рамках змістовно-смислового компоненту, супроводжувався *міні-лекцією*, метою якої було коротке, але змістовне теоретичне ознайомлення учасників тренінгу з особливостями поняття самоєфективності та чинників її розвитку. Такі міні-лекції завжди супроводжувались наочними засобами – комп'ютерними презентаціями та роздатковим матеріалом, що містили основні поняття, схеми, класифікації, таблиці тощо. Це значно спрощувало сприйняття інформації учасниками тренінгу, сприяло швидшому та більш усвідомленому засвоєнню матеріалу.

Наступним елементом нашого тренінгу, спрямованим на формулювання учасниками власних уявлень щодо заданої теми, став метод *незавершених речень*. Так, наприклад, на початку семінару-тренінгу, було запропоновано завершити речення «*Ефективна особистість – це ...*». Учасники на окремих аркушах індивідуально та анонімно писали свої варіанти, які потім прикріплювалися до дошки та озвучувалися у групі. Ведучі аналізували отримані відповіді, систематизовували їх, що дало можливість учасникам побачити різноманіття підходів до запропонованого питання, схоже і відмінне зі своїми колегами.

Так, наприклад, ефективну особистість визначили наступним чином: «Особа, яка може себе ефективно реалізувати в певній сфері діяльності»; «Особистість, яка займає активну позицію в житті, не боїться робити помилки»; «Людина, яка в своєму житті всі завдання виконує відмінно і прагне досягти поставлених цілей, чогось нового»; «Особистість, яку інші вважають успішною, яка вчиться на помилках, яка може зробити рентабельною будь-що»; «Людина, яка виконує максимум роботи за мінімальний період часу»; «Людина, що постійно самовдосконалюється, вмє комунікувати з іншими, доводить розпочаті справи до кінця»; «Активна особистість, що приносить користь собі та іншим»; «Особистість, яка робить вклад у пізнання світу, є ефективною для інших людей, робить все для досягнення своєї мети»; «Людина, яка живе і думає так, як їй хочеться, не стоїть на місці і постійно знаходиться у пошуку чогось нового, що розвиває її»; «Людина, що вдало розпоряджається своїм часом, яка встигає не лише працювати, але і розвиватись, проводити час з родиною» та ін.

Для актуалізації власного досвіду успіху учасників тренінгу було використано проективну вправу «*Мій успіх*», завданням якої було пригадати та графічно зобразити (у вигляді коміксу) ситуацію з власного життя, що вимагала подолання труднощів і закінчилася успіхом. Після виконання вправи учасники в парах демонстрували один одному свої малюнки та обговорювали їх.

У результаті виконання даної вправи учасниками були представлені такі ситуації, як, наприклад, успішне закінчення навчання у ВНЗ, влаштування на роботу, вирішення проблем у навчанні, виконання творчого завдання, одужання після хвороби тощо.

У процесі виконання даного завдання учасники тренінгу мали можливість на основі аналізу власного досвіду та досвіду інших не тільки пригадати та актуалізувати ситуації успішного виконання певного завдання, але й осмислити вплив цього досвіду на їхню подальшу діяльність, на формування їхніх переконань щодо власної самоефективності. Ця вправа була спрямована на розвиток саморефлексії учасників тренінгу, що є одним з чинників формування самоефективності особистості.

Цікавою для учасників тренінгу стала вправа «Дерево мого Я», запропонована з метою усвідомлення власних можливостей напрямків розвитку. Вона виконувалась індивідуально і носила творчий характер – учасники на окремих аркушах паперу малювали дерево, що зображало б їхнє «Я», де гілки є можливими напрямками розвитку, а коріння – особистісно-професійними якостями, що стане запорукою цього розвитку. Після виконання завдання учасники представляли свої малюнки в групі і коментували їх.

Виконання такого роду завдання було спрямовано на більш глибоке усвідомлення учасниками тренінгу власних бажань і спрямувань і можливостей для їх реалізації. Проективний метод дозволив не тільки представити результати більш наочно, але й створити позитивний образ «Я» (для роботи, наприклад, було запропоновано використовувати різнокольорові фломастери, олівці, маркери), що сприяло кращому саморозкриттю учасників, створенню позитивної атмосфери.

