

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кваліфікаційна наукова праця
на правах рукопису

БОБКО ОЛЕНА МИХАЙЛІВНА

УДК 159.923+159.942+159.944

**ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ
ПІДПРИЄМЦІВ У СТРЕС-АСОЦІЙОВАНИХ УМОВАХ**

Спеціальність: 053 – психологія

Подається на здобуття ступеня доктора філософії
Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело
_____ О.М. Бобко

Науковий керівник: Пріб Гліб Анатолійович, д-р мед. наук, професор

Запоріжжя – 2024

АНОТАЦІЯ

Бобко О.М. Психологічні особливості емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття ступеня доктора філософії у галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» за спеціальністю 053 «Психологія». – Запорізький національний університет, Запоріжжя, 2024.

Дисертацію присвячено теоретичному аналізу й узагальненню підходів до розуміння і вивчення психологічних особливостей емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах.

На базі теоретичного узагальнення вітчизняних і зарубіжних публікацій визначено теоретико-методологічні засади дослідження проблеми зниження емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах. З'ясовано, що психологічні особливості підприємців у стрес-асоційованих умовах є частиною психічного регулювання, а підґрунтям у генезі зниження емоційного інтелекту є компоненти стійких акцентованих реакцій особистості, емоційного вигорання, неадаптивних стратегії копінг-поведінки. За результатами дослідження побудовано теоретичну модель зниження емоційного інтелекту у стрес-асоційованих умовах діяльності. Обстежено 240 підприємців. Відібрано 180 підприємців, у яких стрес-асоційованими умовами діяльності визнано професійну діяльність в умовах COVID–19 – досліджувана група 1 (ДГ1) (N=90), період дослідження 2021 р. та групу підприємців, у яких стрес-асоційованими умовами діяльності визнано професійну діяльність в умовах війни – досліджувана група (ДГ2) (N=90), період дослідження 2022–2023 рр.

За рівнем та інтегральним показником емоційного інтелекту у 20,0 % ДГ1 та 28,9 % ДГ2 встановлено високий його рівень з достатніми вміннями усвідомлювати свої емоції та почуття, відчувати відповідальність за власний емоційний стан; із середнім рівнем 43,3 % ДГ1 та 43,3 % ДГ2 мали потенціал розвитку, а з низьким у 36,7 % ДГ1 та 27,8 % ДГ2 визначена необхідність у

допомозі щодо розвитку емоційного інтелекту ($p < 0,05$). Кореляційний взаємозв'язок виявлено між «емоційною обізнаністю» і «розпізнавання емоцій інших людей», проте підприємці мали високий рівень стриманості в прояві емоцій ($p < 0,05$). У ДГ2 виявлено знижену здатність управляти емоціями, низьку самомотивацію, емоційну необізнаність та низьку емпатію ($p < 0,05$), проте підприємці краще визначали емоції оточуючих, розпізнавали і підтримували емоційний стан, проявляли і демонстрували власні відчуття ($p < 0,05$).

Аналіз психологічних особливостей підприємців виявив вплив особистісної акцентуації на рівень емоційного інтелекту та в цілому на ведення бізнесу у стрес-асоційованих умовах діяльності ($p < 0,05$). Встановлені «тенденції до акцентуацій» при наявності провокуючих емоційних чинників можуть посилювалися до акцентуації, а педантичність й гіпертимність – створювати підґрунтя для конфліктів з персоналом організації та партнерами ($p < 0,001$). «Патогенетичні» шляхи розвитку конфліктів формуються на акцентованій реакції (пасивність) та специфічній поведінці ухилення (ігнорування проблем, відкладенням рішення до «кращих часів»). Виявлено уникнення гострих ситуацій, не обговорювання бізнес-питань, зберігання нейтралітету та «тактика присутності без ознак активного втручання». Виокремлено два варіанти типів акцентуацій, які знижували емоційний інтелект: застрягаюча або дистимічна риси у ДГ1; тривожна та емотивна риси у ДГ2.

За аналізом психоемоційної сфери встановлено, що 30,0 % підприємців обох груп знаходяться у зоні ризику емоційного вигорання, а у 40,0-50,0 % є ознаки емоційного вигорання. Домінуючими симптомами в обох групах у фазі напруження виявлено «переживання психічної травми», «незадоволеність собою», «загнаність в куток», «тривога і депресія»; у фазі резистенції – «розширення сфери емоцій», «редукція професійних обов'язків»; у фазі виснаження – «особистісне відсторонення». Емоційний дефіцит проявлявся емоційною нечутливістю на тлі виснаження, автоматизмом та емоційним спустошення при виконанні професійних обов'язків, неетичним ставленням до колег, цинізмом, що призводило до знеособлювання. У ДГ2 виявлено ознаки

«психосоматичних та психовегетативних порушень». У ДГ1 зниження здатності емоційного інтелекту до емоційної обізнаності та розпізнання емоцій інших корелювало із симптомами тривоги та депресії, загнаністю в куток, емоційно-моральною дезорієнтацією, емоційною відчуженістю, особистісним відстороненням, психосоматичними та психовегетативними порушеннями ($p \leq 0,001$). У ДГ2 зниженням здатності емоційного інтелекту до управління емоціями, само-мотивації, емпатії корелювало із побоюваннями втрати особистісного здоров'я та здоров'я близьких, бізнесу, джерел існування, можливості планувати майбутнє, відчуттям щодо керування власним життям, що проявлялися переживаннями психічної травми, незадоволеності собою, тривогою та депресією, розширенням сфери емоцій, редукцією професійних обов'язків, емоційним дефіцитом, відчуженістю ($p \leq 0,001$).

Аналіз психосоціального стресу виявив два варіанти емоційних, когнітивних, поведінкових наслідків впливу стрес-асоційованих умов на емоційний інтелект у підприємців: а) із збереженням діяльності – порушені, але не зруйновані емоційні, когнітивні та поведінкові реакції, що не впливають та не знижують емоційний інтелект; б) із порушенням діяльності – деформовані емоційні, когнітивні та поведінкові реакції, що впливають та знижують емоційний інтелект ($p \leq 0,001$). За компонентами стресостійкості при низькому її рівні у 36,7 % ДГ1 та 37,8 % ДГ2 виявлено загрозу розвитку психосоматичного захворювання (у деяких випадках у стадії нервового виснаження). У ДГ1 встановлено «емоційний вплив» COVID-19 на здоров'я родини, матеріальний стан, відмову від звичок, відпустки, виникнення конфліктів ($p \leq 0,001$). У ДГ2 виявлено зниження здатності емоційного інтелекту до розпізнання емоцій. Війна «емоційно впливала» на здоров'я членів сім'ї, проведення дозвілля чи відпустки ($p \leq 0,001$).

Аналізом специфіки копінг-поведінки у підприємців виявлено «стратегію, зорієнтовану на вирішення проблеми» властиву ДГ1 з досвідом ведення бізнесу у стресових ситуаціях, та «стратегію уникнення», властиву ДГ2, внаслідок руйнуючого та багатоаспектного впливу війни на бізнес. У ДГ1

43,3 % підприємців та ДГ2 у 63,3 % виявлені неконструктивні форми поведінки: агресивні зусилля зміни ситуації, що передбачало ворожість та готовність до ризику у вигляді конфронтації; когнітивні зусилля відокремитися від ситуації і зменшити її значущість у вигляді дистанціювання; наявне прагнення і поведінкові зусилля, спрямовані на втечу або уникнення проблеми. Вагомими негативними стратегіями виявлено конфронтацію, дистанціювання та втечу-уникнення ($p \leq 0,001$). Серед позитивних стратегій – відповідальність, вирішення проблеми, емоційна підтримка ($p \leq 0,001$). У ДГ1 та ДГ2 встановлено відносно-адаптивну та неадаптивну поведінку, як невикористаний ресурс адаптивної модальності копінгів. Вплив COVID-19 знижував здатність емоційного інтелекту до управління емоціями та емоційної обізнаності, де зміни когнітивного компонента проявлялися ігноруванням, смиренням, відносністю, розгубленістю; емоційного: протестом, пасивною кооперацією, покірністю, самозвинуваченням; поведінкового: відволіканням, активним уникненням, компенсацією, відступом. Вплив війни знижував здатність емоційного інтелекту до самомотивації, розпізнання емоцій інших та емпатії, де у когнітивному компоненті виявлялася дисимуляція, збереження самовладання, проблемний аналіз, релігійність, додача сенсу, установка власної цінності; емоційному: придушенні емоцій, оптимізмі, агресивності; поведінковому: альтруїзмі, конструктивної активності, співпраці, зверненні.

Обґрунтовано та розроблено методичне забезпечення змісту «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах» в залежності від взаємозв'язку між психологічними особливостями, психоемоційними станами, копінг-поведінки, стресостійкості, як складових емоційного інтелекту, та їх впливу на професійну діяльність підприємців.

Запропоновано схему зв'язку стрес-асоційованих умов діяльності, рівня емоційного інтелекту та синдрому емоційного вигорання. Виокремлено акцентуації, що створюють підґрунтя конфлікту та знижують емоційний інтелект підприємців. Окреслено причинно-наслідкове «патогенетичне» коло розвитку конфлікту підприємцями. Надано характеристику підприємницької

діяльності в залежності від значущих симптомів у фазах емоційного вигорання. Визначено зв'язки між наслідками психосоціального стресу та емоційним потенціалом та стратегією копінг-поведінки підприємців.

Розроблено два феноменологічних поняття. *«Емоційний потенціал підприємця»* – включає характеристику за типом реагування особистості підприємців на стрес-асоційовані умови враховуючі рівні емоційного інтелекту, а саме: конструктивний (гармонічний) – без окреслених порушень емоційної сфери; змішаний (напружено-дисоціативний) – з порушеннями емоційної сфери, які формуються; деструктивний (емоційно-відчужений) – з окресленими порушеннями емоційної сфери. *«Емоційна гнучкість у стрес-асоційованих умовах»* – сукупність варіантів щодо наслідків психосоціального стресу з виокремленням збереження/порушення діяльності, характеристик стратегії копінг-поведінки на вирішення/уникнення, типів «емоційного потенціалу підприємця» на різних його рівнях.

При оцінці ефективності впровадження «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах» виявлено, що у ГД – 38,0 % мали низький рівень стресу, у ГП – 17,5 % ($p < 0,05$). Розподіл за інтегральним показником емоційного інтелекту відповідно у ГД – 46,0 %, ГК – 30,0 % свідчив про зростання у ГД вміння усвідомлювати свої емоції та почуття, відчувати відповідальність за власний емоційний стан ($p < 0,05$). Підприємці ГД на відміну від ГК, продовжуючи підприємницьку діяльність, відновили використання адаптивної та відносно-адаптивної копінг-поведінки.

Наукова новизна дослідження полягає у тому, що: *вперше*: визначено взаємозв'язки психологічних особливостей, характеристик психоемоційних станів, копінг поведінки, специфікою стрес-асоційованих умов та їх сукупний вплив на емоційний інтелект підприємців. Виокремлено два типи поєднання акцентуацій, які у стрес-асоційованих умовах діяльності здійснюють вплив, що знижують емоційний інтелект: I – переважання застрягаючої або дистимічної рис у ДГ1; II – переважання тривожних та емотивних рис у ДГ2.

Емпірично визначено, що у психоемоційній сфері домінуючими симптомами в фазі напруження виявлено «переживання психічної травми», «незадоволеність собою», «загнаність в куток», «тривогу і депресію»; у фазі резистенції – «розширення сфери емоцій», «редукцію професійних обов'язків»; у фазі виснаження – «особистісне відсторонення». Зниження емоційного інтелекту до емоційної обізнаності та розпізнання емоцій інших у ДГ1 корелювало із симптомами тривоги та депресії, загнаністю в куток, емоційною відчуженістю, особистісним відстороненням, психосоматичними порушеннями. Зниженням емоційного інтелекту до управління емоціями, самомотивації, емпатії у ДГ2 корелювало із побоюванням втрати здоров'я, джерел існування, можливості планувати майбутнє та керувати власним життям, що проявлялися незадоволеністю собою, тривогою та депресією, редукцією професійних обов'язків, емоційним дефіцитом.

Теоретично обґрунтовано та виокремлено наслідки впливу психосоціального стресу на емоційний інтелект підприємців: а) із збереженням діяльності – порушені, але не зруйновані емоційні, когнітивні, поведінкові реакції, що не знижують емоційний інтелект; б) із порушенням діяльності – деформовані емоційні, когнітивні та поведінкові реакції, що знижують емоційний інтелект. *Уточнено*, що при низькому рівні стресостійкості у ДГ1 є зниження емоційного інтелекту до управління емоціями, самомотивації, емпатії, а COVID–19 «емоційно впливав» на стан здоров'я членів сім'ї, реорганізацію на роботі, фінансовий стан, відмову від індивідуальних звичок, зокрема щодо проведення дозвілля чи відпустки, провокував конфлікти. У ДГ2 виявлено зниження емоційного інтелекту до емоційної обізнаності та розпізнання емоцій інших, а війна «емоційно впливала» на стані здоров'я членів сім'ї, сприйняття смерті близького друга, зміну місця проживання, звичок проведення дозвілля чи відпустки.

Розширено характеристику специфіки копінг-поведінки, де виокремлено «стратегію, зорієнтовану на вирішення проблем», яка властива ДГ1 з досвідом підприємництва у стресових ситуаціях; «стратегію, зорієнтовану на уникнення»

внаслідок більш руйнуючого та багатоаспектного зовнішнього впливу війни на підприємництво у ДГ2. У обох групах встановлені: негативні стратегії – конфронтації високого ступеню), дистанціювання та втеча-уникнення, де «конфронтаційна завантаженість» є дезадаптуючою моделлю поведінки; позитивні стратегії – прийняття відповідальності, планування вирішення проблеми, самоконтроль, пошук емоційної підтримки. У більшості ДГ1 та ДГ2 виявлено відносно-адаптивну та неадаптивну поведінку, що свідчило про невикористаний ресурс адаптивної модальності копінгів.

Поглиблено уявлення щодо чинників впливу COVID–19, що знижують здатність емоційного інтелекту до управління емоціями та емоційної обізнаності. Зміни когнітивного компоненту проявлялися ігноруванням, смиренням, відносністю, розгубленістю; емоційного: протестом, пасивною кооперацією, покірністю, самозвинуваченням; поведінкового: відволіканням, активним уникненням, компенсацією, відступом.

Подальшого розвитку набуло розуміння, що вплив війни знижує здатність емоційного інтелекту до само-мотивації, розпізнання емоцій інших та емпатії, де у когнітивному компоненті виявлялася дисимуляція, збереження самовладання, проблемний аналіз, релігійність, додача сенсу, установка власної цінності; емоційному: придушенні емоцій, оптимізм, агресивність; поведінковому: альтруїзм, конструктивна активність, співпраця, звернення.

Розроблено та запропоновано поняття «Емоційний потенціал підприємця», що включає тип реагування особистості підприємців на стрес-асоційовані умови, враховуючі рівень емоційного інтелекту, а саме: конструктивний (гармонічний) – без окреслених порушень емоційної сфери; змішаний (напружено-дисоціативний) – з порушеннями емоційної сфери, які формуються; деструктивний (емоційно-відчужений) – з окресленими порушеннями емоційної сфери. Поняття «Емоційна гнучкість у стрес-асоційованих умовах» – сукупність варіантів щодо наслідків психосоціального стресу з виокремленням збереження/порушення діяльності, характеристик стратегії копінг-поведінки на вирішення/уникнення, типів «емоційного потенціалу підприємця» на різних його рівнях.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці та впровадженні «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах», яка складається з 4 модулів: інформаційно-аналітичного, емоційної обізнаності підприємців у бізнес-діяльності, управління власними емоціями підприємцями у бізнес-діяльності, розпізнання емоцій інших та емпатія. Методичне забезпечення «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах» складається з «Скринінг інтерв'ю для підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах», «Бланку оцінювання стрес-асоційованих умов діяльності підприємця», «Плану розвитку емоційного інтелекту підприємців». Обов'язковим структурним елементом програми є застосування «Рекомендацій з психологічного консультування підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах», «Рекомендацій з психологічного супроводу підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах» дотримання «Напрямів психологічного супроводу». Результати дослідження можуть бути використані: а) при організації психологічного консультування підприємців; б) у розробці індивідуальних програм психологічного консультування; в) у навчальних дисциплінах «Організаційна психологія», «Психологія праці», «Кризове психологічне консультування та перша психологічна допомога», «Групова психотерапія і супервізія» тощо.

Ключові слова: благополуччя/неблагополуччя, війна, втома, емоції, емоційне реагування, емоційний інтелект, компетентність, здоров'я, керування емоціями, комунікація, консультування, конфлікт, криза життя, міжособистісна взаємодія, мотивація, професійний розвиток, потенціал, особистість, персонал організації, підприємництво, поведінка, вигорання, психоемоційний стан, психологічна готовність, психологічний супровід, психологічні особливості, психологічні фактори, самоефективність, самопочуття, складні життєві обставини, соціально-психологічна адаптація, соціально-психологічна підтримка, спілкування, стрес, стрес-асоційовані умови, стресогенність, усвідомлення, рішення, COVID–19.

