

УДК 159.923

Гнускіна Г.В.

ПРОФЕСІЙНЕ ВИГОРАННЯ ПІДПРИЄМЦІВ: ЗВ'ЯЗОК ІЗ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИМИ УСТАНОВКАМИ

Гнускіна Г.В. Професійне вигорання підприємців: зв'язок із соціально-психологічними установками. У статті на основі емпіричного дослідження виявлено рівень професійного вигорання у підприємців. Показано, що більше ніж третина опитаних підприємців мають високий рівень вираженості всіх складових професійного вигорання. Установлено, що найбільш вираженою є така складова, як «редукція особистих досягнень».

Констатовано наявність статистично значущого зв'язку між професійним вигоранням підприємців та їх соціально-психологічними установками: підвищення рівня вираженості «орієнтації на результат», «орієнтації на альтруїзм», «орієнтації на свободу» та «орієнтації на владу» обумовлює зниження рівня професійного вигорання у підприємців. У той же час, підвищення вираженості «орієнтації на егоїзм» обумовлює підвищення рівня вираженості професійного вигорання.

Ключові слова: підприємці, професійне вигорання, емоційне виснаження, деперсоналізація, редукція особистих досягнень, соціально-психологічні установки.

Гнускіна А.В. Профессиональное выгорание предпринимателей: связь с социально-психологическими установками. В статье на основе эмпирического исследования выявлен уровень профессионального выгорания у предпринимателей. Показано, что больше трети опрошенных предпринимателей имеют высокий уровень выраженности всех составляющих профессионального выгорания. Установлено, что наиболее выраженной является такая составляющая, как «редукция личных достижений».

Констатировано наличие статистически значимой связи между профессиональным выгоранием предпринимателей и их социально-психологическими установками: повышение уровня выраженности «ориентации на результат», «ориентации на альтруизм», «ориентации на свободу» и «ориентации на власть» обуславливает снижение уровня профессионального выгорания у предпринимателей. В то же время, повышение выраженности «ориентации на эгоизм» обуславливает повышение уровня выраженности профессионального выгорания.

Ключевые слова: предприниматели, профессиональное выгорание, эмоциональное истощение, деперсонализация, редукция личностных достижений, социально-психологические установки.

Постановка проблеми. Важливим показником розвитку українського суспільства в сучасних умовах є розвиток підприємництва, що дає можливість розв'язувати низку важливих соціально-економічних проблем (підвищення рівня економічного зростання, розвиток конкурентоздатності, підвищення благополуччя населення та ін.).

Однак, відсутність загальної стратегії розвитку підприємництва в країні, кризова економічна ситуація в країні, наявність військового конфлікту та ін. негативно впливають на діяльність підприємців. Це призводить до виникнення різних форм психічного напруження в їх діяльності, зокрема, до професійного вигорання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літератури показує, що окремі психологічні особливості діяльності підприємців знайшли відображення у низці робіт зарубіжних [5; 8; 11] та українських [2; 3; 4; 6; 7] авторів. Разом із тим, проблема професійного вигорання у підприємців практично не знайшла відображення в роботі українських психологів, зокрема, малодослідженими є особистісні характеристики підприємців, які впливають на виникнення професійного вигорання. Суттєву роль серед цих чинників відіграють, на наш погляд, соціально-психологічні установки особистості, які належать до мотиваційно-потребової сфери.

Отже, соціальна значущість проблеми та її недостатня розробленість обумовили визначення нами таких завдань дослідження:

1. Проаналізувати рівень вираженості професійного вигорання у підприємців.
2. Дослідити рівень розвитку соціально-психологічних установок підприємців.
3. Визначити зв'язок між рівнем професійного вигорання у підприємців та соціально-психологічними установками підприємців.

Виклад основного матеріалу і результатів дослідження. Дослідження проводилось в три етапи.

На першому етапі аналізувався рівень вираженості професійного вигорання у підприємців.

Для його вивчення використовувалася методика «Синдром «вигорання» в професіях системи «людина – людина» Х. Маслач, С. Джексона [9]. Згідно з теорією Х. Маслач та С. Джексона, методика визначає три основні складові професійного вигорання: а) емоційне виснаження – розглядається як основна складова «професійного вигорання» та характеризується заниженим емоційним фоном, байдужістю або емоційним перенасиченням; б) деперсоналізація – проявляється у деформації стосунків з іншими людьми. В одних випадках це може бути зростання залежності від інших людей, у інших – зростання негативізму, цинічності установок і почуттів стосовно реципієнтів: пацієнтів, клієнтів, підлеглих тощо; в) редукція особистих досягнень – полягає або в тенденції до негативного оцінювання себе, своїх професійних досягнень та успіхів, негативізмі щодо службової гідності і можливостей, або у нівелюванні особистої гідності, обмеженні своїх можливостей, обов'язків щодо інших.