Для розвитку такої складової підприємницької самоефективності як *навички пошуку та розробки нових ринкових можливостей*, учасникам семінару-тренінгу було запропоновано вирішити проблемне завдання або кейс. Запропонований кейс, зокрема, стосувався особливостей торговельного підприємництва, а саме пошуку стратегії протидії нечесній конкуренції, розробки нових напрямків реалізації продукції, покращення іміджу магазину тощо. Вправа виконувалася у міні-групах на великих аркушах паперу, де учасники тренінгу за допомогою кольорових маркерів мали можливість не тільки письмово, але й графічно зобразити свої варіанти розв'язання ситуації. Такий метод роботи заохочував до більш вільного і творчого висловлення думок, сприяв пошуку нестандартних рішень.

Перевагою використання кейсів є їх практичне спрямування – при вирішенні даного завдання учасники мали можливість змодельовати реальну ситуацію і запропонувати конкретні кроки для її вирішення. Так, наприклад, одна група запропонувала такі методи протидії конкуруючому магазину, як: «Ребрендінг магазину», «Інтерактивна вітрина», «Акції зі знижками», «Безкоштовна доставка», «Інформаційні буклети», «Інтерактивне оформлення прилеглих територій».

Іншою групою були запропоновані такі методи: «Використання «Щасливих днів (годин)» для заохочення», «Звернення до антимонопольного комітету», «Використання інтерактивної вітрини», «Гральна кімната для дітей», «Мийка авто для клієнтів», «Утилізація використаної продукції», «Зовнішня реклама, заохочувальні лозунги», «Тренінги з оптимізації ресурсів» тощо.

Ще одна група склала такий перелік кроків до вирішення проблеми: «Заохочення знижками», «Використання великого банеру на магазині», «Замовлення біг-бордів в місті», «Застосування товарів-показників», «Запровадження програми лояльності», «Товари-новинки», «Залучення промоутерів», «Рекламні каталоги», «Інтернет-магазин», «Інтерактивні ігри у залі» тощо.

Виконання завдання викликало велике захоплення в учасників тренінгу. Вони з цікавістю виконували його, презентували в загальній групі і обговорювали. Воно не тільки дало змогу потренуватися у вирішенні певних підприємницьких проблем, але й створило доброзичливу та невимушену атмосферу. Таке поєднання практичності і позитивної емоційності, на нашу думку, сприяло розвитку самоефективності підприємців сфери торгівлі.

Наступним етапом роботи тренінгу, спрямованого на розвиток комунікативних навичок майбутніх підприємців, було використання рольової гри «Залізнична каса», яка виконувалася в групі, кожним учасником по черзі. Дана техніка була обрана нами на основі того, що такі складові підприємницької самоефективності як створення інвесторських відносин та створення людських ресурсів вимагають умінь встановлювати контакти з іншими людьми та підтримувати їх на належному рівні. У результаті виконання вправи учасники тренінгу мали змогу потренуватися аргументовано переконувати інших, встановлювати довірчий контакт, вирішувати проблему за умов обмеженого часу. Варто зазначити, що вправа виконувалася досить динамічно, емоційно, і, крім розвитку соціальної самоефективності, також дала змогу трохи «розім'ятися» учасникам тренінгу та скинути напругу.

Далі, з метою тренування навичок самопрезентації та використання інноваційних технологій у сфері торгівлі, учасники семінару-тренінгу взяли участь у виконанні вправи «Реклама». Розділившись на підгрупи, вони мали розробити рекламний проект для своєї уявної торгової точки та презентувати його. Виконання завдання носило творчий характер, водночас воно вимагало використання певних практичних прийомів (уміння користуватися Інтернет та медіа-технологіями, уміння визначити цільову групу, розробляти рекламну стратегію тощо).

Розробка рекламного проекту сприяла більш креативному та творчому підходу на підприємницьку діяльність, а групова взаємодія мотивувала до співпраці та поділу професійними знаннями. Так, наприклад, однією групою було розроблено концепцію рекламного роликів, що мав би бути представлений на

телебаченні і спонукав би споживачів відвідати їх інтернет-магазин. Інша група охопила кілька рекламних сфер і представила варіанти «біг-бордів», радіореклами та інформаційних буклетів свого закладу. Ще одна група презентувала свої рекламні «біг-борди», слогани, способи використання інтернет-посилань та хештегів, варіанти оформлення акційних цінників тощо.