ABSTRACT

Bobko O.M. Psychological features of emotional intelligence of entrepreneurs in stress-related conditions. – Qualifying scientific paper. Manuscript copyright.

Thesis for the degree of Doctor of Philosophy in the field of knowledge 05 «Social and behavioural sciences» in speciality 053 «Psychology». Zaporizhzhia National University, Zaporizhzhia 2024.

The dissertation is devoted to theoretical analysis and generalisation of approaches to understanding and studying the psychological characteristics of emotional intellect of businessmen in stressful conditions.

On the base of theoretical generalisation of national and foreign publications, the theoretical and methodological foundations of studying the problem of decrease of emotional intellect of businessmen in stress-associated conditions are defined. It has been found that psychological characteristics of businessmen in stressful conditions are part of mental regulation, and the genesis of the decline in emotional intellect is based on the components of stable accentuated reactions of the individual, emotional burnout, and maladaptive coping strategies. Based on the results of the study, a theoretical model of the decline in emotional intellect under stressful conditions of activity is built. 240 businessmen were surveyed. We selected 180 businessmen whose professional activity in the conditions of COVID–19 was recognised as stressful – study group 1 (SG1) (N=90), the study period was 2021, and a group of businessmen whose professional activity in the conditions of war was recognised as stressful – study group 2 (SG2) (N=90), the study period was 2022–2023 and «recognising other people's emotions», but businessmen had a high level of restraint in the manifestation of emotions ($p<0.05$). In SG2, a lower ability to manage emotions, low self-motivation, emotional ignorance and low empathy were found ($p<0.05$), but businessmen were better at identifying the emotions of others, recognising and maintaining the emotional condition, and manifesting and demonstrating their own feelings ($p<0.05$).

The analysis of the psychological characteristics of businessmen revealed the influence of personal focus on the level of emotional intellect and, in general, on doing business in stressful conditions ($p < 0.05$). The established «tendencies to accentuation» in the presence of provoking emotional factors can increase to accentuation, and pedantry and hyperthymia can create the basis for conflicts with the organisation's staff and partners ($p < 0.001$). «Pathogenic» ways of conflict development are based on an accentuated reaction (passivity) and specific avoidance behaviour (ignoring problems, postponing decisions until «better times»). The author identifies the avoidance of acute situations, not discussing business issues, maintaining neutrality and «tactics of presence without signs of active interference». Two variants of accentuation types that decreased emotional intellect were identified: stuck or dysthymic characteristics in SG1; anxious and emotional characteristics in SG2.

The analysis of the psycho-emotional sphere revealed that 30.0 % of businessmen of both groups are at risk of emotional burnout, and 40.0–50.0 % have signs of emotional burnout. The dominant symptoms in both groups in the tension phase are «experiencing a mental trauma», «dissatisfaction with oneself», «cornered», «anxiety and depression»; in the resistance phase – «expanding the scope of emotions», «reducing professional responsibilities»; in the exhaustion phase – «personal detachment». The emotional deficit was manifested by emotional insensitivity against the background of exhaustion, automaticity and emotional devastation in the performance of professional duties, unethical attitude towards colleagues, cynicism, which led to depersonalisation. In DG2, signs of «psychosomatic and psychovegetative disorders» were detected. In SG1, a decrease in the ability of emotional intellect to be emotionally conscious and recognise the emotions of others correlated with symptoms of anxiety and depression, cornering, emotional and moral disorientation, emotional alienation, personal detachment, psychosomatic and psycho-vegetative disorders ($p \leq 0.001$). In SG2, a decrease in the ability of emotional intellect to manage emotions, self-motivation, and empathy correlated with fears of losing personal and family health, business, livelihood,

ability to plan for the future, and feelings about managing one's own life, which were manifested by experiences of mental trauma, self-dissatisfaction, anxiety, and depression, expansion of the sphere of emotions, reduction of professional responsibilities, emotional deficit, and isolation ($p \leq 0.001$).

The analysis of psychosocial stress revealed two variants of emotional, cognitive, and behavioral consequences of the impact of stress-associated conditions on emotional intelligence in businessmen: a) with preservation of activity – disturbed but not destroyed emotional, cognitive, and behavioral reactions that do not affect or reduce emotional intelligence; b) with disruption of activity – deformed emotional, cognitive, and behavioral reactions that affect and reduce emotional intellect ($p \leq 0.001$). According to the components of **stress resistance**, at its low level, 36.7 % of SG1 and 37.8 % of SG2 revealed a threat of psychosomatic disease development (in some cases at the stage of nervous exhaustion). In SG 1, the «emotional impact» of COVID–19 on family health, financial status, giving up habits, taking holidays, and conflicts was found ($p \leq 0.001$). In SG 2, a decrease in the ability of emotional intelligence to recognize emotions was found. The war had an «emotional impact» on the health of family members, spending time in the home or on vacation ($p \leq 0.001$).

The analysis of the specifics of businesses' coping behavior revealed a «problem-solving strategy» inherent in the case of SG1 with experience of doing business in stressful situations, and an «avoidance strategy» inherent in SG2, due to the destructive and multidimensional impact of the war on business. In SG1, 43.3 per cent of entrepreneurs and in SG2, 63.3 per cent of businessman owners exhibited unconstructive behaviors: aggressive efforts to change the situation, which involved hostility and risk-taking in the form of confrontation; cognitive efforts to separate from the situation and reduce its significance in the form of distancing; and a tendency and behavioral efforts to escape or avoid the problem. Confrontation, distancing and escape-avoidance were found to be significant negative strategies ($p \leq 0.001$). Positive strategies included responsibility, problem solving, and emotional support ($p \leq 0.001$). In SG 1 and SG 2, relative adaptive and maladaptive

behavior was identified as an unused resource of the adaptive coping modality. The impact of COVID-19 decreased the ability of emotional intellect to manage emotions and emotional awareness, where changes in the cognitive component were manifested by ignoring, humility, relativity, confusion; emotional: protest, passive cooperation, submission, self-blame; behavioral: distraction, active avoidance, compensation, retreat. The impact of the war reduced the ability of emotional intellect to self-motivation, recognition of others' emotions and empathy, where the cognitive component included dissimulation, self-control, problem analysis, religiosity, adding meaning, establishing one's own value; emotional: suppression of emotions, optimism, aggression; behavioral: altruism, constructive activity, cooperation, communication.

The article substantiates and develops methodological support for the content of the «Program for the Development of Emotional Intellect of Businessmen in Stress-Associated Conditions» depending on the relationship between psychological characteristics, psycho-emotional conditions, coping behavior, stress resistance as components of emotional intellect and their impact on the professional activity of businessmen.

A scheme of connection between stress-associated conditions of activity, the level of emotional intellect and the syndrome of emotional burnout is proposed. The accentuations that create the basis for conflict and reduce the emotional intelligence of entrepreneurs are allocated. The cause-and-effect «pathogenetic» circle of conflict development by businessmen is defined. The characteristics of businessman activity depending on the significant symptoms in the phases of emotional burnout are given. The connections between the consequences of psychosocial stress and the emotional potential and strategy of coping behavior of entrepreneurs are determined.

Two phenomenological concepts have been developed. «Emotional potential of an businessman» includes a characteristic of the type of reaction of the businessman's personality to stress-associated conditions, taking into account the levels of emotional intellect, namely: constructive (harmonious) – without outlined disorders of the emotional sphere; mixed (tense-dissociative) – with emerging

disorders of the emotional sphere; destructive (emotionally alienated) – with outlined disorders of the emotional sphere. «Emotional flexibility in stress-associated conditions» is a set of options for the consequences of psychosocial stress with the allocation of preservation/disruption of activity, characteristics of the coping strategy for solving/avoidance, types of «emotional potential of a businessman» at different levels.

When assessing the effectiveness of the implementation of the «Program for the Development of Emotional Intellect of Businessmen in Stress-Associated Conditions», it was found that 38.0 % of the SG had a low level of stress, and 17.5 % of the SG – 17.5 % ($p < 0.05$). The distribution of the integral indicator of emotional intellect in the SG – 46.0%, HC – 30.0%, respectively, indicated an increase in the ability of SG to be aware of their emotions and feelings, to feel responsible for their own emotional state ($p < 0.05$). In contrast to SG businessmen, while continuing their business activities, they resumed the use of adaptive and relatively adaptive coping behavior.

The scientific innovation of the study is that for the first time the interrelationships of psychological characteristics, psycho-emotional conditions, coping behaviour, specifics of stress-associated conditions and their combined impact on the emotional intellect of businessmen are determined. Two types of combination of accentuations, which in stressful conditions of activity have an impact that reduces emotional intelligence, are allocated: the prevalence of stuck or dysthymic traits in SG1 and anxious and emotional traits in SG2.

It has been empirically determined that in the psycho-emotional sphere, the dominant symptoms in the tension phase were «experiencing mental trauma», «dissatisfaction with oneself», «cornered», «anxiety and depression»; in the resistance phase – «expanding the scope of emotions», «reducing professional responsibilities»; in the exhaustion phase – «personal detachment». A decrease in emotional intelligence to emotional awareness and recognition of others' emotions in SG1 correlated with symptoms of anxiety and depression, cornering, emotional alienation, personal detachment, and psychosomatic disorders. A decrease in the

ability of emotional intelligence to manage emotions, self-motivation, and empathy in SG2 correlated with the fear of losing health, livelihood, and the ability to plan for the future and manage life, which manifested as dissatisfaction with oneself, anxiety, reduction of professional responsibilities, and emotional deficit.

Theoretically substantiated and distinguished the consequences of the impact of psychosocial stress on the emotional intellect of businessmen are allocated: a) with preservation of activity – disturbed, but not destroyed emotional, cognitive, behavioral reactions that do not reduce emotional intelligence; b) with disruption of activity – deformed emotional, cognitive and behavioral reactions that reduce emotional intellect.

It is specified that at a low level of stress resistance, SG1 has a decrease in the ability of emotional intellect to manage emotions, self-motivation, empathy, and COVID-19 «emotionally affected» the health of family members, reorganization at work, financial situation, abandonment of individual habits of spending free time or vacation, and provoked conflicts. In SG2, a decrease in the ability of emotional intelligence to be emotionally aware and recognize the emotions of others was found, and the war had an «emotional impact» on the state and health of family members, the perception of the death of a close friend, change of residence, leisure or vacation.

Extended characteristics of the specifics of coping behavior is expanded, where a «problem-solving strategy» is distinguished, which is inherent in SG1 with experience of businessman in stressful situations; «avoidance-oriented strategy» due to the destructive and multifaceted external impact of war on entrepreneurship in SG2. In both groups, the following negative strategies were identified: high level confrontation, distancing and escape-avoidance, where «confrontation load» is a maladaptive behavioral pattern; positive strategies – acceptance of responsibility, planning for problem solving, self-control, and seeking emotional support. In most of the DG1 and DG2, relative adaptive and maladaptive behavior was found, which indicated an unused resource of adaptive coping.

In-depth understanding of the factors of COVID–19 impact that reduce the ability of emotional intellect to manage emotions and emotional awareness is deepened. Changes in the cognitive component were manifested by ignoring, humility, relativity, confusion; emotional component: protest, passive cooperation, submission, self-blame; behavioral component: distraction, active avoidance, compensation, retreat.

Further development gained understanding of the war reduced the ability of emotional intelligence to self-motivation, recognition of others' emotions and empathy, where the cognitive component included dissimulation, self-control, problem analysis, religiosity, adding meaning, establishing one's own value; emotional: suppression of emotions, optimism, aggressiveness; behavioral: altruism, constructive activity, cooperation, appeals.

The concept was developed and proposed «Emotional Potential of a Businessman» is proposed, which includes the type of reaction of the businessmen's personality to stress-associated conditions, taking into account the level of emotional intellect, namely: constructive (harmonious) – without outlined disorders of the emotional sphere; mixed (tense-dissociative) – with emerging disorders of the emotional sphere; destructive (emotionally alienated) – with outlined disorders of the emotional sphere. The concept of «Emotional flexibility in stress-associated conditions» is a set of options for the consequences of psychosocial stress with the allocation of preservation/disruption of activity, characteristics of the coping strategy for solving/avoidance, types of «emotional potential of a businessman» at different levels.

The practical significance of the results obtained is the development and implementation of the «Program for the Development of Emotional Intellect of Businessmen in Stress-Associated Conditions», which consists of 4 modules: information and analytical, emotional awareness of businessmen in business activities, management of own emotions by businessmen in business activities, recognition of emotions of others and empathy. The methodological support of the «Program for the Development of Emotional Intellect of Businesses under Stressful

Conditions» consists of the «Screening Interview for Businesses Working under Stressful Conditions», the «Form for Assessing Stressful Conditions of Businessman», and the «Plan for the Development of Emotional Intellect of Businesses». An obligatory structural element of the program is the application of the «Recommendations for Psychological Counselling of Businesses Working in Stress-Associated Conditions», «Recommendations for Psychological Support of Businesses Working in Stress-Associated Conditions» and compliance with the «Areas of Psychological Support».

The results of the study can be used: a) in the organization of psychological counselling for businessman; b) in the development of individual psychological counselling programs; c) in the disciplines of «Organizational Psychology», «Occupational Psychology», «Crisis Psychological Counselling and First Aid», «Group Psychotherapy and Supervision», etc.

Keywords: well-being/unhappiness, war, fatigue, emotions, emotional response, emotional intellect, competence, health, emotion management, communication, counselling, conflict, life crisis, interpersonal interaction, motivation, professional development, potential, personality, organizational staff, business, behavior, burnout, psycho-emotional condition, psychological readiness, psychological support, psychological features, psychological factors, self-efficacy, well-being, difficult life circumstances, socio-psychological adaptation, socio-psychological support, communication, stress, stress-associated conditions, stressogenity, awareness, solution, COVID–19.

Список опублікованих праць за темою дисертації

Статті в наукових фахових виданнях з психології, включених до переліку, затвердженого МОН України, та міжнародних наукометричних баз даних:

1. Бобко О.М. Психоемоційні стани у підприємців, які працюють в стрес-асоційованих умовах. *Журнал сучасної психології*. 2023. №1 (28). С. 14–22. URL : <https://doi.org/10.26661/2310-4368/2023-1-2>.
2. Бобко О.М. Психологічні особливості копінг-стратегій поведінки підприємців, які працюють в стрес-асоційованих умовах. *Журнал сучасної психології*. 2023. №2 (29). С. 14–22. URL : <https://doi.org/10.26661/2310-4368/2023-2-2>.
3. Prib H., Bobko O. Psychological characteristics of entrepreneurs working in stress-related conditions. *Scientific Bulletin of Mukachevo State University. Series «Pedagogy and Psychology»*. 2023. Т. 9 (2). С. 57–67. URL : <https://doi.org/10.52534/msu-pp2.2023.57>.
4. Бобко О.М. Програма розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах та оцінка її ефективності. *Журнал сучасної психології*. 2023. №3. С. 7–15. <https://doi.org/10.26661/2310-4368/2023-3-1>

Розділи монографій:

5. Бобко О.М. Психологічні особливості емоційного інтелекту підприємців на початку бізнесу / Особистість у сучасному соціопсихологічному вимірі : монографія / за заг. ред. Г. А. Пріба, Є. М. Калюжної ; колектив авторів. Херсон : Олді+, 2022. С. 204–216. URL : <http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.2.33829.78565>.

Тези на конференціях апробаційного характеру:

6. Бобко О.М. Питання емоційного інтелекту підприємців в стрес-асоційованих умовах діяльності. *Проблеми модернізації України*: зб. наук. пр. VI Всеукр. звітної наук.-практ. конф. «Проблеми і перспективи соціально-

економічного розвитку в умовах модернізаційних процесів в Україні та світі», 8 груд. 2022 р. Київ : МАУП, 2023. С.400–403.

7. Бобко О.М. Психологічні особливості підприємців, які працюють в умовах підвищеної стресогенності. Ринок праці: досягнення, виклики та перспективи у національному та європейському просторі: зб. наук. пр. міжнар. наук.-практ. конф. «Ринок праці: досягнення, виклики та перспективи у національному та європейському просторі», 18 травня 2023 р. Київ : АПСВТ, 2023. С. 199–201.

8. Бобко О.М. Оцінка ефективності розробленої програми розвитку емоційного інтелекту підприємців в стрес-асоційованих умовах. Інтеграційні можливості сучасної психології та шляхи її розвитку» : Матеріали VII Всеукр. наук.-практ. конф., 27–28 жовтня 2023 року. м. Запоріжжя : ЗНУ, 2023. С. 126–128.

Відомості про апробацію результатів дисертації:

9. Бобко О.М. Емоційний стан особистості підприємця, якій працює в стрес-асоційованих умовах. *Психоаналіз і Віртуальне: етика, метапсихологія і клінічний досвід позакабінетної практики* : II Всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. уч., 12–13 червня 2021 р. Київ (доповідь, сертифікат).

10. Бобко О.М. Психологічні особливості копінг-стратегій у підприємців, які працюють в стрес-асоційованих умовах. *Психологічний марафон «Війна. Ринок праці. Психологічна допомога»*, 27 квітня 2022 р. Київ (доповідь, сертифікат).