Другий етап був спрямований на вивчення рівня розвитку соціально-психологічних установок підприємців.

Для вивчення соціально-психологічних установок особистості використовувалась «Методика діагностики соціально-психологічних установок особистості в мотиваційно-потребовій сфері» О.Ф. Потьомкіної [10], яка дає можливість визначити такі соціально-психологічні установки: 1). Орієнтація на процес. Люди більше орієнтовані на процес, менш замислюються над досягненням результату, часто спізнюються зі здачею роботи, їхня процесуальна спрямованість перешкоджає їхній результативності; 2). Орієнтація на результат. Люди, що орієнтуються на результат, одні з найбільш надійних. Вони можуть досягати результату у своїй діяльності всупереч суєті, перешкодам, невдачам; 3). Орієнтація на альтруїзм. Люди, що орієнтуються на альтруїстичні цінності, часто на шкоду собі, заслуговують усілякої поваги. Це люди, про яких варто подбати. Альтруїзм – найцінніша суспільна мотивація, наявність якої відрізняє зрілу людину; 4). Орієнтація на егоїзм. Люди з надмірно вираженим егоїзмом зустрічаються досить рідко. Відома частка «розумного егоїзму» не може нашкодити людині. Скоріше більше шкодить його відсутність, причому це серед людей «інтелігентних професій» зустрічається досить часто; 5). Орієнтація на працю. Зазвичай люди, що орієнтуються на працю, увесь час використовують для того, щоб щось зробити, не шкодуючи вихідних днів, відпустки й т.д. Праця приносить їм більше радостей і задоволення, ніж якісь інші заняття; 6). Орієнтація на гроші. Провідною цінністю для людей із цією орієнтацією є прагнення до збільшення свого добробуту; 7). Орієнтація на свободу. Головною цінністю для цих людей це свобода. Дуже часто орієнтація на свободу поєднується з орієнтацією на працю, рідше – це сполучення «свобода» й «гроші». 8). Орієнтація на владу. Для людей з подібною орієнтацією провідною цінністю є вплив на інших, на суспільство.

І на **третьому етапі** визначався зв'язок між рівнем професійного вигорання у підприємців та соціально-психологічними установками підприємців.

Математична обробка даних здійснювались за допомогою комп'ютерного пакета статистичних програм SPSS (версія 13) [1].

Вибірка опитуваних. У дослідженні взяло участь 302 підприємці з великих міст України (м. Дніпропетровськ, м. Київ та ін.).

За **формою реєстрації** підприємницької діяльності підприємці були розподілені таким чином: 80,7% із них були фізичними особами, 19,3% – юридичними особами.

За **сферою** підприємницької діяльності підприємці характеризувались таким чином: 56,8% підприємців працювали у сфері торгівлі, 30,4% – у сфері надання послуг та 12,8% – у сфері виробництва.

За **рівнем освіти** підприємці утворили такі групи: 62,7% підприємців мали вищу освіту, 17,3% – незакінчену вищу освіту та 20,0% – середню та середньо-спеціальну освіту.

Щодо **віку**, то опитувані утворили такі характеристики: 18,5% опитуваних мали вік до 30 років, 42,4% – від 31 до 40 років, 25,8% – від 41 до 50 років і 13,2% – понад 50 років.

За **статтю** опитувані розподілялись таким чином: 50,7% опитуваних були чоловічої статі, 49,3% – жіночої статі.

Спочатку проаналізуємо **рівень професійного вигорання у підприємців.**

У процесі дослідження встановлено, що для досить великої кількості підприємців характерна наявність основних складових професійного вигорання (див. *табл. 1*).

Так, високий рівень такої складової «професійного вигорання», як «емоційне виснаження» (заниження емоційного фону, байдужість або емоційне перенасичення та ін.), виявлено у 38,3% опитаних підприємців.

Високий рівень вираженості наступної складової, якою є «деперсоналізація» (деформації стосунків з клієнтами, підлеглими та ін.), яка може проявлятися або як залежність від інших, або як зростання негативізму, цинічності установок і почуттів, зафіксовано у 40,0% опитаних.