Варто відмітити, що учасники тренінгу з цікавістю поставились до виконання завдання, в представлених роботах вони з великим бажанням спробували застосувати свої теоретичні знання на практиці, матеріалізувати їх у вигляді справжніх рекламних проектів та отримали зворотний зв'язок завдяки представленню цих робіт іншим та їх груповому обговоренню.

3. Аналіз ефективності тренінгу «Розвиток самоефективності підприємців сфери торгівлі»

Для аналізу ефективності тренінгу нами була використано авторську «Анкету для вивчення ефективності тренінгу» [2; 10], в якій учасники мали змогу оцінити свої враження від тренінгу та висловити побажання.

В анкеті було запропоновано оцінити елементи тренінгової роботи за шкалою від 1 до 10, а також дати відповіді на більш «відкриті» запитання.

Розглядаючи аналіз зрозумілості та актуальності інформації, отриманої в ході тренінгу, можна побачити такі результати (див. табл.2). Так, важливість теми тренінгу отримала досить високу оцінку від його учасників – середнє значення по групі становить 8,5 балів з можливих 10. Що стосується оцінки цікавості та зрозумілості запропонованого матеріалу, то середні значення по вибірці тут становлять 8,4 та 9,1 балів відповідно, що є також досить високим показником. Корисність отриманої інформації учасники тренінгу в середньому оцінили у 8,9 балів з можливих 10.

Таблиця 2

Оцінка зрозумілості та актуальності інформації, отриманої на тренінгу

	Важливість теми тренінгу	Цікавість запропонованого матеріалу	Зрозумілість запропонованого матеріалу	Корисність отриманої інформації
Середнє значення	8,5	8,4	9,1	8,9

Варто також зазначити, що 88% учасників тренінгу зазначили в анкеті, що дізналися про щось нове, наприклад, «визначення самоефективності», «підприємницька самоефективність», «рівень власної самоефективності», «різноманітні цікаві методики», «методи візуалізації своїх бажань і цілей», «робота в групах», «креативне вирішення завдань» тощо.

Наступним є аналіз оцінки змісту і форми тренінгу. З таблиці 3 видно, що учасники високо оцінили методи роботи тренінгу – в середньому на 8,2 бали з можливих 10.

Таблиця 3

Оцінка змісту і форми методів роботи тренінгу

	Ефективність методів роботи тренінгу
Середнє значення	9,2

Серед найбільш вподобаних форм роботи учасники тренінгу вказали такі: «групова робота», «колективні проекти», «створення реклами», «креативна робота» тощо.

Щодо оцінки умов роботи на тренінгу (див. табл. 4), то респонденти дуже добре оцінили комфортність умов роботи – середній бал по групі склав 9,1 з можливих 10. Задоволеність роботою тренера в середньому склала 8,9 балів з можливих 10. Також, відповідаючи на питання про можливість застосування отриманих знань на практиці, жоден учасник не дав негативної відповіді – 44% дали ствердну відповідь і 56% відповіли «можливо». Серед можливих сфер застосування були вказані такі як робота в групі, комунікація з іншими, самопізнання та саморозвиток.

Таблиця 4

Оцінка умов роботи тренінгу

	Комфортність умов роботи	Задоволеність роботою тренера
Середнє значення	9,1	8,9

Зазначимо, що, за даними у анкеті відповідями, найбільше учасникам тренінгу сподобались колективна робота, дружня атмосфера, поєднання теорії з практикою, науковий підхід, різноманітні форми роботи, обговорення та обмін думками, креативні завдання тощо. Серед порад щодо змін у роботі тренінгу найбільш часто зустрічалися побажання зменшити теоретичну частину, додати діагностичні методики та краще розподілити час – надати перевагу практичним вправам.

Отже, в цілому проведення тренінгу, завдяки використанню різноманітних інтерактивних технік та створенню активної і продуктивної атмосфери, продемонструвало інтерес його учасників до проблем підприємницької діяльності та самоефективності особистості та, на нашу думку, сприяло розвитку підприємницької самоефективності майбутніх підприємців.