11. Бобко О.М. Оцінка ефективності програми розвитку емоційного інтелекту підприємців в стрес-асоційованих умовах. «Ринок праці: досягнення, виклики та перспективи у національному та європейському просторі» : Міжнар. наук.-практ. конф., 18 травня 2023 р. м. Київ. (програма, доповідь, сертифікат).

ЗМІСТ

ВСТУП	23
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ ПІДПРИЄМЦІВ У СТРЕС- АСОЦІЙОВАНИХ УМОВАХ.....	35
1.1. Сучасні уявлення щодо емоційного інтелекту особистості та особливостей підприємництва.....	35
1.2. Особистісні та психоемоційні ресурси підприємців у стрес-асоційованих умовах.....	49
1.3. Взаємозв'язок особистісних та психоемоційних ресурсів, як складових емоційного інтелекту підприємців у стрес- асоційованих умовах.....	67
Висновки до розділу 1	81
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ВИВЧЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ, ПСИХОЕМОЦІЙНИХ СТАНІВ, КОПІНГ-ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМЦІВ У СТРЕС- АСОЦІЙОВАНИХ УМОВАХ, ЯК СКЛАДОВИХ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ.....	83
2.1. Методологія та організація проведення констатувального етапу дослідження.....	83
2.2. Психологічні особливості підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах.....	100
2.3. Психоемоційні стани у підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах.....	114
2.4. Копінг-стратегії у підприємців, які працюють у стрес- асоційованих умовах.....	126
Висновки до розділу 2	142

РОЗДІЛ 3. ПРОГРАМА РОЗВИТКУ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ ПІДПРИЄМЦІВ У СТРЕС-АСОЦІЙОВАНИХ УМОВАХ.....	148
3.1. Обґрунтування, методичне забезпечення та зміст програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах.....	149
3.2. Оцінка ефективності програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах.....	164
Висновки до розділу 3	173
ВИСНОВКИ	176
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	183
ДОДАТКИ	208

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

ГД	група діагностики ефективності
ГК	група контролю
ДГ1	досліджувана група в умовах COVID–19
ДГ2	досліджувана група в умовах війни
ЕГ	емоційна гнучкість
ЕГ-САУ	емоційна гнучкість у стрес-асоційованих умовах
ЕПП	емоційний потенціал підприємців
ЕПП-САУ	емоційний потенціал підприємців у стрес-асоційованих умовах

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Військова агресія завдала страждань та призвела до загибелі мирних жителів України. Руйнується економіка, а учасники ринку праці зазнають не лише економічних, але й моральних і психологічних страждань. Можна говорити про травмованість усіх верств населення, які наступні десятиліття будуть долати психологічні наслідки війни. Успіх людини в соціоекономічній сфері залежить від вміння розуміти емоційні хвилювання, здатності керувати емоційним станом та вміло використовувати повний емоційний спектр для вирішення проблем і конфліктів. Тому, відповідаючи на виклики сьогодення, концепція емоційного інтелекту стає все більш актуальною в зарубіжних та українських дослідженнях, особливо щодо ведення бізнесу в умовах підвищеної стресогенності. Оцінка та розвиток емоційного інтелекту не тільки сприяють самореалізації особистості, але й є складовою успішного підприємництва.

Проблема зниження емоційного інтелекту у стрес-асоційованих умовах, як комплексного психосоціального феномену, є однією з дискусійних у психологічній науці. Насамперед, це пов'язано як із іміджевим прихованням негативних емоційних реакцій, які супроводжують ведення бізнес-діяльності, так і складністю дослідження означеного багатогранного феномену.

Феномен емоційного інтелекту активно досліджується останні десятиліття, що пов'язано з запровадженням понять «емоційного інтелекту» Дж. Майєром, П. Селовей, «емоційно-соціального інтелекту» Р. Бар-Оном, «емоційного інтелекту кар'єри» Д. Гоулманом, успішності адаптаційних процесів (Г. Холлом). Вивчення впливу емоційного інтелекту на підприємницьку діяльність ґрунтується на дослідженні генезису та практичних досягненнях в теорії підприємництва К. Бодо, К. Веспера, Р. Кантільона, Д. Рікардо, А. Сміта, Й. Шумпетера. Вчені досліджують особливості формування підприємницького середовища, умови підтримки та фактори сприяння розвитку підприємництва. Так, Д. Гоулман у науковій праці

«Емоційний інтелект у бізнесі» розглядає емоційний інтелект як частину соціального інтелекту і трактує його як особистісний інтелект, що передбачає знання про себе та інших.

В Україні проблему емоційного інтелекту розглядають в контексті успішності життєдіяльності Е. Носенко, А. Четверик-Бурчак, С. Коваленко, Л. Ракітянська, ефективності професій типу «людина – людина» Я. Дубяга, О. Канавець, М. Ткалич, професійної та соціально-психологічної компетенстей Н. Губа, Н. Шевченко, впливу на адаптаційний потенціал особистості Я. Раєвська, емоційного вигорання Ю. Бохонкова, психоемоційного вигорання особистості в умовах війни Г. Пріб, Л. Бегеза, М. Маркова, Т. Лапінська, системи особистісних ресурсів та самоефективності С. Кас'янова, О. Креденцер, культурного інтелекту Л. Засєкіна, проблеми діагностики емоційного інтелекту С. Дерев'янка, М. Журавльова.

Особливе значення для зниження емоційного інтелекту має психічне навантаження на підприємця при веденні підприємницької діяльності, а саме, складнощі прийняття управлінських рішень, комунікативне спілкування, можливі конфлікти з персоналом організації та партнерами. Дані чинники негативно впливають на ментальне здоров'я підприємця та його життєдіяльність.

Окремою важливою проблемою зниження емоційного інтелекту є негативний вплив внаслідок дії різних стрес-асоційованих умов як довготривалих психотравмувальних ситуацій, що додатково руйнує психоемоційну взаємодію між підприємцем, персоналом організації та партнерами. Почасту стрес-асоційовані умови стають чинником, який провокує емоційний дрейф у бік підвищення агресивності, дратівливості, апатії до діяльності, зловживання психоактивними речовинами. Знижуючи емоційний інтелект стрес-асоційовані умови знижують демонстрування додаткових емпатійних здібностей, призводять до емоційного дефіциту, що виснажує психічний ресурс підприємців.

Розширення прошарку наукових досліджень в зарубіжному та вітчизняному науковому просторах щодо зниження емоційного інтелекту підприємців внаслідок дії стрес-асоційованих умов доводить важливість цього багатоаспектного психосоціального феномену. Проте, недостатньо розробленими залишаються питання щодо впливу психологічних особливостей, психоемоційних станів, специфіки копінг поведінки здатності вирішувати конфлікти, що виникають при впровадженні підприємницької діяльності у стрес-асоційованих умовах. Бракує також методологічно обґрунтованої програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах, як ефективного інструменту визначення рівня зниження емоційного інтелекту, ступеня сприйняття психологічного консультування підприємцем, його відновного потенціалу, подолання патологічних реакцій підприємця при психокорекції. Вищезазначені факти й зумовили вибір теми дослідження «Психологічні особливості емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах».

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційне дослідження виконане у межах науково-дослідних робіт «Розвиток ринку праці в умовах глобалізації» (2018–2020 рр. № держреєстрації 0118U004241) Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості України та «Психологічні закономірності соціальних процесів та розвитку особистості у сучасному суспільстві» (2022–2027 рр. № держреєстрації 0122U200428). Тему дисертаційного дослідження затверджено на засіданні Вченої ради Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості України (протокол №10 (162) від 23.12.2020 р.). Уточнення теми дисертації затверджено на засіданні Вченої ради Академій праці, соціальних відносин і туризму (протокол № 6 від 23.02. 2023 р.).

Об'єкт дослідження – емоційний інтелект підприємців у стрес-асоційованих умовах.

Предмет дослідження – психологічні особливості, психоемоційні стани та копінг поведінка, як складові емоційного інтелекту підприємців.

Мета дослідження – на основі теоретико-емпіричного вивчення психологічних особливостей, психоемоційних станів та копінг поведінки, як складових емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах, розробити програму розвитку емоційного інтелекту.

Гіпотеза дослідження:

Концептуальна: рівень емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах пов'язаний з їх психологічними особливостями;

Емпіричні: у стрес-асоційованих умовах психоемоційний стан та копінг поведінка обумовлюють зниження емоційного інтелекту підприємців; розвиток емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах роботи відбувається за допомогою спеціально розроблених психологічних впливів.

Відповідно до мети сформульовано **завдання дослідження:**

1. Визначити основні теоретико-методологічні аспекти емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах роботи;
2. Дослідити вплив психологічних особливостей підприємців у стрес-асоційованих умовах діяльності;
3. Розкрити вплив психоемоційних станів та копінг поведінки підприємців у стрес-асоційованих умовах роботи;
4. Визначити взаємозв'язок впливу психологічних особливостей, психоемоційних станів та копінг поведінки у стрес-асоційованих умовах на емоційний інтелект підприємців;
5. Обґрунтувати, розробити і впровадити програму розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах, оцінити її ефективність.

Методи дослідження. Реалізація різних етапів дослідження включала використання таких діагностичних методик: а) рівень психосоціального стресу оцінювався за Шкалою психосоціального стресу Л. Рідера» [1]; б) емоційний інтелект вивчався за допомогою методики «Діагностика емоційного інтелекту» Н. Холла [2]; в) індивідуально-психологічні характеристики встановлено за допомогою «Методики визначення

акцентуацій характеру К. Леонгарда – Г. Шмішека» [3]; г) дослідження емоційного вигорання здійснене за методикою «Діагностика емоційного вигорання В. Бойко» [4]; д) складні життєві обставини залежно від ступеня її стресогенності оцінено за «Методикою визначення стресостійкості Т. Холмса і Р. Раге» [5]; е) визначення копінг-механізмів, способів подолання труднощів психічної діяльності, копінг-стратегій проводилося за «Методикою вивчення стилів стрес-долаючої поведінки «Способи копінгу» (Р. Лазаруса) [6]; ж) когнітивний, емоційний та поведінковий копінг-механізми визначалися за «Методикою для психологічної діагностики копінг-механізмів Е. Хейма [5].

Вірогідність і обґрунтованість результатів дослідження забезпечені теоретико-методологічною обґрунтованістю наукових положень, логічною несуперечливою реалізацією вихідних позицій, логікою проведення експерименту відповідно до мети завдань і умов проведеного дослідження; практичним підтвердженням основних теоретичних положень в експериментальній роботі.

Організація дослідження.

Теоретичний етап (2020–2021 рр.). Визначено тему, об'єкт і предмет дослідження. Сформульовано завдання і гіпотези дослідження. Проаналізовано психоемоційні, психологічні аспекти проблеми зниження емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах діяльності з позиції організаційної психології та психології управління, сформовано напрям наукового пошуку, визначено та обґрунтовано вектори дослідження.

Емпіричний етап (2020–2021 рр.). Розроблено схеми емпіричного дослідження, відібрано діагностичні методики. Складено програму експерименту, робочий план і процедуру. Виконано математичне планування обробки експериментальних даних [7, 8]. Загальна схема складається з трьох частин і виглядає наступним чином:

1. Проведено скринінг-діагностику психосоціального стресу. З дотриманням принципів біоетики та деонтології [9, 10, 11, 12] протягом 2021–2023 рр. проведено комплексне обстеження 180 підприємців.

2. Психодіагностичне дослідження. Ідентифікація емоційного інтелекту, емоційного вигорання. Вивчався зв'язок та аналізувалися індивідуально-психологічні особливості та стан психоемоційної сфери підприємців. Дослідження стресостійкості, стилів стрес-долаючої поведінки та копінг-механізми підприємців у стрес-асоційованих умовах. При порівняльному аналізі вивчено та оцінено взаємозв'язок індивідуально-психологічних особливостей, психоемоційних станів, стресостійкості, копінг-стратегії, як складових емоційного інтелекту підприємців.

3. Етап обґрунтування та впровадження заходів. Розробка та впровадження у практику індивідуального консультування «Програма розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах діяльності». Обґрунтовано комплекс психокорекційних заходів з урахуванням емоційної гнучкості (ЕГ) та емоційного потенціалу підприємців у стрес-асоційованих умовах (ЕПП-САУ). Особливого значення набуло визначення структури, форм, методів, обсягу і змісту психокорекції, з обґрунтуванням доцільності дотримання визначеної послідовності впливів, кінцевою метою якої є прийняття реальної життєвої перспективи із гармонізації бізнес-середовища як джерела власного та підприємницького адаптивного ресурсу.

Експериментальний етап (2022–2023 рр.). На основі результатів емпіричного етапу розроблено формувальний експеримент.

Процедура формувального експерименту – апробація та оцінка ефективності «Програма розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах діяльності», що розроблена на основі результатів, отриманих на попередніх етапах. На етапі реалізовано вимірювання та аналіз кореляційних зв'язків, їх сумарної сили, виокремлено особистісні риси та чинники стрес-асоційованих умов діяльності зниження емоційного інтелекту у підприємців, які увійшли у теоретичну модель зниження емоційного інтелекту у стрес-асоційованих умовах діяльності.

Підсумковий етап (2023–2024 рр.). Запропоновано інтерпретацію отриманих результатів, сформульовано висновки дослідження.

На протязі усіх етапів дослідження проводилися публікація та апробація отриманих результати у вітчизняних та зарубіжних наукових виданнях та наукових конференціях.

Експериментальна база дослідження. Дослідницько-експериментальна робота здійснювалася на базі ПП «Інформ–Консалтинг», м. Київ. За умови отримання інформованої згоди комплексно обстежено 180 підприємців. Серед загальної кількості обстежених проведено порівняльний аналіз результатів дослідження між групою підприємців, у яких стрес-асоційованими умовами визначено професійну діяльність в умовах COVID–19 – досліджувана група 1 (ДГ1) (N=90), період дослідження 2021 р., та групою підприємців, у яких стрес-асоційованими умовами визначено професійну діяльність в умовах війни – досліджувана група (ДГ2) (N=90), період дослідження 2022–2023 рр. Основним критерієм включення у дослідження був факт ведення підприємницької діяльності у період 2020-2023 рр.

Наукова новизна дослідження полягає у тому, що:

вперше: визначено взаємозв'язки психологічних особливостей, характеристик психоемоційних станів, копінг поведінки, специфікою стрес-асоційованих умов та їх сукупний вплив на емоційний інтелект підприємців. Виокремлено два типи поєднання акцентуацій, які у стрес-асоційованих умовах діяльності здійснюють вплив, що знижують емоційний інтелект: І – переважання застрягаючої або дистимічної рис у ДГ1; ІІ – переважання тривожних та емотивних рис у ДГ2.

Емпірично визначено, що у психоемоційній сфері домінуючими симптомами в фазі напруження виявлено «переживання психічної травми», «незадоволеність собою», «загнаність в куток», «тривогу і депресію»; у фазі резистенції – «розширення сфери емоцій», «редукцію професійних обов'язків»; у фазі виснаження – «особистісне відсторонення». Зниження емоційного інтелекту до емоційної обізнаності та розпізнання емоцій інших у ДГ1 корелювало із симптомами тривоги та депресії, загнаністю в куток, емоційною відчуженістю, особистісним відстороненням, психосоматичними

порушеннями. Зниженням емоційного інтелекту до управління емоціями, самомотивації, емпатії у ДГ2 корелювало із побоюванням втрати здоров'я, джерел існування, можливості планувати майбутнє та керувати власним життям, що проявлялися незадоволеністю собою, тривогою та депресією, редукцією професійних обов'язків, емоційним дефіцитом.

Теоретично обґрунтовано та виокремлено наслідки впливу психосоціального стресу на емоційний інтелект підприємців: а) із збереженням діяльності – порушені, але не зруйновані емоційні, когнітивні, поведінкові реакції, що не знижують емоційний інтелект; б) із порушенням діяльності – деформовані емоційні, когнітивні та поведінкові реакції, що знижують емоційний інтелект.

Уточнено, що при низькому рівні стресостійкості у ДГ1 є зниження емоційного інтелекту до управління емоціями, самомотивації, емпатії, а COVID-19 «емоційно впливав» на стан здоров'я членів сім'ї, реорганізацію на роботі, фінансовий стан, відмову від індивідуальних звичок, зокрема щодо проведення дозвілля чи відпустки, провокував конфлікти. У ДГ2 виявлено зниження емоційного інтелекту до емоційної обізнаності та розпізнання емоцій інших, а війна «емоційно впливала» на стані здоров'я членів сім'ї, сприйняття смерті близького друга, зміну місця проживання, звичок проведення дозвілля чи відпустки.

Розширено характеристику специфіки копінг-поведінки, де виокремлено «стратегію, зорієнтовану на вирішення проблем», яка властива ДГ1 з досвідом підприємництва у стресових ситуаціях; «стратегію, зорієнтовану на уникнення» внаслідок більш руйнуючого та багатоаспектного зовнішнього впливу війни на підприємництво у ДГ2. У обох групах встановлені: негативні стратегії – конфронтації високого ступеню), дистанціювання та втеча-уникнення, де «конфронтаційна завантаженість» є дезадаптуючою моделлю поведінки; позитивні стратегії – прийняття відповідальності, планування вирішення проблеми, самоконтроль, пошук емоційної підтримки. У більшості ДГ1 та ДГ2 виявлено відносно-адаптивну та

неадаптивну поведінку, що свідчило про невикористаний ресурс адаптивної модальності копінгів.