Таблиця 1

**Рівень вираженості складових професійного вигорання
(у % від загальної кількості опитаних)**

Складові професійного вигорання	Рівень вираженості		
	Низький	Середній	Високий
Емоційного виснаження	18,7	43,0	38,3
Деперсоналізації	27,3	32,7	40,0
Редукція особистих досягнень	18,3	35,2	46,5

І високий рівень ще однієї складової – «редукції особистих досягнень» (негативне оцінювання себе, своїх професійних досягнень та успіхів, обмеження своїх можливостей та ін.) – констатовано у 46,5% підприємців.

Отже, більше ніж третина опитаних підприємців мають високий рівень вираженості всіх складових професійного вигорання. І найбільш вираженим серед них є така складова, як «редукція особистих досягнень». Скоріше за все, це можна пояснити складністю підприємницької діяльності взагалі, і, зокрема, в складних соціально-економічних умовах її здійснення в Україні.

Отримані дані свідчать, на наш погляд, про достатньо серйозні психологічні проблеми в діяльності підприємців та необхідність надання їм психологічної дороги з даного питання.

Далі проаналізуємо **рівень вираженості соціально-психологічних установок та їх зв'язок з професійним вигоранням підприємців.**

Розпочнемо із висвітлення рівня вираженості таких соціально-психологічних установок, як «орієнтація на процес – орієнтація на результат» (див. табл. 2).

Дані, які наведено в табл. 2, свідчать про те, що серед опитаних підприємців більш вираженою є соціально-психологічна установка «орієнтація на результат», ніж «орієнтація на процес». Про це свідчить той факт, що серед опитаних 38,0% мають високий рівень розвитку «орієнтації на результат» і лише 18,8%, удвічі менше, «орієнтації на процес». Відповідно, протилежна ситуація спостерігається щодо кількості осіб, які мають низький рівень розвитку таких орієнтацій. Так, число осіб, які мають низький рівень «орієнтації на результат», складає 6,0%, в той час як число осіб, які мають низький рівень «орієнтації на процес», складає 28,9%, тобто майже в п'ять разів більше.

Таблиця 2

**Рівень розвитку соціально-психологічних установок
(«орієнтація на процес», «орієнтація на результат», «орієнтація на альтруїзм»,
«орієнтація на егоїзм») у підприємців**

Соціально-психологічні установки	Рівень розвитку соціально-психологічних установок (% від загальної кількості опитаних)		
	Низький	Середній	Високий
Орієнтація на процес	28,9	52,3	18,8
Орієнтація на результат	6,0	56,0	38,0
Орієнтація на альтруїзм	37,3	42,0	20,7
Орієнтація на егоїзм	52,7	36,7	10,7

Очевидно, це можна пояснити тим, що підприємницька діяльність має чітко виражену «результативну» спрямованість, яка, насамперед, проявляється в отриманні прибутку, що досягається шляхом постановки конкретних цілей і їх оперативного досягнення, подолання при цьому різних перешкод, які заважають досягненню цілей, та ін. Це і є суттєвою характеристикою підприємницької діяльності, відрізняє її від інших видів професійної діяльності (наприклад, наукової). Разом із тим, ми,

напевне, можемо говорити про те, що з метою підвищення ефективності підприємницької діяльності необхідно посилювати, на наш погляд, і *орієнтацію на процес діяльності*, що може проявлятися у звернення до її змісту, в аналізі механізмів та закономірностей діяльності тощо. Це дасть, в свою чергу, і більш високі результати діяльності.

Вивчення зв'язку між професійним вигоранням підприємців та «орієнтацією на результат» і «орієнтацією на процес» показало, що існує *негативний статистично значущий зв'язок такої складової професійного вигорання, як «редукція особистих досягнень» та «орієнтацією на результат»* ($r_s = -0,122$, $p < 0,05$) (див. табл. 3).

Це проявляється в тому, що в міру підвищення рівня вираженості «орієнтації на результат» така складова професійного вигорання, як «редукція професійного вигорання» у підприємців знижується. Тобто що більше підприємці орієнтовані на результат своєї підприємницької діяльності, то більше у них з'являється нових ідей, потреб, прагнення ставити нові цілі та досягати їх. Тобто формування у підприємців «орієнтації на результат» може виступати *суттєвим чинником профілактики та подолання у них професійного вигорання*.