Висновки. Аналіз застосування інтерактивних технік під час проведення тренінгу «Розвиток самоефективності підприємців сфери торгівлі» довів їх ефективність у розвитку навичок саморефлексії, аналізу власного досвіду, пошуків шляхів саморозвитку; дозволив учасникам тренінгу на практиці застосувати свої вміння при вирішенні проблемних завдань і таким чином сприяти підвищенню своєї самоефективності. Також використання цих методів сприяло підвищенню інтересу та осмисленню учасниками тренінгу психологічних проблем в підприємництві, допомагало створити більш творчу і продуктивну атмосферу.

Перспективи подальших досліджень ми вбачаємо в розробці серії тренінгових програм щодо розвитку самоефективності особистості.

Список використаних джерел

1. Абдуллаєва І.Б. Розвиток самоефективності підприємців сфери торгівлі / Абдуллаєва І.Б. // Актуальні проблеми психології. – Том 1: Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія. / за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. – К. - Алчевськ : ЛАДО, 2013. – Вип. 39. – С. 77-81.
2. Креденцер О. В. Психологічні умови підготовки підприємців до професійної діяльності у сфері торговельного бізнесу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук: спец. 19.00.10. «Організаційна психологія; економічна психологія» / Креденцер О. В. – Київ, 2009. – 20 с.
3. Креденцер О.В. Комплекс методик «Дослідження самоефективності підприємців сфери торгівлі» / О.В.Креденцер, І.Б. Абдуллаєва //Актуальні проблеми психології: зб. наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. – Т. I: Організаційна психологія. Соціальна психологія. Економічна психологія / за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. – К.: А.С.К., 2011. – Вип. 31. – С. 136-141
4. Кулаковський Т.Ю. Психологічні чинники розвитку здібностей до підприємництва: автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. психол. наук: спец. 19.00.10 "Організаційна психологія, екон. психологія" / Кулаковський Тарас Юрійович ; АПН України, Ін-т психології ім. Г. С. Костюка. - К., 2010. - 20 с.
5. Кульбіда Н. М. Особистісні детермінанти успішної професійної підготовки майбутніх підприємців: автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. психол. наук: спец. 19.00.07 «Педагогічна та вікова психологія» / Н. М. Кульбіда; Нац. пед. ун-т ім. М.П.Драгоманова. - К., 2005. - 20 с. - укр.
6. Лагодзінська В. І. Формування психологічної готовності підприємців до ведення ділових переговорів: автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. психол. наук: спец. 19.00.10 «Організаційна психологія, екон. психологія» / В. І. Лагодзінська; Ін-т психології ім. Г.С. Костюка НАПН України. - К., 2011. - 20 с.
7. Митина Л. М. Психология развития конкурентоспособной личности. / Л.М. Митина – М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «МОДЕК», 2003. – 400 с.
8. Паламарчук О.М. Психологія розвитку екологічно орієнтованої підприємницької діяльності / О.М. Паламарчук: Автореферат ... доктора психологічних наук 19.00.01 – загальна психологія, історія психології – Київ, 2015. - 43 с.
9. Романовський О.О. Феномен підприємництва в університетах світу: монографія / О.О. Романовський – Вінниця : Нова книга, 2012. – 504 с.
10. Технології роботи організаційних психологів: Навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. та слухачів ін-тів післядиплом. освіти / [Л.М. Карамушка, Т.В. Зайчикова, О.В. Винославська та ін.]; за наук. ред. Л. М. Карамушки. – К.: Фірма «ІНКІС», 2005. – 366 с.
11. Худякова Н.Ю. Психологічні особливості мотивації підприємницької діяльності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук: спец. 19.00.10. «Організаційна психологія; економічна психологія» / Н.Ю. Худякова. – Київ, 2008. – 20 с.
12. Широкова Г.В. Университетская среда и предпринимательская активность студентов: роль бизнес-опыта и предпринимательской самоэффективности / Г.В. Широкова, Т. В. Цуканова, К. А. Богатырева // *Вопросы образования*, 3. – 2015.- С. 171-207.
13. Alex F. De Noble. Entrepreneurial self-efficacy: the development of a measure and its relationship to entrepreneurial action. / De Noble, A.F., Jung, D. and Ehrlich, S.B. // *Frontiers of entrepreneurship research*. – 1999.
14. Bandura A. Self-efficacy: The exercise of control. / A. Bandura - New York: Freeman. – 1997. – 604 p.
15. Kickul J. A Cognitive Processing Model of Entrepreneurial Self-Efficacy and Intentionality / J. Kickul, N.F. Krueger / *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Wellesley, MA: Babson College. – 2004. - P. 607–619.
16. Wood R. Social Cognitive Theory of Organizational Management / R. Wood, A. Bandura // *Academy of Management Review*. Vol. 14. No 3. – 1989. - P. 361–384.