Поглиблено уявлення щодо чинників впливу COVID–19, що знижують здатність емоційного інтелекту до управління емоціями та емоційної обізнаності. Зміни когнітивного компоненту проявлялися ігноруванням, смиренням, відносністю, розгубленістю; емоційного: протестом, пасивною кооперацією, покірністю, самозвинуваченням; поведінкового: відволіканням, активним уникненням, компенсацією, відступом.

Подальшого розвитку набуло розуміння, що вплив війни знижує здатність емоційного інтелекту до само-мотивації, розпізнання емоцій інших та емпатії, де у когнітивному компоненті виявлялася дисимуляція, збереження самовладання, проблемний аналіз, релігійність, додача сенсу, установка власної цінності; емоційному: придушенні емоцій, оптимізм, агресивність; поведінковому: альтруїзм, конструктивна активність, співпраця, звернення.

Розроблено та запропоновано поняття «Емоційний потенціал підприємця», що включає тип реагування особистості підприємців на стрес-асоційовані умови, враховуючі рівень емоційного інтелекту, а саме: конструктивний (гармонічний) – без окреслених порушень емоційної сфери; змішаний (напружено-дисоціативний) – з порушеннями емоційної сфери, які формуються; деструктивний (емоційно-відчужений) – з окресленими порушеннями емоційної сфери. Поняття «Емоційна гнучкість у стрес-асоційованих умовах» – сукупність варіантів щодо наслідків психосоціального стресу з виокремленням збереження/порушення діяльності, характеристик стратегії копінг-поведінки на вирішення/уникнення, типів «емоційного потенціалу підприємця» на різних його рівнях.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці та впровадженні «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах», яка складається з 4 модулів: інформаційно-аналітичного, емоційної обізнаності підприємців у бізнес-діяльності,

управління власними емоціями підприємцями у бізнес-діяльності, розпізнання емоцій інших та емпатія.

Методичне забезпечення «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах» складається з «Скринінг інтерв'ю для підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах», «Бланку оцінювання стрес-асоційованих умов діяльності підприємця», «Плану розвитку емоційного інтелекту підприємців». Обов'язковим структурним елементом програми є застосування «Рекомендацій з психологічного консультування підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах», «Рекомендацій з психологічного супроводу підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах», дотримання «Напрямів психологічного супроводу». Матеріали дослідження можуть бути використані: а) при організації психологічного консультування підприємців; б) у розробці індивідуальних програм психологічного консультування; в) при викладанні навчальних дисциплін «Організаційна психологія», «Психологія праці», «Кризове психологічне консультування та перша психологічна допомога», «Групова психотерапія і супервізія» тощо.

Результати дослідження впроваджено в практичну діяльність «Психологічного консультативно-тренінгового центру «Сенс Є» Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості України (акт впровадження №5 від 24.06.2022), ПП «Інформ-Консалтинг» (акт впровадження №1 від 17.11.2023), в навчальний процес Академії праці, соціальних відносин і туризму, кафедра психології та соціальної роботи (акт впровадження №1 від 29.06.2023), Української асоціації психотерапевтів і бізнес-тренерів (акт впровадження №2 від 17.10.2023).

Особистий внесок здобувача. Теоретичні та практичні результати дослідження, що виносяться на захист, отримані автором самотійно. Пошук та аналіз літературних джерел за дисертаційного дослідження, розроблення, моделей і методів вирішення завдань та прийняття рішень виконано автором одноосібно.

В опублікованій у співавторстві з Прібом Г. А.:

– у статті Prib H., Bobko O. Psychological characteristics of entrepreneurs working in stress-related conditions. Scientific Bulletin of Mukachevo State University. Series «Pedagogy and Psychology». 2023. Т. 9 (2). С. 57–67. URL : <https://doi.org/10.52534/msu-pp2.2023.57>, особистий внесок здобувача полягає в проведенні дослідження щодо емоційного інтелекту, психосоціального стресу, акцентуацій характеру підприємців. Виявлено міцний кореляційний взаємозв'язок між «емоційною обізнаністю» і «розпізнаванням емоцій інших людей», що характеризувало стриманість у прояві емоцій. У підприємців, що працюють в умовах війни, виявлено знижену здатність управляти емоціями та низьку самомотивацію. Проаналізовано типи акцентуацій, що знижують емоційний інтелект. Виконано порівняльний аналіз, систематизацію, оформлення та обговорення результатів. Усі положення новизни, що виносяться на захист, та висновки, зроблені у цій статті, отримані автором самостійно, апробовані та опубліковані автором.

Апробація матеріалів дисертації. Основні положення дисертаційної роботи, теоретичні та практичні висновки дослідження доповідались автором на всеукраїнських та міжнародних науково-практичних конференціях, зокрема: II Всеукраїнській науково-практичній конференції з міжнародною участю «Психоаналіз і Віртуальне: етика, метапсихологія і клінічний досвід позакабінетної практики» (12–13 червня 2021 року, Київ), Психологічному марафоні «Війна. Ринок праці. Психологічна допомога» (27 квітня 2022 року, Київ), VI Всеукраїнській звітній науково-практичній конференції «Проблеми і перспективи соціально-економічного розвитку в умовах модернізаційних процесів в Україні та світі» (8 грудня 2022 р., Київ), міжнародній науково-практичній конференції «Ринок праці: досягнення, виклики та перспективи у національному та європейському просторі» (18 травня 2023 р., Київ), IV Всеукраїнській науково-практичній конференції (15–16 жовтня 2023 року, м. Запоріжжя).

Публікації. За результатами дисертаційного дослідження опубліковано вісім наукових праць, у тому числі чотири статті у фахових виданнях України, внесених до міжнародних науково-метричних баз даних, із них три одноосібних, один розділ у колективній монографії, три праці апробаційного характеру.

Структура та обсяг дисертації. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг дисертації становить 229 сторінок. Основний обсяг дисертації становить 182 сторінок. Робота містить 15 рисунків на 12 сторінках, 21 таблицю на 12 сторінках, 6 додатків на 22 сторінках. Список використаних джерел налічує 239 найменувань (85 джерело іноземною мовою). Список джерел та додатки займають 47 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ ПІДПРИЄМЦІВ У СТРЕС-АСОЦІЙОВАНИХ УМОВАХ

У першому розділі здійснено теоретичний аналіз наукових праць і досліджень з проблеми особливостей емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах. Зокрема, проаналізовано сучасні уявлення та закономірності розвитку емоційного інтелекту особистості; здійснено аналіз особистісних та психоемоційних ресурсів підприємців у стрес-асоційованих умовах; окреслено взаємозв'язок емоційного інтелекту, особистісних та психоемоційних ресурсів підприємців у стрес-асоційованих умовах.

1.1. Сучасні уявлення щодо емоційного інтелекту особистості та особливостей підприємництва

У цьому підрозділі приділено увагу дослідженню теоретико-методологічних підходів щодо вивчення закономірностей розвитку емоційного інтелекту особистості як психологічного та психоемоційного феномену. Окреслено теорії та погляди на розвиток емоційного інтелекту. Представлено погляди на сутність та функції підприємництва з точки зору використання емоційної складової.

Сучасний світ рухається у напрямку нових технологій та інновацій з формуванням нового глобального простору, в якому головне місце займає людина з її інтелектуальними здібностями та особистісними якостями. Постає питання активного розвитку людського потенціалу, його застосування в кожній сфері діяльності суспільства, які сприяють соціально-економічному прогресу країни. Відповідаючи на виклики сьогодення, концепція емоційного інтелекту стає все більш актуальною в зарубіжних та вітчизняних дослідженнях.

Оцінка та формування емоційного інтелекту не тільки сприяють самореалізації особистості, але є необхідними складовими ефективності бізнесу та підприємництва. Оскільки успіх людини в соціоекономічній сфері залежить від вміння розуміти емоційні переживання, здатності керувати емоційним станом та вмілого використання повного емоційного спектру для вирішення складних проблем і конфліктів, особливої актуальності проблема емоційного інтелекту набуває на початку професійній діяльності, зокрема бізнесу.

Військова агресія Росії завдала страждань та призвела до загибелі мирних жителів України. Руйнується економіка, а учасники ринку праці зазнають не лише економічних, але й моральних і психологічних страждань. Сьогодні можна стверджувати про травмованість усіх верств населення, які наступні десятиліття будуть долати психологічні наслідки війни. В таких стресових умовах успіх людини в соціо-економічній сфері залежить від вміння розуміти емоційні хвилювання, здатності керувати емоційним станом та вміло використовувати повний емоційний спектр для вирішення проблем і конфліктів [13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20].

Феномен емоційного інтелекту активно досліджується останні десятиліття, що пов'язано з введенням понять «емоційного інтелекту» (Дж. Майєр із співавт.) [21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30], «емоційно-соціального інтелекту» (Р. Бар-Он) [31, 32] та дослідженнями впливу емоційного інтелекту на кар'єру (Д. Гоулман) [33] та на успішність адаптаційних процесів (Г. Холл) [2].

В Україні проблему емоційного інтелекту розглядали в контексті успішності життєдіяльності (Е. Носенко, А. Четверик-Бурчак, Г. Пріб, В. Дорожкін) [34, 35, 36, 37, 38, 39, 42, 43, 44, 45, 46], ефективності професій типу «людина-людина» (М. Ткалич, Я. Дубяга, Л. Ракітянська) [47, 48, 49], емоційного вигорання особистості (Л. Бегеза, М. Маркова, Т. Лапінська, Ю. Бохонкова) [50, 51, 52, 53, 54, 55, 56], проблеми діагностики емоційного інтелекту (С. Дерев'янка, М. Журавльова) [57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64] та його

впливу на адаптаційний потенціал особистості (Я. Раєвська) [65, 66], як систему особистісних ресурсів та самоефективності (С. Касьянова) [67], культурного інтелекту (Л. Засєкіна) [68, 69], фактору ризику депресивних розладів після перенесення COVID–19 [70, 71], психоемоційних станів, життєстійкості, психологічної адаптації (М. Ткалич) [72, 73, 74], професійної та соціально-психологічної компетентностей (Н. Губа, Н. Шевченко) [75, 76, 77, 78, 79, 80], професійної самоефективності, психологічного здоров'я, підприємництва (О. Креденцер) [81, 82, 83].

Наукові розвідки вчених вказують на взаємообумовленість когнітивної, емоційної та мотиваційної сфер особистості, що стало підґрунтям розвитку ідеї Д. Мейєра та П. Селовея щодо існування нового виду інтелекту. За результатами досліджень Дж. Майєр і П. Селовея у 1990 р. [21, 25, 26] визначено, що емоційний інтелект, як різновидність соціального інтелекту охоплює здатність контролювати власні емоції та емоції інших людей, розрізняти їх і використовувати отриману інформацію для управління мисленням і діями інших людей. У вивченні емоційного інтелекту Дж. Мейєр виокремлює п'ять періодів.

Перший період присвячений дослідженням емоцій та інтелекту, які мали розрізнений характер. Цей період продовжує розгляд теорій співвідношення раціонального та ірраціонального в інтелектуальній діяльності. Результатом досліджень стала теорія соціального інтелекту, що є важливою передумовою та підґрунтям для формування теорії емоційного інтелекту. Р. Торндайк досліджує феномен «соціальний інтелект» як сукупність ментальних здібностей, пов'язаних з обробкою соціальної інформації, що сприяє успішності міжособистісної взаємодії. Відокремлюючи соціальний інтелект, як складник загального інтелекту Р. Торндайк виділяє три види інтелекту: 1) абстрактний інтелект як здатність розуміти абстрактні вербальні та математичні символи й проводити з ними будь-які дії; 2) конкретний інтелект як здатність розуміти речі, предмети матеріального світу та проводити з ними

будь- які дії; 3) соціальний інтелект як здатність розуміти людей і взаємодіяти з ними [84].

Значний вклад в дослідження соціального інтелекту зробив Дж. Гілфорд, якій у 1967 р. висунув гіпотезу, що соціальний інтелект є системою інтелектуальних здібностей, незалежних від чинника загального інтелекту й пов'язаних насамперед з пізнанням поведінкової інформації [85]. На його думку, ця система інтелектуальних здібностей формується завдяки наявності певних здатностей у людини таких як:

- здібність виокремлювати вербальну та невербальну складові для забезпечення розуміння поведінки;
- здібність розуміти ставлення та відносини;
- здібність розпізнавати особливості поведінки конкретних людей;
- здібність розуміти мету та поведінку людей, цілісність ситуацій під час взаємодії;
- здібність до пізнання перетворень, що забезпечує розуміння змін в різних ситуаціях;
- здібність виходячи з відомої інформації передбачати результат поведінки.

Саме ці здібності стануть основою для розробки поняття «емоційного інтелекту» [86].

У другому періоді на перший план виходять дослідження когнітивних та інтелектуальних процесів. Так Р. Лазарус, Р. Бар-Он, П. Сіфнеос [6, 32, 87], акцентували науковий інтерес до вивчення взаємодії та пізнавальних та емоційних процесів. Зокрема, у когнітивній концепції Р. Лазаруса [6] центральною є ідея когнітивної детермінації емоцій, яка розвинулась у твердження, що певна емоційність визначає звичайні стани свідомості та передуює пізнавальним процесам. Низка досліджень цього періоду спрямовані на вивчення здатності розуміння людиною власних емоційних станів. П. Сіфнеос ввів у науковий обіг термін «алекситимія» – протилежного стану людини з розвинутим емоційним інтелектом [87]. У 1985 р. Бар-Он вводить

поняття «коефіцієнт емоцій» і пропонує спосіб його вимірювання [32]. Також важливо зауважити про непрямий вплив на розвиток «змішаних моделей» емоційного інтелекту таких вчених як А. Бандура з концепцією самоефективності.

У третьому періоді Дж. Мейер, П. Селовей [21, 25], Г. Гарднер [88] розглядають емоційний інтелект, як предмет психологічного дослідження. Так, Г. Гарднер виокремлює сім форм інтелекту: просторовий, музичний, мовний, логіко-математичний, тілесно-кінестетичний, міжособистісний, внутрішньоособистісний. Автор пропонує термін «множинний інтелект» як такий, що більш адекватно описує поняття єдиного інтелекту та розглядає емоційний інтелект у двох формах: міжособистісній і внутрішньоособистісній [88].

У четвертому періоді досліджень емоційного інтелекту відбувається популяризація ідеї «емоційного інтелекту» (Д. Гоулман). Емоційний інтелект розуміють, як психічне утворення, що об'єднує когнітивні здібності та особистісні якості. Зазначається, що наявність розвиненого емоційного інтелекту допомагає людині адаптуватися до різних життєвих ситуацій [33]. Дана думка забезпечує вивчення впливу емоційного інтелекту на підприємницьку діяльність, що ґрунтується на дослідженні генезису та практичних досягненнях в теорії підприємництва, де вивчаються особливості формування менеджерського, управлінського та в цілому підприємницького середовища, умови підтримки та фактори сприяння розвитку підприємництва [13, 14, 17, 18, 19, 20].

П'ятий період вивчення емоційного інтелекту характеризується визначенням сутності феномену емоційного інтелекту, де Дж. Майер, П. Селовей [21, 24, 25, 26, 27, 28, 29], визначають емоційний інтелект як здатність розуміти ставлення особистості, репрезентовані в емоціях, уміння керувати емоційною сферою на основі інтелектуального аналізу та синтезу, здатність ефективно контролювати емоції та використовувати їх для покращення мислення.

Становлення вчення про емоційний інтелект дозволяє виокремити теорію емоційного інтелекту, яка розглядає його як модель когнітивних здібностей

(Дж. Мейєр, П. Селовей) [21, 26], що забезпечують переробку інформації про емоції інших людей та власні емоції. Основа цієї моделі полягала в об'єднанні здібностей чотирьох типів, які віднесли до компонентів емоційного інтелекту:

- 1) усвідомлення наявності емоцій – здатність розпізнавати власні емоції та емоції інших людей;
- 2) мотивування – здібність активізувати своє мислення, використовуючи емоції, як власний ресурс;
- 3) розуміння емоцій – здатність визначати причину появи емоції та її зміни, можливість аналізу емоційного стану;
- 4) управління емоціями – здібність досягати поставленої мети завдяки розумінню власних емоцій та емоцій інших людей [21, 26].

М. Августюк аналізуючи основні аспектні характеристики моделей емоційного інтелекту, зазначає, що «модель здібностей» емоційного інтелекту враховує особливості сенситивності до емоцій інших людей залежно від емоцій спостерігача, розглядає механізми емоційної конгруентності під час сприймання емоцій, що є необхідним у різних видах практичної діяльності (практичним психологам, педагогам, підприємцям під час переговорів тощо) для розуміння того, як власні емоції змінюють сприймання інших людей [89]. У свою чергу, передумови розвитку емоційного інтелекту як сукупності ментальних здібностей до розуміння емоцій (за думкою І. Андрєєвої), вказують на гендерні відмінності у виразності компонентів емоційного інтелекту, можливість керування емоційною сферою та розвитком емоційного інтелекту в процесі психологічного тренінгу [89], а його розвиток за Т. Березовською можливий за допомогою спеціально організованого навчання [89]. С. Дерев'янка встановив ефективність використання психологічного тренінгу у розвитку емоційного інтелекту [57, 58, 59, 60]. Таким чином, дослідження вказують на можливий розвиток емоційного інтелекту протягом

життя засобами зовнішнього впливу (тренінгу), що підвищує ефективність діяльності особистості [90, 91].