Таблиця 3

Зв'язок вияву складових «професійного вигорання» та соціально-психологічних установок («орієнтація на процес», «орієнтація на результат», «орієнтація на альтруїзм», «орієнтація на егоїзм») у підприємців

Складові «професійного вигорання»	Соціально-психологічні установки (коефіцієнт кореляції (r_s))			
	Орієнтація на процес	Орієнтація на результат	Орієнтація на альтруїзм	Орієнтація на егоїзм
Емоційне виснаження	-0,019	0,018	<u>-0,135*</u>	<u>0,185**</u>
Деперсоналізація	-0,003	0,011	<u>-0,315**</u>	<u>0,297**</u>
Редукція особистих досягнень	-0,039	<u>-0,122*</u>	<u>-0,172**</u>	<u>0,134**</u>

** $p < 0,01$; * $p < 0,05$

Разом із тим, *не виявлено статистично значущих зв'язків* між такими складовими професійного вигорання, як «емоційне виснаження» та «деперсоналізація» та «орієнтацією на результат». Очевидно, така установка не є «чутливою» до більш «простих», на наш погляд, складових професійного вигорання.

Дослідження також не виявило *статистично значущих зв'язків* між усіма складовими професійного вигорання та «орієнтацією на процес». Очевидно, можна говорити про те, ця соціально-психологічна установка не є суттєвою для профілактики та подолання професійного вигорання у підприємців.

Далі звернемося до даних, які відображають рівень вираженості таких соціально-психологічних установок, як «орієнтація на альтруїзм – орієнтація на егоїзм» (див. табл. 2).

Отримані в дослідження дані свідчать про те, що «орієнтація на альтруїзм» є більш вираженою у підприємців, ніж «орієнтація на егоїзм». Про це свідчить той факт, що число осіб, які мають високий рівень «орієнтації на альтруїзм», складає 20,7%, в той час як число осіб із високим рівнем «орієнтації на егоїзм» складає лише 10,7%, тобто майже вдвічі менше. І знову ж таки, протилежна картина спостерігається стосовно осіб із низьким рівнем зазначених соціально-психологічних установок. 52,7% опитаних мають низький рівень вираженості «орієнтації на егоїзм», і 37,3% – низький рівень вираженості «орієнтації на альтруїзм».

Отримані дані, є, на наш погляд, дещо *несподіваними*, і, водночас, *приємними*, оскільки на побутовому рівні досить часто існує стереотип, що люди, які займаються підприємницькою діяльністю, є егоїстичними, і це проявляється, насамперед, в тому, що вони думають лише про свої матеріальні, прибуткові інтереси тощо. Тому отримані дані можна розглядати як один із позитивних «штрихів» до портрету сучасних українських підприємців.

Що стосується зв'язку між професійним вигоранням підприємців та «орієнтацією на альтруїзм» та «орієнтацією на егоїзм», то тут встановлено такі закономірності.

Виявлено наявність *негативного статистично значущого зв'язку* між «орієнтацією на альтруїзм» та всіма складовими професійного вигорання: «емоційне виснаження» ($r_s = -0,135$, $p < 0,05$); «деперсоналізація» ($r_s = -0,315$, $p < 0,01$); «редукція особистих досягнень» ($r_s = -0,172$, $p < 0,05$) (див. табл. 3).

Це означає, що в міру підвищення «орієнтації на альтруїзм» рівень вираженості всіх складових професійного вигорання знижується, і особливо це стосується такої складової професійного вигорання, як «деперсоналізація». Тобто формування «орієнтації на альтруїзм», як безкорисної допомоги іншим людям, може сприяти зниженню рівня професійного вигорання у підприємців. Це можна використовувати як суттєвий засіб профілактики та подолання професійного вигорання у підприємців, особливо в контексті встановлення та підтримання взаємостосунків з іншими людьми (клієнтами, партнерами, співробітниками та ін.).

І, навпаки, констатовано *позитивний статистично значущий зв'язок між «орієнтацією на егоїзм» та всіма складовими професійного вигорання*, такими як: «емоційне виснаження» ($r_s=0,185$, $p<0,01$); «деперсоналізація» ($r_s=0,297$, $p<0,01$); «редукція особистих досягнень» ($r_s=0,134$, $p<0,01$) (див. табл. 3).

Виявлена закономірність означає, що підвищення вираженості «орієнтації на егоїзм» обумовлює і підвищення рівня вираженості всіх складових професійного вигорання і, знову ж таки, особливо це стосується «деперсоналізації». Тобто зниження «орієнтації на егоїзм», як орієнтації на реалізацію лише власних інтересів і потреб, може сприяти зниженню рівня професійного вигорання у підприємців, особливо в контексті забезпечення ефективного та приємного спілкування з іншими людьми.