Spysok vykorystanykh dzherel

1. Abdullayeva I.B. Rozvytok samoefektyvnosti pidpryemstiv sfery torhivli / Abdullayeva I.B. // Aktual'ni problemy psykholohiyi. – Tom 1 : Orhanizatsiyna psykholohiya. Ekonomichna psykholohiya. Sotsial'na psykholohiya. / za red. S.D. Maksymenka, L.M. Karamushky. – K. - Alchevs'k : LADO, 2013. – Vyp. 39. – S. 77-81.

2. Kredentser O. V. Psykholohichni umovy pidhotovky pidpryyemstiv do profesiyanoi diyal'nosti u sferi torhivel'noho biznesu : avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya kand. psykhol. nauk : spets. 19.00.10. „Orhanizatsiyna psykholohiya; ekonomichna psykholohiya” / Kredentser O. V. – Kyiv, 2009. – 20 s.
3. Kredentser O.V. Kompleks metodyk «Doslidzhennya samoefektyvnosti pidpryyemstiv sfery torhivli» / O.V.Kredentser, I.B. Abdullayeva //Aktual'ni problemy psykholohiyi : zb. naukovykh prats' Instytutu psykholohiyi imeni H.S. Kostyuka NAPN Ukrayiny. – T. I : Orhanizatsiyna psykholohiya. Sotsial'na psykholohiya. Ekonomichna psykholohiya /za red. S.D. Maksymenka, L.M. Karamushky. – K. : A.S.K., 2011. – Vyp. 31. – S. 136-141
4. Kulakovs'kyu T. Yu. Psykholohichni chynnyky rozvytku zdibnostey do pidpryyemnytstva : avtoref. dys. na zdob. nauk. stupenya kand. psykhol. nauk : spets. 19.00.10 "Orhanizatsiyna psykholohiya, ekon. psykholohiya" / Kulakovs'kyu Taras Yuriyovych ; APN Ukrayiny, In-t psykholohiyi im. H. S. Kostyuka. - K., 2010. - 20 s.
5. Kul'bida N. M. Osobystisni determinanty uspishnoyi profesiyanoi pidhotovky maybutnikh pidpryyemstiv: avtoref. dys. na zdob. nauk. stupenya kand. psykhol. nauk : spets. 19.00.07 „Pedagogichna ta vikova psykholohiya”/ N. M. Kul'bida; Nats. ped. un-t im. M.P.Drahomanova. - K., 2005. - 20 s. - ukp.
6. Lahodzins'ka V. I. Formuvannya psykholohichnoyi hotovnosti pidpryyemstiv do vedennya dilovykh perehovoriv: avtoref. dys. na zdob. nauk. stupenya kand. psykhol. nauk : spets. 19.00.10 "Orhanizatsiyna psykholohiya, ekon. psykholohiya" / V. I. Lahodzins'ka; In-t psykholohiyi im. H.S. Kostyuka NAPN Ukrayiny. - K., 2011. - 20 s.
7. Mytna L. M. Psykholohiya razvytyya konkurentosposobnoy lychnosti. / Mytna L. M. – M.: Yzdatel'stvo Moskovskoho psykholoho-sotsyal'noho ynstytuta; Voronezh: Yzdatel'stvo NPO «MODEK», 2003. – 400 c.
8. Palamarchuk O.M. Psykholohiya rozvytku ekolohichno oriyentovanoi pidpryyemnyts'koyi diyal'nosti / Palamarchuk O.M./ : Avtoreferat ... doktora psykholohichnykh nauk 19.00.01 – zahal'na psykholohiya, istoriya psykholohiyi – Kyiv, 2015. - 43 s.
9. Romanovs'kyu O.O. Fenomen pidpryyemnytstva v universytetakh svitu : monohrafiya / O.O. Romanovs'kyu – Vinnytsya : Nova knyha, 2012. – 504 s.
10. Tekhnolohiyi roboty orhanizatsiynykh psykholohiv: Navch. posib. dlya studentiv vyshch. navch. zakl. ta slukhachiv in-tiv pislyadyplom. osvity / [L.M. Karamushka, T.V. Zaychykova, O.V. Vynoslavs'ka ta in.]; za nauk. red. L. M. Karamushky. – K.: Firma «INKOS», 2005. – 366 s.
11. Khudyakova N.Yu. Psykholohichni osoblyvosti motyvatsiyi pidpryyemnyts'koyi diyal'nosti : avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya kand. psykhol. nauk : spets. 19.00.10. „Orhanizatsiyna psykholohiya; ekonomichna psykholohiya” / N.Yu. Khudyakova. – Kyiv, 2008. – 20 s.
12. Shyroкова H.V. Unyversytet-skaya sereda y predprynimatel'skaya aktyvnost' studentov: rol' byznes-opyta y predprynimatel'skoy samoefektyvnosti / H.V. Shyroкова, T. V. Tsukanova, K. A. Bohatyreva //Voprosy obrazovaniya, 3. – 2015.- S. 171-207.
13. Alex F. De Noble. Entrepreneurial self-efficacy: the development of a measure and its relationship to entrepreneurial action. / De Noble, A.F., Jung, D. and Ehrlich, S.B. // Frontiers of entrepreneurship research. – 1999.
14. Bandura A. Self-efficacy: The exercise of control. / A. Bandura - New York: Freeman. – 1997. – 604 p.
15. Kickul J. A Cognitive Processing Model of Entrepreneurial Self-Efficacy and Intentionality / J. Kickul, N.F. Krueger / Frontiers of Entrepreneurship Research. Wellesley, MA: Babson College. – 2004. - P. 607–619.
16. Wood R. Social Cognitive Theory of Organizational Management / R. Wood, A. Bandura // Academy of Management Review. Vol. 14. No 3. – 1989. - P. 361–384.