Вагомими є дослідження вчених, які вивчають та пов'язують розвиток емоційного інтелекту з емоційною стійкістю [92, 93], з розвитком особистості [94, 95]. Так, Е. Носенко досліджувала проблеми концептуалізації розвитку емоційності, емоційного інтелекту та його функцій в контексті розвитку особистості [37, 38, 39, 42, 43].

Г. Березюк визначала особливості емоційного інтелекту, як детермінанти внутрішньої свободи особистості [96, с. 20–23] та виокремлювала у структурі емоційного інтелекту чотири групи здатностей: 1) саморозуміння, 2) саморегуляція, 3) соціальні навички (вплив, навіювання, мотивування), 4) емпатія (здатність розуміти емоційний стан партнера по спілкуванню). У дослідженнях О. Філатової емоційний інтелект визначається як показник цілісного розвитку особистості [89].

Цікава думка української науковиці Л. Засекіної, яка стверджує, що в людини не може бути великої кількості різних інтелектів. Авторка запропонувала модель емоційного інтелекту, у якій обґрунтувала структури та специфіку національного ментального простору носіїв різних культур, прототипи категорій та етнічні стереотипи, що «забезпечують ефективну активність в полікультурному середовищі, знаходяться на соціокультурному рівні інтелекту, який представлений універсальними категоріями людського пізнання» [68, 69].

Н. Дмитрук зазначає, що у традиційних поглядах критеріями сформованості емоційної сфери є когнітивний, емоційно-ціннісний, поведінковий, соціальний критерії. До показників когнітивного критерію відносять усвідомлення особистістю змісту й складників емоційної сфери, особливостей її проявів. У свою чергу, до емоційно-ціннісного критерію відносять рівень емоційної зрілості, до показників поведінкового критерію – розуміння емоцій інших [97].

М. Журавльова модель емоційного інтелекту [61, 62, 64] розглядає з позиції структурно-інтегративного підходу як форму організації індивідуального емоційного досвіду у вигляді наявних емоційних структур, що породжують емоційний простір відображення і емоційні репрезентації, які будуються в межах цього простору.

Американські психологи С. Стайн та Г. Бук [99] трактують емоційний інтелект системою вмінь, яка дозволяє прокласти власний шлях у складному світі, а особисті, соціальні та виживальні аспекти загальних здібностей, здоровий глузд та чуттєвість – важливими складовими емоційного інтелекту.

Є. Карпенка [100, 101, 102] зазначає, що використання терміну «емоційний інтелект» не означає контроль і підпорядкування афективної сфери когнітивній, а під «емоційним інтелектом» розуміє «здатність людини відчувати власні інтенції, регулювати їх та втілювати в життя, а також проявляти емпатію до сутності та поведінки інших людей і відповідно реагувати».

Узагальнюючі думку багатьох вчених можна зазначити їх погодження, що в цілому психологічними маркерами емоційного інтелекту є власне почуття, які в емоційній сфері набувають особливого значення [103, 104, 105, 106, 107, 108, 109]. Також на сьогодні узгодженою думкою дослідників є розуміння того, що в контексте проблеми емоційного інтелекту почуття є переживанням особистості щодо власного ставлення до себе, того що вона робить, пізнає, відчуває до інших людей [110, 111, 112, 113, 114, 115].

Вивчення емоційного інтелекту не можливе без врахування особливостей менеджерів, управлінців та відповідно підприємців з точки зору його впливу на бізнес та підприємницьку діяльність, що ґрунтуються на дослідженні генезису та практичних досягненнях в теоріях підприємництва [116, 117, 118, 119]. Так, актуальними є дослідження, пов'язані з вивченням впливу емоційного інтелекту на професійну діяльність, зокрема фінансово-господарську та ділову успішність підприємства [98].

В межах дослідження особливостей емоційного інтелекту підприємців важливими є праці В. Зарицької, в яких емоційний інтелект вивчається як інтегральна властивість особистості розпізнавати, розуміти, регулювати емоції, що обумовлюється здатністю до рефлексії і сприяє досягненню життєво важливих цілей [120, 121].

В. Зарицька [121], вивчаючи соціально-психологічні чинники розвитку емоційного інтелекту, визначає емоційний інтелект як розумну поведінку в емоційній галузі. В структуру емоційного інтелекту включає чотири базових компоненти: розуміння власних емоцій, самоконтроль і саморегуляцію емоцій, розуміння емоцій інших, використання емоцій у спілкуванні й діяльності. Для визначення рівня кожного компонента виділяє спеціальні показники здатностей:

- для рівня розуміння власних емоцій – розпізнавати власні емоції, оцінювати свій емоційний стан, визначати причину виникнення емоцій, пояснювати значення емоцій, позитивно сприймати оцінку своїх емоцій іншими;
- для рівня самоконтролю і саморегуляції емоцій – стримувати емоції, проявляти емоції у відповідності до ситуації, зберігати спокій у складних ситуаціях, контролювати свої емоції, регулювати власні емоції;
- для рівня розуміння емоцій інших людей – усвідомлювати емоційні стани інших, розуміти невисловлені емоції інших, здатність до емпатії, здатність позитивно впливати на емоційні стани інших, передбачати силу емоцій інших, їх тривалість, наслідки;
- для рівня здатності використовувати емоції – емоційна стійкість, здатність до екстравертної чутливості, гнучкість прояву в спілкуванні, домінування позитивних емоцій, здатність зближуватись з людьми на емоційній основі.

М. Августюк, узагальнюючі основні аспектні характеристики моделей емоційного інтелекту у працях психологів [89], виокремлює наступні типи рефлексії, які супроводжують емоційно-когнітивні процеси професійної

діяльності: 1) інтелектуальна рефлексія (переосмислення та перетворення похідної образно-концептуальної моделі об'єкта у найбільш адекватну на основі нової інформації); 2) особистісна рефлексія (самовизначення людини та обґрунтування прав на відхилення від заданої конструкції); 3) комунікативна рефлексія (зміна уявлень про іншого суб'єкта на більш адекватні в даній ситуації); 4) кооперативна рефлексія (переосмислення та реорганізація колективної діяльності).

Для вивчення ситуації початку підприємницької діяльності цінними є дослідження Ю. Бреуса, в яких вчений розглядає процес становлення майбутніх фахівців, зазначає значення емоційного інтелекту як складного конструкту ментальних здібностей, пов'язаних з вмінням оперувати емоційною інформацією та формувати емоційний досвід [122, 123].

Феномен менеджерської та підприємницької діяльності вивчається дослідниками-психологами різних наукових напрямів [124, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 131].

Важливо підкреслити, що в психології підприємництва та бізнесу поняття «підприємство» не тотожне поняттю «бізнес», хоча ці поняття часто ототожнюються. Вивчення бізнесу як багатогранного явища спрямоване на підвищення ефективності підприємницької діяльності, оптимізацію взаємодії суб'єктів господарювання та інтеграцію інтересів бізнесу та суспільства, а також надання ефективної психологічної допомоги суб'єктам господарювання [70, 132, 133]. Поняття «бізнес» (від англ. Interest, business, contract, trade) означає легально організовану діяльність, що приносить дохід, прибуток або іншу особисту перевагу. На відміну від цього суть підприємництва полягає в тому, що виявляється і перевіряється щось нове, чого раніше не було в структурі виробництва, у конкретному суспільстві чи соціумі. Тому підприємницька діяльність характеризується високим ступенем ризику й слабкою передбачуваністю результатів. Однак саме підприємництво у випадку успіху дає особливо високий прибуток, оскільки виводить підприємця поза межі усталених систем конкуренції [70].

Поняття «підприємець» має багато визначень в науковій літературі:

1) підприємець – це особа, що займається підприємницькою діяльністю [134], основними рисами якої є інноваційність, пошук і реалізація нових можливостей, подолання стереотипів (Е. Долан, Д. Ліндсей) [135];

2) підприємець – це людина, яка бере на себе відповідальність за психологічний, соціальний, економічний ризику, пов'язані не тільки з її часом, працею та діловою репутацією, а й з вкладеними коштами, тобто підприємець діє в умовах ризику (R. Cantillon), отримує відповідну винагороду та задоволення від досягнутого (Р. Хізріч) [136];

3) підприємець – це людина, яка здатна до самостійної діяльності, прагне до реалізації творчих здібностей та приймає неординарні рішення в управлінні підприємством (К. Макконнелл, С. Брю) [137];

4) підприємець – це творець інновацій, особистість, яка відрізняється поведінкою та мотивами діяльності, інтуїцією та вольовими рисами, інтелектом і світоглядом, що постійно долає інерцію, пов'язану зі звичками та традиціями. Це людина, яка прагне перетворити нову ідею або винахід в успішну інновацію (J. Schumpeter) [138].

Сучасне трактування підприємництва досить різноманітне. У широкому розумінні підприємництво слід розглядати як складне соціально-економічне та соціально-психологічне явище, специфіка якого визначається історико-економічними особливостями ділового середовища та своєрідністю психології особистості підприємця. Одне з відомих визначень підприємництва, було запропоновано Г. Стівенсоном, який розглядав підприємництво як науку керувати, суть якої полягає у гонитві за можливостями без врахування ресурсів, якими володієш у цей момент [139]. Вчений помітив, що підприємці не тільки бачать та переслідують можливості, які вислизують із поля уваги адміністративного менеджменту, вони також не дозволяють первинно даним їм ресурсам обмежувати їхню свободу вибору. Таким чином, підприємець для досягнення успіху у підприємницькій діяльності має відповідні індивідуально-особистісні якості: розвинену емоційність, самостійність, відповідальність,

стресостійкість, креативність, толерантність до невизначеності, здатність діяти в умовах ризику.

Сутність підприємства розкривається сучасними науковцями [135] через його основні функції: інноваційну, ресурсну, організаційну, стимуляційну, управлінську, захисну. Тому соціальна значущість підприємницької діяльності викликає дослідницький інтерес до проблеми успішного розвитку цієї діяльності та професійно важливих якостей підприємця, необхідних для її здійснення.

Аналізуючи думки вчених, можна узагальнити, що переконання дослідників збігалися в питанні необхідності виділення психотипу підприємця із загальної маси суб'єктів та вивчення психологічних особливостей особистості підприємця, які сприяють успішному розвитку підприємницької діяльності. Означену проблему можна вирішувати за допомогою основних психологічних підходів: поведінкового, когнітивного, особистісного [89].

Саме особистісний підхід дозволяє виокремити особливий набір характеристик особистості, рис характеру підприємця та пояснити й зрозуміти феномен підприємницької діяльності. Дослідники розрізняють соціальне та традиційне підприємство та визначають, що психологічні особливості соціальних підприємців мають спільні риси, а саме: вищий рівень емпатії, готовність до ризику, креативність, потреба в автономії та незалежності, оптимізм, довіра до інших, готовність до співпраці та розвитку соціальних зв'язків, віра у позитивні соціальні зміни, уміння справлятися з перешкодами на шляху до виконання своєї соціальної місії. Дані уявлення можна доповнити емпіричними дослідженнями індивідуально-особистісних особливостей вітчизняного підприємця [140]. Так, виявлено, що існують відмінності в особистісних рисах в соціальних і традиційних підприємців за показниками таких шкал, як «Відкритість досвіду», «Схильність до творчості», «Уміння йти на розумний (зважений) ризик», «Цілеспрямованість та рішучість». Проте найбільша різниця виявляється за «Шкалою емоційного відгуку», сприйнятливості до почуттів інших, або емпатії, що визначається рівнем

розвитку емоційного інтелекту. Таким чином, психологічні особливості підприємців визначаються видом підприємницької діяльності та специфікою професійних задач. Процес підприємництва далеко не обмежується вирішенням суто управлінських завдань. Підприємець повинен знайти нову ідею, оцінити її, довести до конкретного результату- продукту, подолавши потужні сили опору, які завжди перешкоджають народженню нового. Сам процес підприємництва складається з чотирьох окремих етапів: 1) пошук нової ідеї та її оцінка; 2) складання бізнес-плану; 3) пошук необхідних ресурсів; 4) управління створеним підприємством. Хоча ці етапи утворюють логічну послідовність, на практиці жодну з них не можна розпочати чи завершити окремо від інших. Все це вимагає інтелектуальних та емоційних зусиль. [140].

Окремою важливою проблемою при вивченні емоційного інтелекту є психологічне подолання та прийняття змін, які постійно виникають у підприємницькій діяльності. Так, Г. Пріб, З. Громова визначають чотири групи причин опору змінам – емоційні, мотиваційні, особистісні та ситуативні [141], до яких відносять страх невдачі та успіху, відсутність мотивації, зацікавленості, впевненості, невіра в ефективність своїх дій, страх критики, нездоровий перфекціонізм, прокрастинація, страх перед складністю завдання, тривога, страх самовираження, тривожні передчуття, втома. Підприємець як менеджер повинен подолати потужні сили опору, що вимагає інтелектуальних та емоційних зусиль. Останні спрямовані на розуміння власних психологічних особливостей, встановлення ділових відносин, отримання ресурсів для організації та впровадженні підприємництва [141].

Спираючись на дослідження професійного розвитку особистості [142, 143, 144] можна зазначити, що для підприємців «безперервний процес формування і розвитку особистості фахівця, характеризується засвоєнням професійних компетентностей і здійсненням професійної діяльності зумовлений особистісною професійною самоактуалізацією, ідентифікацією, мотивацією...».

Виходячи із багатозадачності діяльності підприємців у стрес-асоційованих умовах, цікавим ї твердження М. Ткалич, Я. Дубяги, які *емоційний інтелект* визначають, як сукупність емоційно-інтелектуальних здібностей, які забезпечують розуміння емоційної інформації (як власної так і інших людей), управління власними емоційними переживаннями (саморегуляція) та здійснення конструктивного впливу на емоційний стан інших людей для забезпечення ефективної міжособистісної взаємодії [47, 48, 49]. При цьому, основними функціями емоційного інтелекту, вважають *регулятивну*, завдяки якій відбувається регуляція емоційної та поведінкової активності; *адаптивну*, яка проявляється в активізації адаптаційного потенціалу особистості; *стресозахисну*, яка сприяє запобіганню та подоланню стресу [145, 146].

Таким чином, можна зазначити, що думки наукової спільноти зосередженні на розумінні «емоційного інтелекту» як інтегральної властивості особистості, сукупності певних особистісних якостей та здібностей, які дозволяють пізнавати та впливати на власні емоційні стани та емоційні стани інших людей, а також допомагають у вирішенні життєвих проблем. Аналіз понять емоційного інтелекту доводить, що дослідження даного психологічного конструкту носять переважно феноменологічний характер, який демонструє його складність та багатоаспектність. У свою чергу, на сьогодні в організаційній психології недостатньо досліджень, які розкривають вплив стресогених умов на емоційний інтелект підприємців.

1.2. Особистісні та психоемоційні ресурси підприємців у стрес-асоційованих умовах

У підрозділі увагу приділено дослідженню теоретико-методологічних підходів щодо вивчення особистісних та психоемоційних ресурсів підприємців. У межах оцінювання діяльності підприємців розглядаються акцентуації, як психологічні особливості особистості, емоційне вигорання, як психоемоційний стан, психосоціальний стрес та стресостійкість, копінг-стратегії підприємців.

Останні десятиліття вивчаються різноманітні складові емоційного вигорання у представників соціономічних професій [76, 76, 147, 148, 149, 150, 151, 152] або так званого типу «людина – людина» [153, 154]. У дослідженнях О. Кокун зазначає, що «...у останнє десятиліття, у підготовці фахівців з різних професій, що відносяться до типу «людина – людина», наявне суттєве протиріччя: з одного боку, соціально-економічні зміни, що відбуваються в суспільстві зумовлюють підвищення вимог до таких фахівців, їхньої активності і відповідальності відносно власного професійного й особистісного розвитку, а з іншого – підготовка цих фахівців здебільшого залишається значною мірою суто формальною, а їх професійний розвиток найчастіше відбувається стихійно. Також слід відзначити, що якщо етапам професійного відбору і, особливо, професійної підготовки професій типу «людина – людина» присвячено порівняно багато досліджень, то психологічні дослідження подальших етапів становлення фахівця у таких професіях практично не здійснювались (за виключенням окремих досліджень вчителів)» [153, 154].

У категорію психологічних досліджень, яких недостатньо на наш погляд, також відносяться дослідження спрямовані на виявлення особистісних та психоемоційних ресурсів підприємців у стрес-асоційованих умовах з необхідністю розуміння загального поняття ресурсу. Так, за визначенням Н. Водоп'янової ресурси це «внутрішні та зовнішні змінні, що сприяють

психологічній стійкості у стресогенних ситуаціях; це емоційні, мотиваційно-вольові, когнітивні та поведінкові конструкти, які людина актуалізує для адаптації до стресових трудових і життєвих ситуацій; це засоби (інструменти), які використовуються нею для трансформації стосунків зі стресогенною ситуацією» [155]. С. Хобфолл ресурсами вважає те, що є цінним для особи та допомагає їй адаптуватися до стресових ситуацій, поділяючи їх на зовнішні – соціальні, та внутрішні – «душевні» (психологічні) [156].