Тепер проаналізуємо дані, які відображають рівень вираженості таких соціально-психологічних установок, як «орієнтація на працю» та «орієнтація на гроші» (див. табл. 4).

Як свідчать дані, наведені в табл. 4, високий рівень «орієнтації на працю» зафіксовано у 34,7% опитаних, тобто більше ніж у третини підприємців. У той же час, високий рівень «орієнтації на гроші» зафіксовано лише у 4,7% підприємців, тобто майже в дев'ять разів менше. Однак, протилежна ситуація спостерігається щодо кількості осіб, у яких виявлено низький рівень вираженості зазначених соціально-психологічних установок: низький рівень вираженості «орієнтації на працю» виявлено у 16,7% підприємців, але низький рівень «орієнтації на гроші» характерний для 64,4% опитаних, тобто майже в чотири рази більше.

Отримані в дослідження дані свідчать про те, що «орієнтація на альтруїзм» є більш вираженою у підприємців, ніж «орієнтація на егоїзм». Про це свідчить той факт, що число осіб, які мають високий рівень «орієнтації на альтруїзм», складає 20,7%, в той час як число осіб із високим рівнем «орієнтації на егоїзм» складає лише 10,7%, тобто майже вдвічі менше. І знову ж таки, протилежна картина спостерігається стосовно осіб із низьким рівнем зазначених соціально-психологічних установок. 52,7% опитаних мають низький рівень вираженості «орієнтації на егоїзм», і 37,3% – низький рівень вираженості «орієнтації на альтруїзм».

Таблиця 4

**Рівень розвитку соціально-психологічних установок
(«орієнтація на працю», «орієнтація на гроші», «орієнтація на свободу»,
«орієнтація на владу») у підприємців**

Соціально-психологічні установки	Рівні розвитку соціально-психологічних установок (% від загальної кількості опитаних)		
	Низький	Середній	Високий
Орієнтація на працю	16,7	48,7	34,7
Орієнтація на гроші	64,4	30,9	4,7
Орієнтація на свободу	6,7	36,7	56,7
Орієнтація на владу	53,7	40,3	6,0

Отримані дані, як і в ситуації з вираженістю таких соціально-психологічних установок, як «орієнтація на альтруїзм» та «орієнтація на егоїзм», є дещо несподіваними, оскільки в нашому суспільстві образ підприємця часто асоціюється з вираженою установкою на матеріально-фінансове благополуччя, задоволення своїм базових потреб, що, безперечно, передбачає наявність великої кількості грошей.

Отож, отримані дані дозволяють дещо по-новому подивитися на підприємців, для яких «орієнтація на працю» дає можливість вирішувати багато змістовних та цікавих справ і займає одне із пріоритетних місць у системі соціально-психологічних установок.

Стосовно зв'язку між професійним вигоранням підприємців та «орієнтацією на працю» та «орієнтацією на гроші», то в процесі дослідження не виявлено статистично значущих зв'язків між цими показниками за жодною із складових професійного вигорання (див. табл. 5).

Таблиця 5

Взаємозв'язок вияву складових «професійного вигорання» та соціально-психологічних установок («орієнтація на працю», «орієнтація на гроші», «орієнтація на свободу», «орієнтація на владу») у підприємців

Складові «професійного вигорання»	Соціально-психологічні установки (коефіцієнт кореляції (r_s))			
	Орієнтація на працю	Орієнтація на гроші	Орієнтація на свободу	Орієнтація на владу
Емоційне виснаження	0,011	-0,010	-0,109	-0,093
Деперсоналізація	-0,051	0,059	-0,065	0,027
Редукція особистих досягнень	-0,020	-0,042	<u>-0,151*</u>	<u>-0,204**</u>

Це свідчить про те, що, на відміну від таких соціально-психологічних установок, як «орієнтація на результат» та «орієнтація на процес», «орієнтація на працю» та «орієнтація на гроші» не виступають чинником, який може впливати на вираженість професійного вигорання у підприємців.

І, насамкінець, проаналізуємо вираженість таких соціально-психологічних установок у підприємців, як «орієнтація на свободу» та «орієнтація на владу» (див. табл. 4).