Kredentser, O.V., Abdullayeva, I.B. Training course "Development of entrepreneurs' self-efficacy in trade business": structure, characteristics and effectiveness. The article presents the results of a test application of the training course "Development of entrepreneurs' self-efficacy in trade business." The authors discuss the structure of the training, which includes an introduction, part 1 "Personal self-efficacy", part 2 "Entrepreneurs' self-efficacy in trade business" and the final part. The training is based on the technological approach developed in the Laboratory of organizational psychology at G.S. Kostyuk Institute of psychology of the NAPS of Ukraine. Each part includes content-conceptual, diagnostic and developmental components.

The authors describe the features of the training course, its impact on the developmental component as well as trainees' attitudes to the methods and techniques used in the training. The training course's effectiveness was assessed by means of a special questionnaire. The trainees' rated the course as very important, interesting, understandable, useful and practice-oriented. Most participants gained new knowledge which they would like to use in the future.

Keywords: self-efficacy, entrepreneurs' self-efficacy, training, problem situation, survey.

Відомості про авторів

Креденцер Оксана Валеріївна, кандидат психологічних наук, доцент, старший науковий співробітник лабораторії організаційної та соціальної психології Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України, м. Київ, Україна.

Kredentser, Oksana Valeriivna, PhD, associate professor, senior researcher, Laboratory of organizational and social psychology, G.S. Kostyuk Institute of Psychology, NAPS of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

E-mail: okred@mail.ru

Абдуллаєва Ірина Бахтіарівна, аспірант лабораторії організаційної та соціальної психології Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України, м. Київ, Україна.

Abdullayeva, Iryna B., PhD student, Laboratory of organizational and social psychology, G.S. Kostyuk Institute of psychology of the NAPS of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

E-mail: abdullaevaira@inbox.ru