Д. Леонтьєв [157] під поняттям «ресурси» розуміє психологічні особливості особистості, залежно від наявності / відсутності яких адаптація до стресової ситуації, подолання та запобігання несприятливим наслідкам досягається, проте вимагає різного ступеня зусиль. Дослідник ресурси поділяє на специфічні (вузькоспрямовані), які є ефективними лише для певних стресових (кризових) ситуацій, та універсальні (метаресурси), які є необхідною умовою для ефективного подолання індивідом найрізноманітніших критичних ситуацій. Ресурси автор поділяє на класи [157]:

- фізіологічні (загальний стан організму, соматичне і психосоматичне здоров'я людини, особливості її нервової системи тощо, від яких залежать фізіологічні витрати організму на забезпечення пристосування до стресорів);
- психологічні (рисни особистості і характеру, загальні і спеціальні здібності, особливості перебігу психічних функцій і процесів);
- соціальні (соціально-психологічна адаптивність особистості, соціальна підтримка) [157].

До психологічних ресурсів віднесено: стійкість (ціннісно-смислові ресурси – задоволеність життям, осмисленість життя); саморегуляція – стійкі стратегії побудови взаємодії зі світом (каузальні орієнтації, локус контроль, самоефективність, толерантність до невизначеності, схильність до ризику, полenezалежність, рефлексія); мотиваційні; інструментальні – навички і компетенції, набуті в процесі життєдіяльності [158, 159, 160, 161, 162].

Низка вчених – Т. Ларіна [163], Д. Леонтьєв [157], С. Мадді [164], Т. Титаренко [165], важливим особистісним ресурсом визначають життєстійкість, яка є мірою здатності особистості переживати стресову ситуацію, зберігаючи при цьому внутрішню збалансованість і не знижуючи успішність життєдіяльності [166]. До ресурсів особистості К. Петерсон, М. Селігман [167, 168] відносять когнітивні особистісні риси, які зумовлюють успішність в роботі зі знаннями та новою інформацією (цікавість, креативність, гнучкість мислення, інтерес до навчання); життєву енергію, лідерство, соціальний інтелект, самоконтроль, почуття гумору. У контексті особистісних ресурсів важливим є осмислення поняття «копінг-ресурси» особистості, під якими розуміють структури, які забезпечують прояв копінг-поведінки. За думкою Г. Ложкіна копінг-ресурсами є сенсорні й когнітивні ресурси, адекватна «Я-концепція», самооцінка, рівень домагань, локус контроль, складні життєві обставини, особистісні смисли, психоемоційна та комунікативна складові [169, 170].

С. Хобфолл в запропонованій концепції «консервування» ресурсів (COR-теорія) [171] узагальнює наступне:

- особистість прагне отримати, зберегти та використати психологічні ресурси якнайкраще;
- особистість прагне інвестувати зусилля у накопичення власних ресурсів: захистити від втрат або відновити ресурси, а також набути нові ресурси для підвищення впевненості у майбутньому (екзистенційної надійності).

У психології стресу [172, 173, 174, 175, 176, 177] випереджальна стратегія поведінки особистості [178, 179] та долаюча поведінка, в якості ресурсу розглядаються як сукупність середовищних та особистісних цінностей, можливостей, засобів, які є в наявності в потенційному стані і які особистість усвідомлено використовує для подолання важкої життєвої ситуації [180], це внутрішні та зовнішні можливості, що сприймаються та використовуються як засоби досягнення позитивних результатів [181].

З точки зору особистісних ресурсів підприємців у стрес-асоційованих умовах діяльності важливим є розуміння характеру підприємців та його особливостей у вигляді акцентуацій, які визначають дії, вчинки та впливають на поведінку в різних ситуаціях. Так, із посиланням на праці Ж. Батиста, С. Максименко [182, 183] продовжуючи розвивати вчення про життєпозицію особистості зазначає, що кожна людина начебто має «три характери: один – для оточуючих, другий – справжній та третій, який їй здається істинним. Тож, характер людини – це те, що визначає її значущі вчинки, а не випадкові реакції на ті чи інші стимули чи обставини, що склалися». Тому, до психологічних особливостей, які впливають на емоційний інтелект особистості, відносять індивідуально-психологічні характеристики, а саме акцентуації характеру. Зокрема це стосується і підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах. Звісно, що характер підприємців як особистостей безпосередньо впливає на їхню поведінку в різних ситуаціях, набуває певних особових прикмет протягом життя і певним чином визначає дії та вчинки [13, 14, 184, 185].

Ступені виразності акцентуацій можна характеризувати як: а) явна акцентуація – крайній варіант норми, де акцентуйовані риси характеру виражені протягом усього життя, а компенсації не відбувається навіть при відсутності психічних травм; б) прихована акцентуація – звичайний варіант норми, де акцентуйовані риси характеру виявляються в основному при психічних травмах, але не призводять до хронічної дезадаптації [3]. При акцентуаціях у особистості може проявлятися підвищена уразливість до окремих стресогенних факторів і водночас стійкість до інших. Слабка ланка в характері людини найчастіше виявляється лише в тих важких ситуаціях, які з необхідністю вимагають активного функціонування саме цієї ланки. Усі інші труднощі, що не стосуються вразливих точок характеру індивіда, він може переносити без напруги і зривів, не створюючи жодних неприємностей ні оточенню, ні самій людині. Хоч акцентуації і не належать до патології, але при вкрай несприятливих обставинах вони все ж таки можуть призвести до змін у

поведінці особистості, до психопатології, але зведення її до патології є неправомірним. До речі, зауважимо, що риси, які роблять особистість акцентуованою, природжені. Вони залишають відбиток на особистості в цілому [186].

Проблематика акцентуацій характеру та особливостей поведінки у психології вивчена достатньо, а саме досліджено акцентуації характеру та вибору професії, соціально-психологічного забезпечення професійної діяльності особистості з персоналом організації і т. ін. Проте, недостатньо наукових розвідок здійснено у вивченні акцентуацій характеру підприємців та їх впливу на емоційний інтелект підприємців, які працюють у стресогенних умовах [13, 14, 184, 185].

Бегеза Л., зазначає [186], що діяльність людини, модель/стратегія її поведінки, чи то конкретний вчинок може бути або свідомою дією, або дією імпульсів, поведінкових та емоційних реакцій. Вивчаючи характер, необхідно відмітити, що існують певні риси особистості, які входять до його складу. По-перше, це ті властивості особистості, які визначають вчинки людини у виборі, наприклад, цілей діяльності. Тут же як деякі характерологічні риси можуть проявитися раціональність, ощадливість чи протилежні їм якості. По-друге, до складу характеру відносяться риси, які стосуються мотиваційних дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей, такі як: наполегливість, цілеспрямованість, послідовність та інші, а також альтернативні їм (як свідчення відсутності характеру). По-третє, в структуру характеру відносять, так звані інструментальні риси, що пов'язані з темпераментом: екстраверсія-інтроверсія, спокійність-тривожність, стриманість-імпульсивність, переключення-ригідність і т.і. Цікаво зауважити, що своєрідне поєднання всіх цих рис характеру в одній людині дозволяє віднести її до певного типу. Кількість рис характеру, які зафіксовані людським досвідом і знайшли позначення в мові, надзвичайно велика, їх налічується понад тисячу найменувань. Тому перерахування і опис варіюваних рис характеру недоцільне, до того ж чітка класифікаційна схема (крім самого загального

віднесення їх до одного із зазначених вище відносин особистості) у психології відсутня. Коли кількісне вираження тієї чи іншої риси характеру досягає граничних величин і виявляється у крайній межі норми, виникає, так звана, акцентуація характеру [186].

К. Леонгард [3], висунув думку, що характер та наша особистість побудовані на сукупності певних рис, їх виразності. Акцентуації характеру – це надмірно виражені риси характеру і темпераменту. Рівною мірою і в рівному значенні використовують обидва терміни – акцентуйована особистість і акцентуація характеру. Без розуміння терміну «акцентуації» нормою слід було б вважати лише середню посередність, а будь-яке відхилення від неї розглядати як патологію. К. Леонгард навіть вважав, «що людина без натяку на акцентуацію хоча і не схильна розвиватися в несприятливу сторону, але настільки ж мало вірогідно, що вона скільки-небудь відрізняється в позитивний бік» [3, 186]. За К. Леонгардом, акцентуації не вважаються психічними розладами, але за певними своїми властивостями схожі з розладами особистості, що дозволяє робити припущення про наявність між ними зв'язку. Як підтвердження додамо, що акцентуйована людина може специфічно реагувати на специфічні психогенні впливи, але тільки на них, а от людина з певним розладом особистості на будь-які психогенні впливи реагує відповідно до особливостей свого розладу [3].

Типи акцентуацій характеру К. Леонгард класифікував [3, 186] із застосуванням нарративного методу. Дана класифікація є вдалою для надання характеристики особистісним акцентуаціям підприємців, а саме:

1. Гипертимний тип. Характеризується надзвичайною контактністю, говірливістю, вираженою жестикуляцією, мімікою, пантомімікою. Такі особистості спонтанно відхиляються від первісної теми розмови. Їх описують такі риси, як: енергійність, жага діяльності, оптимізм, ініціативність, дружелюбність, відкритість. Вони важко переносять умови жорсткої дисципліни, монотонну діяльність, вимушену самотність.

2. Дистимний тип. Характеризується низькою контактністю, небагатослівністю, переважно песимістичним настроєм. Таких людей обтяжує гучне суспільство, вони рідко вступають у конфлікти з оточуючими, ведуть замкнутий спосіб життя. Вони високо цінують тих, хто з ними дружить, і готові їм підкорятися.—Їх риси – це серйозність, сумлінність, загострене почуття справедливості, часто пасивність, неповороткість, індивідуалізм.

3. Циклоїдний (афективно-лабільний) тип. Йому властиві досить часті періодичні зміни настрою, в результаті чого так само часто змінюється манера спілкування з оточуючими людьми.

4. Збудливий тип. Людям цього типу властива низька активність у спілкуванні, сповільненість вербальних і невербальних реакцій. В основному такі люди занудні і похмурі. У стані спокою представники даного типу добросовісні, акуратні, а у стані емоційного збудження можуть відчувати бажання бути дратівливим, запальним, проте, залежно від ситуації, спостерігається гальмування бурхливих емоцій.

5. Застрягаючий тип. Характеризується помірною товариськістю, занудливістю, схильністю до моралі, неговірливістю. У конфліктах така людина зазвичай виступає ініціатором, активною стороною. Вона прагне високих показників у будь-якій справі, за яку береться, висуває підвищені вимоги до себе; вона завжди особливо чутлива до соціальної справедливості, разом з тим уразлива.

6. Педантичний (ригідний) тип. Людина рідко вступає в конфлікти, виступаючи в них скоріше пасивним учасником. У професійній діяльності частіше проявляються адміністративні, бюрократичні властивості, демонструється формальна вимогливість до оточуючих людей. Маючи лідерські здібності, представники даного типу із розуміння ставляться до статусності. Конфлікти у людей даного типу часто виникають на основі підвищених вимог до себе та інших. Такі люди сумлінні, акуратні, серйозні, надійні, однак з негативних рис у них присутні формалізм, занудливість, буркотіння.

7. Тривожний (боязкий) тип. Людям з акцентуацією такого типу властиві: низька контактність, боязкість, невпевненість у собі, мінорний настрій. Вони неконфліктні, дружелюбні, самокритичні, іноді беззахисні, нерішучі.

8. Емотивний тип. Ці люди віддають перевагу спілкуванню у вузькому колі обраних, з якими встановлюються хороші контакти, бо вони розуміють «з півслова». Рідко самі вступають у конфлікти, граючи в них пасивну роль. Характеризуються душевною добротою, милосердям, загостреним почуттям обов'язку, старанністю, надмірною чутливістю, сльозливістю.

9. Демонстративний (акцентуація витіснення) тип. Характеризується легкістю встановлення контактів, прагненням до лідерства, жаданням влади і похвали. Такі люди демонструють високу адаптивність, випромінюють самовпевненість, маючи високий рівень домагань, іноді можуть створювати конфліктні ситуації, але при цьому вирізняються ввічливістю, артистичністю, здатністю захопити інших, неординарністю мислення і вчинків, в той же час егоїзмом, лицемірством, хизуванням тощо.

10. Екзальтований тип. Таким людям властиві висока контактність, балакучість, влюбливість. Вони часто сперечаються, але не доводять справу до відкритих конфліктів. У конфліктних ситуаціях бувають як активною, так і пасивною стороною. В основному вони альтруїстичні, мають відчуття співчуття, добрий смак, проявляють яскравість і щирість почуттів, але часто вирізняються панікерством, схильністю миттєво змінювати настрій.

11. Екстравертований тип. Люди цього типу відрізняються високою контактністю, у них багато друзів, знайомих, вони комунікабельні, відкриті для будь-якої інформації, рідко вступають у конфлікти з оточуючими і зазвичай грають в них пасивну роль. У спілкуванні з друзями, на роботі і в сім'ї вони часто поступаються лідерством іншим, вважають за краще підкорятися і перебувати в тіні. Їх особливі риси – це готовність уважно вислухати іншого, зробити те, про що просять, а також старанність, схильність до впливу,

легковажність, необдуманість вчинків, пристрасть до розваг, до участі в поширенні пліток тощо.

12. Інтровертований тип. Його характеризує дуже низька контактність, замкнутість, відірваність від реальності. Такі люди люблять самотність; вступають у конфлікти з оточуючими тільки при спробах безцеремонного втручання в їх особисте життя. Вони часто представляють собою емоційно холодних ідеалістів, відносно слабо прив'язаних до людей. Їх вирізняють стриманість, наявність твердих переконань, принциповість, упертість, ригідність мислення, завзяте відстоювання своїх ідей. Такі люди на все мають свою точку зору, яка може виявитися помилковою, різко відрізнятися від думки інших людей, і, тим не менш, вони продовжують її відстоювати, незважаючи ні на що [186].

Отримані результати підтверджуються дослідженням «Риси особистості та підприємницькі наміри», де вказується, що потреба в досягненні, терпимість до ризику та підприємницька пильність є параметрами особистісних рис характеру, які впливають на розвиток підприємницької діяльності та спонукають або стримують наміри підприємництва [187]. Погоджуючись в цілому з думкою про позитивний вплив особистісних рис характеру на розвиток підприємницької діяльності зазначимо, що реакція особистості підприємця є різноплановою, та проявляється у вигляді демонстративної поведінки (схильні до артистизму, позерства, емоційної лабільності, до конфліктності з рисами егоцентризму та неадекватною оцінкою власних дій). Крім того, підприємцям із гіпертимною акцентуацією властивими є «нестача почуття дистанції», підвищена роздратованість та вибухи гніву.

Емоційні феномени є одним із головних механізмів внутрішньої регуляції психічної діяльності й поведінки людини, спрямованих на задоволення актуальних потреб. Емоції сигналізують про благополучний або неблагополучний розвиток подій, про визначеність становища особистості в системі його предметних і міжособистісних взаємин, забезпечує регулювання,

корекцію поведінки людини в умовах спілкування та діяльності [52]. Емоційний інтелект як інтегральну властивість особистості розглядає А. Четверик-Бурчак [40, 41], який наголошує, що емоційний інтелект зумовлюється динамічною єдністю афекту та інтелекту через взаємодію емоційних, когнітивних, конативних і мотиваційних особливостей, що спрямована на розуміння власних емоцій та емоційних переживань інших, забезпечує управління емоційним станом, підпорядкування емоцій розуму, сприяє самопізнанню і самореалізації через збагачення емоційного і соціального досвіду.

Л. Барретт [188], звертає увагу на важливість тілесних відчуттів, які «...виникають із безперервного процесу всередині вас...» та сприяють виникненню емоційної реакції «...та чи інша емоція є витвором вашого мозку з того, що означають відчуття вашого тіла стосовно того, що відбувається навколо...». Авторка вказує, що на розвинену понятійну систему для емоцій та називає її емоційною гранулярністю й розрізняє високий, помірний та низький рівень, де на її думку, емоційна гранулярність є одним із інструментів усвідомлення та управління емоціями [188, с. 176-177].

К. Ізард вважає, що фундаментальний принцип людської поведінки полягає у тому, що «емоції мотивують, організовують та спрямовують сприйняття, мислення та дії» [189]. Це означає, що емоційні реакції людей на одну й ту ж подію можуть сильно відрізнятися. У теорії диференціальних емоцій К. Ізарда емоції розглядаються «не лише як мотивуюча система (оскільки емоційні процеси спонукають активність), а й як особистісні процеси, що надають зміст і значення людському існуванню» [189].