Отримані результати свідчать про виражене переважання «орієнтації на свободу» над «орієнтацією на владу». Підтвердженням цьому служать дані, які отримані стосовно кількості осіб, що мають високий рівень вираженості цих соціально-психологічних установок («орієнтація на свободу» – 56,7%, «орієнтація на владу» – 6,0%), а також дані, які стосуються кількості осіб з низьким рівнем розвитку даних соціально-психологічних установок («орієнтація на свободу» – 6,7%, «орієнтація на владу» – 53,7%). Як бачимо, наведені дані в середньому в дев'ять разів вище (стосовно осіб із високим рівнем розвитку установок – «орієнтація на свободу» перевищує «орієнтацію на владу») або нижче (стосовно осіб із низьким рівнем розвитку установок – «орієнтація на владу» перевищує «орієнтацію на свободу»).

Отримані дані, в принципі, не є несподіваними стосовно «орієнтації на свободу», адже, відповідно до багатьох досліджень, суттєвою особливістю діяльності підприємців є їх свобода, можливість незалежно, самостійно визначати напрямки своєї діяльності, визначити умови їх реалізації, здійснювати розподіл отриманого прибутку та ін.

Разом із тим, дещо несподіваними, на наш погляд, є дані, які стосуються «орієнтації на владу», вираженість якої у підприємців є досить низькою. Можливо, це можна пояснити тим, що більшість підприємців, які брали участь в опитуванні, були фізичними особами, тобто належали до сфери малого, а не середнього чи великого бізнесу. А для представників даного бізнесу все ж таки основним, на наш погляд, є необхідність створення умов для ефективного бізнесу, а не вплив на інших, суспільство, оскільки це узгоджується з їх реальними матеріально-фінансовими ресурсами.

Стосовно зв'язку між «професійним вигоранням» підприємців та «орієнтацією на свободу» та «орієнтацію на владу», то тут встановлено такі закономірності.

Констатовано негативний статистично значущий зв'язок між «редукцією особистих досягнень» та «орієнтацією на свободу» ($r_s=-0,151$, $p<0,05$) та «орієнтацією на владу» ($r_s=-0,204$, $p<0,01$) (див. табл. 5). Тобто мова йде про те, що підвищення вираженості даних соціально-психологічних установок знижує вираженість такої складової професійного вигорання, як «редукція особистих досягнень». При цьому цікавим є факт, що дія цих соціально-психологічних установок, які є протилежними за своєю сутністю, є однаковою, тобто наявність цих установок може сприяти профілактиці та подоланню найбільш складної складової «професійного вигорання», якою є «редукція особистих досягнень».

Висновки:

1. Більше ніж третина опитаних підприємців мають *високий рівень вираженості всіх складових професійного вигорання*. Найбільш вираженою є така складова, як *«редукція особистих досягнень»*.

2. *Окремі соціально-психологічні установки* виступають суттєвими чинниками, який обумовлює вираженість професійного вигорання у підприємців:

а) до таких соціально-психологічних установок належать: *«орієнтація на результат», «орієнтація на свободу» та «орієнтація на владу»*, які впливають (негативно) на вираженість такої складової професійного вигорання, як *«редукція особистих досягнень»*, тобто їх вплив є *«частковим»*;

б) разом із тим, такі соціально-психологічні установки, як *«орієнтація на альтруїзм» та «орієнтація на егоїзм»*, впливають *«комплексно»* на професійне вигорання, тобто на всі його складові (*«емоційне виснаження», «деперсоналізацію» та «редукцію особистих досягнень»*), при цьому в одних випадках негативно (при дії *«орієнтації на альтруїзм»*), а в інших – позитивно (при дії *«орієнтації на егоїзм»*).

3. Такі соціально-психологічні установки, як *«орієнтація на процес», «орієнтація на працю» та «орієнтація на гроші»*, не є *«чутливими»* до професійного вигорання, тобто, їх наявність або відсутність у підприємців жодним чином не впливає на вираженість цього феномену.

Перспективи подальших досліджень. Важливим напрямком подальших досліджень є виявлення зв'язку між професійним вигорання підприємців та їх особистісно-підприємницькими характеристиками (підприємницький потенціал, підприємницькі здібності та ін.).

Список використаних джерел

1. Бююль А. SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей / А. Бююль, П. Цефель ; пер. с нем. – СПб. : ДиаСофтЮП, 2002. – 608 с.
2. Винославська О.В. Етична мотивація американських та українських професіоналів бізнесу / О.В. Винославська // Зміни у свідомості українського суспільства на зламі тисячоліть. – К. : ВД «КМ Академія», 2001. – С. 167–175.
3. Гнуска Г.В. Психологічні особливості підприємницької діяльності: оцінка підприємцями змісту, основних мотивів, позитивних та негативних сторін підприємницької діяльності / Г.В. Гнуска, Л.М. Карамушка // Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія : зб. наук. праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка ; за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. – К., 2013. – Т. 1. – Ч. 35. – С. 107–111.
4. Гороява Л.А. Аналитический отчет по результатам социологического исследования «Женщины Донетчины и малое предпринимательство» / Л.А. Гороява, Н.П. Боретская, О.В. Иващенко. – Донецк : ИП НАП Украины, 1999. – 92 с.
5. Журавлев А.Л. Деловая активность предпринимателей: методы оценки и воздействия / А.Л. Журавлев. – М. : РАН, Ин-т психологии, 1995. – 58 с.
6. Лагодзинська В.І. Рівень розвитку когнітивного компонента психологічної готовності підприємців до ведення ділових переговорів / В.І. Лагодзинська // Актуальні проблеми психології : Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія : зб. наук. праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка ; за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. – К., 2010. – Т. 1. – Ч. 25–26. – С. 329–338.
7. Пачковський Ю.Ф. Соціопсихологія підприємницької діяльності і поведінки / Ю.Ф. Пачковський. – Л. : Світ; ЛОНМІО, 2000. – 272 с.
8. Позняков В.П. Региональные особенности психологических отношений российских предпринимателей к своей деятельности / В.П. Позняков // Социально-психологические исследования руководства и предпринимателей. – М. : ИП РАН, 1999. – 84 с.
9. Практикум по психологии менеджмента и профессиональной деятельности / под ред. Г.С. Никифорова, М.А. Дмитриевой, В.М. Снеткова. – СПб. : Речь, 2001. – С. 276–282.
10. Практическая психодиагностика: Методики и тесты : учеб. пособие / [ред.-сост. Райгородский Д.Я.]. – Самара : ИД «Бахрах», 1998. – 672 с.
11. Хизрич Р. Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха / Р. Хизрич, М. Питерс. – М. : Прогресс, 1992. – 160 с.

Spysok vykorystanykh dzherel

1. Byuyul' A. SPSS: yskusstvo obrabotky ynformatsyy. Analyz statystycheskykh dannyyh y vosstanovlenye skrytykh zakonomernostey / A. Byuyul', P. Tsefel' ; per. s nem. – SPb. : DyaSoftYuP, 2002. – 608 s.
2. Vynoslavs'ka O.V. Etychna motyvatsiya amerykans'kykh ta ukrayins'kykh profesionaliv biznesu / O.V. Vynoslavs'ka // Zminy u svidomosti ukrayins'koho suspil'stva na zlami tysyacholit'. – K. : VD «KM Akademiya», 2001. – S. 167–175.
3. Hnuskina H.V. Psykholohichni osoblyvosti pidpryyemnyts'koyi diyal'nosti: otsinka pidpryyemtsyamy zmistu, osnovnykh motyviv, pozytyvnykh ta nehatyvnykh storin pidpryyemnyts'koyi diyal'nosti / H.V. Hnuskina, L.M. Karamushka // Orhanizatsiyana psykholohiya. Ekonomichna psykholohiya. Sotsial'na psykholohiya : zb. nauk. prats' Instytutu psykholohiyi im. H.S. Kostyuka ; za red. S.D. Maksymenka, L.M. Karamushky. – K., 2013. – T. 1. – Ch. 35. – S. 107–111.
4. Horovaya L.A. Analytycheskyu otchet po rezul'tatam sotsyolohyeheskoho yssledovannya «Zhenshchyny Donetchyny y maloe predprynymatel'stvo» / L.A. Horovaya, N.P. Boret'skaya, O.V. Yvashchenko. – Donetsk : YHP NAP Ukrainy, 1999. – 92 s.
5. Zhuravlev A.L. Delovaya aktyvnost' predprynymateley: metody otsenky y vozdeystviya / A.L. Zhuravlev. – M. : RAN, In-t psykholohyy, 1995. – 58 s.
6. Lahodzyns'ka V.I. Riven' rozvytku kohnityvnogo komponenta psykholohichnoyi hotovnosti pidpryyemtsiv do vedennya dilovykh perehovoriv / V.I. Lahodzyns'ka // Aktual'ni problemy psykholohiyi : Orhanizatsiyana psykholohiya. Ekonomichna psykholohiya.