Враховуючі діяльність підприємців окремою проблемою стає власне вміння керувати емоціями у стрес-реакціях як відповіді на виробничі й емоційні вимоги у професійному перевантаженні [190]. Такі ситуації почасти супроводжуються, порушенням комунікації та конфліктами [191, 192, 193], психоемоційним виснаженням та розвитком синдрому вигорання. Згідно з визначенням ВООЗ, *синдром вигорання* (burnout syndrome) – це фізичне,

емоційне або мотиваційне виснаження, що характеризується порушенням продуктивності в роботі і втомою, безсонням, підвищеною схильністю до соматичних захворювань, а також вживанням алкоголю або інших психоактивних речовин і (в багатьох випадках) суїцидальною поведінкою. Цей синдром розглядається як довготривала стресова реакція, яка виникає в результаті впливу на людину хронічних професійних стресів середньої інтенсивності [194, 195].

Проведені за останні десятиліття дослідження довели реальність існування такого явища, як «синдром вигорання», який по своїй суті дуже схожий на стан хронічного стресу і психічного перевантаження, ядром якого є емоційне виснаження особистості [195]. Синдром емоційного вигорання у МКХ-10 діагностується при наявності проблем, пов'язаних з труднощами управління життям, а ВООЗ визначає синдром вигорання як фізичне, емоційне або мотиваційне виснаження, що характеризується порушенням продуктивності в роботі та втомою, безсонням, підвищеною схильністю до соматичних захворювань [194]. ВООЗ визначає три основні симптоми емоційного вигорання: почуття виснаження або втоми, які призводить до порушення сну, проблем із концентрацією, зниження імунітету; інтелектуальної та емоційної дистанції з роботою, а саме: відчуття негативу й цинізму відносно ситуацій, що пов'язані з роботою, відсутність мотивації, відірваність від персоналу організації та негативне сприйняття реальності; зниження професійної ефективності, коли внаслідок цього розвивається відчуття неспроможності та з'являються сумніви у власних здібностях й компетентності [195]. За визначенням В. Бойко синдром емоційного вигорання, як механізм психологічного захисту людини, – це повна або часткова відсутність емоційного реагування на дію травми [196].

Визначимо, що поняття «вигорання» використовується для позначення пережитого людиною стану фізичного, емоційного та психічного виснаження, що викликається його тривалим знаходженням в професійній ситуації, пов'язані з особливими емоційними навантаженнями. Враховуючи

мультикомпонентність такого стану, діагностується як синдром вигорання і розглядається як відповідна реакція на тривалі професійні стреси міжособистісних комунікацій, що включає в себе три компоненти: емоційне виснаження; деперсоналізацію; редукцію персональних досягнень [55].

Відповідно до трифазної моделі С. Maslach, S. Jackson [197] синдром емоційного вигорання розглядається як відповідна реакція на професійні тривалі стреси, що включає в себе три компоненти: симптоми емоційного дефіциту, симптом особистісної відстороненості або деперсоналізації і синдром психосоматичних і психовегетативних порушень. Шість фаз розвитку синдрому емоційного вигорання виділяє М. Burisch [198, с. 75–93], де кожна має специфічні психологічні, психопатологічні, поведінкові та психосоматичні особливості. А. Дроздова у формуванні цього синдрому виділяє чотири фази: деперсоналізацію (втрату індивідуальності); недооцінку особистого внеску; ізоляцію; емоційне і фізичне знесилання [199, с. 54–58].

Найбільш зрозумілою і практично використовуваною є класифікація стадій вигорання, запропонована В. Бойко [196].

1 – стадія – «напруга» – симптоми: незадоволеність собою, «загнаність в клітку», переживання психотравмуючих ситуацій, тривожність і депресія;

2 – стадія – «резистенція» – симптоми: неадекватне, виборче емоційне реагування, емоційно-моральна дезорієнтація, розширення сфери економії емоцій, редукція професійних обов'язків;

3 – стадія – «виснаження» – симптоми: емоційний дефіцит, емоційна відстороненість, особистісна відстороненість, психосоматичні та психовегетативні порушення.

Отже, синдром вигорання, що розвивається на тлі хронічного стресу і призводить до виснаження емоційно-енергетичних і особистісних ресурсів працюючої людини. Синдром вигорання – найнебезпечніший стан для тих, хто працює з людьми, у тому числі менеджерів та бізнесменів чия діяльність неможлива без спілкування [13, 14, 196]. Н. Метельська, зазначає, що вигорання розвивається поступово, процесуально, починається без попередження, до

конкретного моменту, повільно, латентно, а потім раптово й несподівано у особистості з'являється відчуття виснаження, непов'язане з переживанням певної стресової події. Емоційне вигорання, як правило, розвивається в осіб, чия діяльність передбачає взаємодію з іншими людьми, від якості якої залежить моральний чи матеріальний її результат [200, с. 97–180].

При емоційному виснаженні у підприємців спостерігається зростання напруги у спілкуванні з підлеглими, колегами по роботі, членами сімей, друзями і знайомими. Наростаюча емоційна хронічна втома проявляється розладами сну, тривожністю, фізичною втомою, а з часом може проявлятися апатією й депресією, почуттям напруги, роздратуванням. Емоційне виснаження підприємців у вигляді вигорання призводить до розвитку низької самооцінки, байдужого ставлення до професійної діяльності, деперсоналізації [196].

Досліджуючи емоційний інтелект у дискурсі життєздійснення особистості, до компонентів емоційного інтелекту Є. Карпенко [100, 101, 102] відносить організмичне чуття та емоційну компетентність, що поєднані між собою взаємною детермінацією. «Організмичне чуття сприяє ідентифікації афекту та значення первинної емоції, має виражений інтернальний (ціннісно-цільовий) вектор, тоді як емоційна компетентність відповідає за втілення в життя найбільш доцільного у певному соціальному контексті прогностичного передбачення, сконструйованого мозком (екстернальний ситуативно-діяльнісний вектор)».

Досліджуючи проблему стрес-асоційованих умов діяльності підприємців треба зазначити, що проявами високого рівня психосоціального стресу є емоційні, когнітивні, поведінкові складові (загалом властиві для осіб, що перебувають у стресовій ситуації): психосоматичні скарги, загальне занепокоєння і невдоволення життям у зв'язку із зміною соціального (частіше матеріального) статусу, пов'язаного зі зменшенням «обсягу бізнесу», внутрішня метушня, ухвалення імпульсивних, поспішних, необдуманих рішень [196].

Р. Сельє у книзі «The stress of life» (1956) вказує, що з точки зору концепції стресу «...стрес є неспецифічною відповіддю організму на будь-яку висунуту йому вимогу (потребу). З погляду стресової реакції не має значення, приємною чи неприємною є ситуація, з якою ми зіткнулися. Має значення лише інтенсивність потреби в перебудові або в адаптації...», професійне вигорання – це дистрес або третя стадія загального адаптаційного синдрому – стадія виснаження [201, с. 68].

За результатами власних досліджень зазначим, що з персоналом організації та бізнес-партнерами підприємці відмічали дратівливість, агресивність, нетерпимість до думки оточення, напади необґрунтованого гніву [196]. Подібні результати отримані експертами ВООЗ у дослідженні «Психічне здоров'я на робочому місці» у 2023 р., де прикладами психосоціальних ризиків виокремлено навантаження, високий темп роботи, значний дефіцит часу, погана комунікація. Автори зазначають, що психосоціальні фактори ризику можна знайти у всіх галузях та професіях, але є типові професії, асоційовані зі стресом, та більшою ймовірністю проблем із психічним здоров'ям. Наприклад, якщо робота передбачає велике емоційне навантаження або частіше трапляються потенційно травматичні події. До такої діяльності відноситься «Гіг-економіка» – система вільного ринку, рисами якої є тимчасові посади і наймання організаціями незалежних працівників для виконання завдань [202]. Погоджуючись з даною думкою зазначимо, що суб'єктивно підприємці з високим рівнем стресу фіксували у себе погіршення концентрації уваги та пам'яті, зниження працездатності, неконтрольовані емоції, втрату бажання працювати та досягати результатів.

Н. Коврига [203] стверджує про стресозахисну та адаптивну функції, як важливі фактори у з'ясуванні ролі емоційного інтелекту як особистісної детермінанти успіху життєдіяльності. Автор доводить, що від рівня сформованості емоційного інтелекту залежать інтенсивність і частота стресових виявів у різних ситуаціях життєдіяльності. Такої думки дотримується А. Нагорна [204] вважаючи, що прогностична функція є

специфічною функцією емоційного інтелекту, завдяки якій стає можливим надситуативне реагування на стресор. У модель функціонування особистісних ресурсів адаптації до професійної діяльності А. Галян [205] включає емоційний інтелект, де до особистісних ресурсів адаптації відносить:

1. Мотиваційно-ціннісний ресурс (ціннісна спрямованість, особистісна та професійна мотивація, професійна ідентичність, самооцінка);
2. Регуляторний ресурс (самоактуалізація, адаптивні допінг-механізми, локалізація контролю, самоконтроль);
3. Емотивний ресурс (*емоційний інтелект*, психічні стани особистості (тривожність, агресивність), стресостійкість).

Узагальненні дослідження [206, 207, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214] вказують, що у особистісні ресурси у системі запобігання стресу та стресостійкості людини вводять емоційний інтелект, що включає: стійку позитивну картину світу, яка допомагає справлятися зі змінами, що відбуваються в її житті; інтелект, креативність, інтерес до світу. Інтелект – «ядро ресурсів людини» та «механізм глобальної адаптації людини до змін в середовищі» (Ж. Піаже). До цієї групи, окрім предметного інтелекту, відносять соціальний інтелект, який дає людині можливість бути компетентною у сфері міжособистісних відносин, та емоційний інтелект, що дозволяє здійснювати регуляцію своєї емоційної сфери, а також пізнавати емоційний стан оточуючих. Саме ці здібності виявляються найбільш затребуваними в ситуації переосмислення життя. Креативність в соціальному контексті допомагає правильно вибудувати лінію поведінки в нових міжособистісних відносинах; навички, уміння і знання, які забезпечать репертуар поведінкових можливостей людини, додає стійкості та упевненості; енергетичний ресурс у вигляді фізичного та психічного здоров'я, витривалість людини, її темпераментальні характеристики; властивості особистості, спрямовані на протистояння руйнівним впливам (життестійкість, цілеспрямованість, оптимізм, локус контролю тощо). Поняття локус контролю (інтернальності) як

властивість особистості забезпечує ефективні стратегії подолання важких життєвих ситуацій.

Наслідки пандемії COVID–19 та війни вплинули на створення хронічного психосоціального стресу для підприємців, або стрес-асоційованих умов діяльності. Так, за дослідженням ВООЗ «Управління психосоціальними ризиками, пов’язаними з роботою під час пандемії COVID–19» вказується, що пандемія зруйнувала ринки праці, посилила нестабільність і спричинила масштабну реорганізацію підприємств, створила нові психосоціальні ризики для працівників у вигляді емоційного виснаження, зниження мотивації, емоційної «нечутливості» [215]. Вплив негативних станів внаслідок війни підтверджується «Дослідженням психологічного стану українців» соціологічної компанії Gradus Research, де вказується, що понад 70,0 % українців відчувають стрес або сильну знервованість, однак лише 2,0 % звертаються за психологічною допомогою. Серед негативних станів автори зазначають тривожність та напругу (50,0 %), поганий настрій (45%), погіршення сну (41%) та роздратованість і злість (38,0 %) [216].

Розглядаючи проблему стрес-асоційованих умов діяльності підприємців, треба вказати на окремий її важливий аспект – питання копінг-поведінки підприємців. На сьогодні є значний доробок у вивченні проблеми стресу, де досліджується поведінка особистості у стресовій ситуації, запропоновано класифікації стрес-реакцій. Вивчаються особистісні ресурси стресового подолання через психологічний захист, а саме види негативних реакцій людини на ситуацію виклику, психологічне додання [217, 219]. Дослідниками зазначається, що конструктивне психологічне подолання негативних переживань базується на особистісних властивостях людини [219]. У свою чергу під поняттями «подолання стресу» і «копінг-поведінки» розуміються різноманітні форми активності людини, що охоплюють усі види взаємодії суб’єкта із ситуаціями зовнішнього або внутрішнього характеру, або як процес зниження емоційних переживань [186, 220].

Спираючись на функціонал підприємців, які працюють в стресових

умовах діяльності, застосування копінгу полягає в їх адаптації до вимог проблемної ситуації, дозволяючи оволодіти нею, тим самим знизивши негативні прояви стресу [182], у забезпеченні прагнення вирішити певну проблему та намаганні впоратися із загрозою і тривожним станом [221], управлінні діючим стрес-чинником, як відповіді на загрозу [222, 223, 224].

При аналізі копінг-стратегій у подоланні стресових ситуацій підприємцями, на наш погляд, доцільна думка Р. Мусс, Дж. Шафер, які виділяють три основні модуси копінгу: на оцінці ситуації, на вирішенні практичної проблеми, на власному емоційному стані [225]. У свою чергу Л. Перлін, К. Шулер зазначають, що стратегії подолання повинні здійснюватися: а) за допомогою усунення або зміни умов, що породили проблему (стратегія зміни проблеми); б) шляхом перцептивного управління змістом переживань таким чином, щоб нейтралізувати їх проблемний характер (стратегія зміни способу бачення проблеми); в) за допомогою утримання емоційних наслідків проблеми, що виникли в розумних межах (стратегія управління емоційним дистресом) [226]. Американський дослідник С. Карвер визначив адаптивні копінг-стратегії, які спрямовані безпосередньо на вирішення проблемних ситуацій: а) дії з ліквідації джерела стресу; б) планування дій; в) пошук допомоги; г) розуміння як можливий позитивний досвід; д) визнання реальності ситуації [227].

Враховуючі багатогранність класифікацій копінг-стратегій, доцільною для використання у контексті дослідження є наступна: конфронтація, дистанціювання, самоконтроль, пошук соціальної підтримки, ухилення від відповідальності, уникнення, планове вирішення проблеми, позитивна переоцінка [228]. У контексті обговорюваної проблематики заслуговує увагу праця М. Перенц [229], в якій досліджуються стратегії копінг-поведінки та соціальна адаптація при різних профілях емоційного інтелекту. Автором встановлено, що структура та зміст копінг-стратегій, еґо-захистів та соціальної адаптації перебувають під детермінуючим впливом емоційних здібностей і вмінь, що утворюють емоційний інтелект особистості. У роботі

показано, що поєднання психологічних властивостей, що визначають стратегії копінг-поведінки та соціальної адаптації особистості, мають різне функціональне навантаження (ресурсне та таке, що протидіє стресостійкості особистості). У роботі виділені профілі емоційного інтелекту, які визначають стратегії копінг-поведінки та соціальної адаптації [230]. У свою чергу С. Касьянова [230] зазначає, що ступінь розвитку емоційного інтелекту є важливим компонентом успішності особистості та має важливе значення для її самореалізації. Особа з розвиненим емоційним інтелектом усвідомлює власні потреби, мотиви, поведінку, досягає балансу емоцій та розуму, відчуття рівноваги, бере за себе відповідальність, визначається зі стратегією копінг-поведінки власного життя та, в разі необхідності, вносить в нього необхідні корективи. І навпаки, якщо емоційний інтелект не розвинений, то це негативно впливає на психічне здоров'я особистості, сприяє виникненню почуття страху або провини, самотності та нестабільності, спричиняє прояви агресії та депресивних станів, зумовлює фрустрацію, вибір неадаптивних копінг-стратегій поведінки. З огляду на те, що вміння контролювати свої та чужі емоції допомагає ефективно діяти, емоційний інтелект може виступати як особистісним ресурсом особистості, так і значущим елементом її ресурсності [230].

Таким чином, розгляд позицій дослідників щодо емоційного інтелекту показав, що відсутня єдина точка зору на предмет визначення емоційного інтелекту, однак спільним є відведення головної ролі здібностям до розуміння власних емоцій та емоцій інших людей, а також вмінням управляти власними емоціями та здійснювати вплив на емоції інших людей. Психологічні особливості підприємців у стрес-асоційованих умовах є важливою частиною психічного регулювання та відіграють вагомую роль у поведінці і спілкуванні. Проте, науковий пошук механізмів стабілізації емоційної сфери через розвиток емоційного інтелекту повинен вестися з урахуванням типів психосоціального стресу, стресостійкості, копінг поведінки підприємців. До недостатньо досліджених можна віднести проблему впливу особистісних

особливостей та психоемоційних станів на зниження емоційного інтелекту в умовах стресогенності. Маловивченим залишається роль копінг поведінки у генезі зниження емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах.

1.3. Взаємозв'язок особистісних та психоемоційних ресурсів, як складових емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах

У цьому підрозділі приділено увагу дослідженню теоретико-методологічних підходів щодо вивчення взаємозв'язків між емоційним інтелектом та компонентами стійких акцентованих реакцій особистості, емоційного вигорання, психосоціального стресу та стресостійкості, неадаптивних стратегії копінг-поведінки. Запропоновано авторське поняття «Емоційний потенціал підприємця» (ЕПП) та «Емоційна гнучкість у стрес-асоційованих умовах» (ЕГ-САУ). Виокремлено особистісні риси та показники емоційного вигорання, як чинники що супроводжують діяльність у стрес-асоційованих умовах. Розроблено «Схему впливу стрес-асоційованих умов діяльності на емоційний інтелект» підприємців та «Теоретичну модель зниження емоційного інтелекту у стрес-асоційованих умовах діяльності» [234, 235].