- Sotsial'na psykholohiya : zb. nauk. prats' Instytutu psykholohiyi im. H.S. Kostyuka ; za red. S.D. Maksymenka, L.M. Karamushky. – K., 2010. – T. 1. – Ch. 25–26. – S. 329–338.
7. Pachkovs'kyu Yu.F. Sotsiopsykholohiya pidpryemnyts'koyi diyal'nosti i povedinky / Yu.F. Pachkovs'kyu. – L. : Svit; LONMIO, 2000. – 272 s.
8. Poznyakov V.P. Rehyonal'nye osobennosti psykholohycheskykh otnoshenyy rossyyskykh predprynymateley k svoiyey deyatel'nosti / V.P. Poznyakov // Sotsyal'no-psykholohycheskye yssledovanyya rukovodstva y predprynymateley. – M. : YP RAN, 1999. – 84 s.
9. Praktikum po psykholohyy menedzhementa y professyonal'noy deyatel'nosti / pod red. H.S. Nykyforova, M.A. Dmytryevoy, V.M. Snetkova. – SPb. : Rech', 2001. – S. 276–282.
10. Prakticheskaya psykhodyahnostyka: Metodyky i testy : ucheb. posobyey / [red.-sost. Rayhorodskyy D.Ya.]. – Samara : YD «Bakhrakh», 1998. – 672 s.
11. Khyzrych R. Predprynymatel'stvo, ily kak zavesty sobstvennoye delo y dobyt'sya uspekha / R. Khyzrych, M. Pyters. – M. : Prohress, 1992. – 160 s.

Gnuskina, G.V. Entrepreneur burnout: relationship with socio-psychological attitudes. *The author analyzes the levels of businessmen burnout found in empirical research. More than a third of entrepreneurs have been shown to have high levels of all components of burnout with the reduction of personal achievements being the most pronounced component.*

It has been found that entrepreneur burnout has associations with social attitudes: increased levels of result-orientation, altruism, freedom-orientation and power-orientation associate with low burnout in entrepreneurs, in particular with such components as depersonalization and reduction of personal achievements. Increased levels of egotism, as a social attitude, associate with high levels of all components of burnout, in particular, depersonalization.

The impact of some social attitudes (result-orientation, freedom-orientation and power-orientation) on entrepreneur burnout is partial, that is, they affect only one component of burnout. The impact of other social attitudes (altruism, egotism) on entrepreneur burnout is complex meaning that they affect all of its components.

Such social attitudes as process-orientation, work-orientation, and money-orientation have been shown to be 'insensitive' to burnout. In other words, their presence or absence in businessmen have no affects on burnout severity.

The author substantiates the need for entrepreneurs' special psychological training in burnout prevention and overcoming taking into account the research findings.

Keywords: *entrepreneurs, burnout, emotional exhaustion, depersonalization, reduction of personal achievements, social attitudes.*

Відомості про автора

Гнускіна Ганна Володимирівна, аспірантка лабораторії організаційної психології Інституту психології імені Г.С.Костюка НАПН України, м. Київ, Україна.

Gnuskina, Ganna Volodymyrivna, PhD student, laboratory of Organizational Psychology at G.S. Kostyuk Institute of Psychology of the NAPS of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

E-mail: anna-mart@live.com

Отримано 20 серпня 2015 р.

Рецензовано 27 серпня 2015 р.

Прийнято 28 серпня 2015 р.

УДК 159.9.07: 614.256

Дзюба Т.М.

ОПИТУВАЛЬНИК «РИЗИКИ ПРОФЕСІЙНОГО ЗДОРОВ'Я»: ПСИХОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРНОЇ СТРУКТУРИ

Дзюба Т.М. Опитувальник «Ризики професійного здоров'я»: психометричний аналіз факторної структури. У статті викладено процедуру психометричного аналізу факторної структури опитувальника «Ризики професійного здоров'я» та проаналізовано результати його стандартизації. Розкрито зміст понять «професійне здоров'я» та «ризики професійного здоров'я». Прокоментовано об'єкт ризиків професійного здоров'я вчителя. Визначено операціональні індикатори негативного впливу на професійне здоров'я вчителя. Проаналізовано основні вимоги до змісту пунктів пілотажної версії опитувальника ризиків професійного здоров'я. Описано результати дискримінантного, екстраполаторного та конфірматорного аналізу факторної структури опитувальника. Подано рекомендації щодо можливостей використання опитувальника.

Ключові слова: професійне здоров'я, ризики професійного здоров'я, факторна структура, дискримінантний аналіз, конфірматорний та екстраполаторний факторний аналіз, опитувальник, вчитель.