На наш погляд розвиток емоційного інтелекту повинен спиратися на такі складові [236]: афективно-когнітивну (сприйняття, розпізнавання і розуміння власних емоцій та емоцій інших людей); поведінково-діяльнісну (адаптивність та ефективність особистості в спілкуванні і діяльності); мотиваційно-рефлексивну (управління емоційними проявами). Такій підхід співпадає з поглядами М. Шпак [238], який розглядає емоційний інтелект як властивість, та досліджує особливості формування, розвитку та функціонування емоційного інтелекту на різних рівнях психічного відображення, описуючи форми, рівні, критерії, психологічні механізми і результати розвитку емоційного інтелекту. Так, на сенсорно-перцептивному рівні психічного

відображення емоційний інтелект виступає властивістю індивіда, на когнітивному рівні – властивістю суб'єкта діяльності, на особистісному рівні – властивістю особистості, на суб'єктному рівні – властивістю суб'єкта життєтворчості, на духовному рівні – властивістю суб'єкта життєдіяльності. У свою чергу вважаємо, що програми розвитку емоційного інтелекту повинні спиратися на компоненти відокремлені М. Шпак [238] у структурі емоційного інтелекту особистості, а саме:

- раціональний (гностичний) компонент (система знань про сутність емоційних явищ, структуру емоційної сфери, функції та особливості прояву емоцій та почуттів; загальнокультурна компетентність; творче мислення, внаслідок якого емоційний інтелект виступає як різновид соціальної творчості);

- емоційний компонент (емоційне самопочуття [82, 83]; уміння розуміти власні емоції та почуття, пізнавати емоційні стани інших людей, адекватно проявляти емоційне ставлення, емпатію, інтерес до іншої людини, перцептивно-рефлексивні уміння; високий рівень ідентифікації з виконуваними професійними та соціальними ролями; позитивна Я-концепція; адекватні вимогам діяльності (навчальної, професійної та ін.) психоемоційні стани; експресивні уміння);

- конативний компонент (емоційна саморегуляція поведінки; уміння керувати ситуацією при взаємодії з іншими та застосовувати конструктивні стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях; статусно-рольові позиції);

- соціально-комунікативний компонент (гуманістична установка на спілкування та готовність вступати в діалогічні взаємини; знання про стилі спілкування, у тому числі професійного, зокрема, про особливості власного комунікативного стилю; специфічні комунікативні уміння, які дозволяють успішно встановлювати емоційний контакт із співрозмовником; культура мовлення).

С. Дерев'янка [58 59, 60] в емоціогенних умовах розглядає загальну категоріальну структуру емоційного інтелекту, що відображає

комунікативний (інтерактивність емоцій), гностичний (пізнання емоцій) та евристичний (новизна емоцій) рівні репрезентації емоцій. Автор зазначає категоріальні характеристики емоційного інтелекту: інтроспективність (прагнення до внутрішнього споглядання, систематичного та цілеспрямованого аналізу емоційних переживань, їх усвідомлення); інструментальність (орієнтація на отримання та застосування емоційних знань на практиці); імпліцитність (доступність для внутрішнього спостереження та диференціації емоційних переживань).

Цікавим з точки зору розвитку емоційного інтелекту є підхід Т. Попова, І. Горват-Янушевська [239], які запропонували трирівневу систему емоційного інтелекту. Найнижчий – емоційне реагування на ситуативно зумовленому сенсорно-перцептивному рівні, де поведінка характеризується реактивністю, модальність емоцій є конгруентною зовнішнім подразникам. Середній рівень – довільне здійснення активності під контролем мислення, що потребує вольового зусилля і супроводжується відповідними переживаннями. На цьому рівні сформованості емоційного інтелекту внутрішнє переважає над зовнішнім, здійснюються процеси самоконтролю та самоусвідомлення, самопочуття та самоефективності [82, 83], обирається стратегія концентрації на проблемі як характерній ознаці долаючої поведінки, що не завжди супроводжується позитивними емоціями. Найвищий рівень емоційного інтелекту передбачає наявність розвиненого внутрішнього світу людини і ґрунтується на її настановленнях щодо доцільних форм реагування у цілому класі подібних ситуацій, що породжує почуття психологічного благополуччя, свободи при виборі стратегій поведінки в критичних ситуаціях. Остання зумовлюється уявленнями людини про власні можливості розумного поведіння, її цінностями та ідеалами. Людина відчуває себе звільненою від ситуативного тиску, діє на підставі переконань, соціальних навичок [239].

На наш погляд, такий рівневий підхід є доцільним, а групи із різним рівнем сприйняття заходів у програмах розвитку емоційного інтелекту повинні формуватися в залежності від інтенсивності (дії) взаємозв'язків між

психологічними особливостями, психоемоційними станами, копінг-поведінкою, стресостійкістю, як складових емоційного інтелекту та їх впливу на професійну діяльність підприємців. Тому аналіз відокремлених показників до, у процесі та після проведення корекційних заходів дозволяє науково обґрунтувати та методично забезпечити структуру та зміст «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах». Стрес-асоційовані умови діяльності підприємців кваліфікують як пригнічуючі, ті, що викликають труднощі, а також травмувальні[13].

Під *пригнічувальними умовами* розуміються такі умови, за яких професійна діяльність підприємців ускладнюється за рахунок появи ознак симптомів та формування синдрому емоційного вигорання на тлі високого та середнього рівня емоційного інтелекту.

Під *травмувальними умовами* розуміються умови, за яких діяльність підприємців обмежується за рахунок формування або сформованого синдрому емоційного вигорання на тлі середнього або низького рівня емоційного інтелекту.

За умов пригнічення діяльності інтегральний показник емоційного інтелекту при високому його рівні характеризується достатніми вміннями усвідомлювати свої емоції та почуття, відчувати відповідальність за власний емоційний стан. У свою чергу, значущий кореляційний взаємозв'язок між «емоційною обізнаністю» і «розпізнаванням емоцій інших людей», що свідчило про стриманість в прояві емоцій, у підприємців не виявлено [234, 235].

При середньому рівні умови діяльності викликають *труднощі* в умінні усвідомлювати свої емоції та почуття, відчувати відповідальність за власний емоційний стан. Емоційна необізнаність та знижена емпатія характеризуються здатністю визначати емоції оточуючих, розпізнавати і підтримувати емоційний стан, проявляти і демонструвати власні почуття. Підприємці виявляють потенціал та необхідність у допомозі щодо розвитку емоційного інтелекту.

За травмувальних умов діяльності інтегральний показник емоційного інтелекту при низькому рівні характеризується обмеженим вмінням усвідомлювати свої емоції та почуття, відчувати відповідальність за власний емоційний стан. Значущий кореляційний взаємозв'язок між «управлінням власними емоціями» та «самотивацією» вказує на знижену здатність управляти емоціями та низьку самотивацію, самопочуття та самоефективності. У свою чергу акцентуації, що створюють підґрунтя конфлікту та знижують емоційний інтелект підприємців у стрес-асоційованих умовах, класифіковані як: а) акцентуації, які «створюють підґрунтя конфлікту» – можуть посилюватися під дією чинників стрес-асоційованих умов діяльності та впливати на зниження емоційного інтелекту; б) акцентуації, які «постійно знижують емоційний інтелект» – в умовах дії стрес-асоційованих чинників посилюють зниження емоційного інтелекту [82, 83, 234, 235]. Аналіз впливу виразності особистісної акцентуації на рівень емоційного інтелекту в травмувальних стрес-асоційованих умовах діяльності виявив факт зміни «тенденції до акцентуацій» до «акцентуації» [219].

Аналіз публікацій [73, 76, 78, 80, 219, 234, 235, 231, 232, 233] свідчить, що у стрес-асоційованих умовах діяльності стійкі реакції особистості при невизначеності формують поведінку ухилення, що проявляється зниженням здатності адекватного вирішення проблем (прийняття рішень) та з часом стає загально-конфліктною комунікативною проблемою у діяльності підприємців. До змістовної внутрішньої основи причино-наслідкового кола відноситься погіршення взаємин із персоналом організації та бізнес-партнерами, у вигляді проявів невдоволеності та зайвих претензій.

У подальшому загальнокомунікативні проблеми трансформуються у ситуаційно-обумовлені проблеми із реакцією фрустрації. Тобто, за рахунок адаптації до стресових умов діяльності з часом кількість проблем зменшується, проте їх виразність збільшується, досягаючи фрустраційної реакції та розвитку можливих явищ дезадаптації. На останньому етапі

руйнується (значно знижується) здатність адекватного вирішення конфліктних комунікативних проблем підприємцями [52, 196].

Важливу роль у виникненні синдрому емоційного вигорання у підприємців, які провадять бізнес-діяльність у стрес-асоційованих умовах відіграють такі ознаки діяльності:

- хронічно напружений характер діяльності, інтенсивне спілкування і великий обсяг справ, які підприємець виконує;
- психологічно «важкий контингент» – вкладання в роботу великих особистісних ресурсів;
- ризик адміністративних санкцій у зв'язку з помилками;
- неблагополучна психологічна атмосфера діяльності – напруженість і конфлікти у професійній сфері, недостатня підтримка з боку колег.

Можна зазначити, що в цілому у психологічній літературі недослідженими є питання щодо:

а) характеристики підприємницької діяльності в залежності від значущих симптомів у фазах емоційного вигорання;

б) емоційної гнучкості у стрес-асоційованих умовах (зв'язки між наслідками психосоціального стресу, емоційним потенціалом та стратегією копінг-поведінки) підприємців;

в) обґрунтування програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах.

В рамках наукового пошуку та аналізу літературних джерел щодо впливу стрес-асоційованих умов діяльності підприємців на емоційний інтелект, розвиток синдрому емоційного вигорання, а також враховуючи наявність акцентуацій особистості запропоновано авторське поняття «Емоційний потенціал підприємця» та «Емоційна гнучкість у стрес-асоційованих умовах» [234, 235].

Феномен «Емоційного потенціалу підприємця» включає тип реагування особистості на стрес-асоційовані умови, враховуючі рівень емоційного інтелекту, а саме:

1. Конструктивний (гармонічний) – без порушень емоційної сфери;
2. Змішаний (напружено-дисоціативний) – формування порушень емоційної сфери;
3. Деструктивний (емоційно-відчужений) – з клінічно окресленими порушеннями емоційної сфери.

Феномен «Емоційна гнучкість у стрес-асоційованих умовах» розглядається нами, як збереження/порушення підприємницької діяльності під дією психосоціального стресу, застосування стратегії копінг-поведінки вирішення/уникнення проблем на тлі властивого типу «емоційного потенціалу підприємця» [234, 235].

Сприйняття і розуміння підприємцями особливостей власної професійної ідентифікації має практичний психологічно відновлювальний вплив. Психологічна неготовність та/або виснаженість підприємців створює умови для недостатньої ЕГ-САУ, що у свою чергу призводить до зниження емоційного інтелекту, негативно впливає на підприємницьку діяльність та посилює «професійну стрес-асоційованість». Виникнення «недостатньої ЕГ-САУ» у підприємців залежить від багатьох чинників, а саме рівня освіти, виду діяльності, кваліфікації, статі, віку, стажу роботи, умов праці, сімейних відносин, особистісних якостей тощо.

Достатність/недостатність ЕГ-САУ тісно пов'язано із поняттями «професійне вигорання», «емоційне вигорання», «психічне вигорання», «вигорання» та ін., які розкривають аспекти «вигорання» як у професійній, так і в інших сферах життєдіяльності людини. Т. Лапінська зазначає, що розвиток «вигорання» не обмежується професійною сферою, його наслідки позначаються на особистісному житті людини, її взаємодії з іншими [52, 53, 54, 55].

За змістовним навантаженням достатність/недостатність ЕГ-САУ може складатися із чинників, які значно відрізняються по силі зв'язку та у подальшому стають «провокуючими» у зниженні емоційного інтелекту. Провокуючі чинники – безпосередньо викликають надмірне напруження механізмів адаптації (наприклад, катастрофи, тяжкі втрати), серед яких із біологічних виділяють інтоксикації, соматичні захворювання, травми; серед психологічних: безнадійність, безпорадність, реакції на кризові ситуації; із соціальних: проблеми втрат [234, 235, 237]. Інші чинники, не маючи самостійної «руйнівної сили» для розвитку емоційних порушень, по силі впливу та по суті є «підтримуючими», тобто, перешкоджають компенсації психічного відновлення (наприклад, психотравмувальні складні життєві обставини). У свою чергу до важливих чинників цієї групи відносяться біологічні: перебіг травми, соматичного захворювання; психологічні: стабільні неефективні механізми психологічного захисту, низьку самооцінку, залежні та тривожні особистісні риси; соціальні: відсутність соціальної підтримки [234, 235, 237].

Вище викладене утворило теоретичну основу виявлення взаємозв'язків особистісних рис та чинників стрес-асоційованих умов діяльності при зниженні емоційного інтелекту у підприємців, що представлено у табл. 1.1. На основі аналізу різних індивідуально-психологічних особливостей та чинників стрес-асоційованих умов діяльності нами виявлено взаємозв'язки між чинниками, які призводять до розвитку недостатньої ЕГ-САУ та зниженні емоційного інтелекту у підприємців.

З індивідуально-психологічних особливостей виокремлені наступні особистісні риси: 1) демонстративність; 2) ригідність; 3) педантичність; 4) збудливість; 5) гіпертимність; 6) дистимічність; 7) тривожна–боязкість; 8) афективна екзальтованість; 9) емотивність; 10) циклотимність; 11) агресивність; 12) депресивність; 13) дратівливість; 14) сором'язливість; 15) емоційна лабільність.

До «чинників стрес-асоційованих умов діяльності» віднесено впливові показники емоційного вигорання: 1) тривожний настрій; 2) страх; 3) напруження; 4) безсоння; 5) ажитація; 6) психічна тривога; 7) соматична тривога; 8) obsесивно-компульсивні прояви; 9) негативні взаємовідносини з персоналом організації та партнерами; 10) негативні взаємовідносини з клієнтами); 11) зміст та / або умови професійної діяльності; 12) переживання психотравмувальних обставин; 13) економія емоцій; 14) відчуття «загнаності в клітку», 15) емоційна дезорієнтація; 16) «інтелектуальна виснаженість»; 17) ставлення до власних захворювань.

Таблиця 1.1.

Взаємозв'язок особистісних рис та чинників стрес-асоційованих умов діяльності при зниженні емоційного інтелекту у підприємців

Особистісні риси																
Чинники стрес-асоційованих умов діяльності		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	1									*	*					
	2									*	*					
	3									*	*					
	4												*			
	5				*							*		*		
	6						*	*								
	7												*			
	8						*	*								
	9		*	*												
	10		*	*												
	11				*							*		*		
	12					*			*							
	13														*	*
	14		*	*												
	15														*	*
	16												*			
	17					*			*							

Джерело: розроблено автором.

З представлених у табл. 1.1. даних можна зазначити, що між двома групами чинників є міцний взаємозв'язок, проте його міцність є непостійною та залежить від багатьох факторів (виразності дії, ступеню впливу, індивідуальної чутливості і т ін.).

На нашу думку, така особистісна риса, як «депресивність» є підґрунтям для розвитку таких *чинників стрес-асоційованих умов діяльності*, як безсоння, соматична тривога, «інтелектуальна виснаженість».

Особистісні риси «дистимічності та тривожної боязкості» є підґрунтям для розвитку таких *чинників стрес-асоційованих умов діяльності*, як психічна та соматична тривога, obsесивно-компульсивні прояви.

Особистісні риси «ригідності та педантичності» є підґрунтям для розвитку таких *чинників стрес-асоційованих умов діяльності*, як відчуття «загнаності в клітку», негативних взаємовідносин з колегами, партнерами, клієнтами.

Особистісні риси як «емотивність та циклотимність» є підґрунтям для розвитку таких *чинників стрес-асоційованих умов діяльності*, як напруження, тривожний настрій, страх.

Особистісні риси «збудливості, дратівливості, агресивності» є підґрунтям для розвитку таких *чинників стрес-асоційованих умов діяльності*, як зміна змісту та / або умов професійної діяльності, ажитація.

Особистісні риси «емоційна лабільність та сором'язливість» є підґрунтям для розвитку таких *чинників стрес-асоційованих умов діяльності*, як емоційна дезорієнтація, економія емоцій.

Особистісні риси «гіпертимність, афективна екзальтованість, демонстративність» є підґрунтям для розвитку таких *чинників стрес-асоційованих умов діяльності*, як переживання психотравмувальних обставин та легковажне ставленням до власних захворювань.

На основі вивчення наукових джерел, ретельного аналізу особистісних рис та *чинників стрес-асоційованих умов діяльності*, їх комбінацій, динаміки зниження ЕПП, можна припустити, що ці дві групи чинників можуть ставати

частками одного феноменологічного процесу – формування недостатності ЕГ-САУ та зниження емоційного інтелекту. Дане узагальнення обумовило необхідність вивчення особистісних рис і *чинників стрес-асоційованих умов діяльності* з точки зору об'єднання їх складових у психологічному вимірі для розробки заходів із психопрофілактики та психокорекції зниження емоційного інтелекту підприємців.

За результатами аналізу наукових джерел щодо причин розвитку недостатності ЕГ-САУ та зниження емоційного інтелекту узагальнено наступне:

- особистісні риси та чинники стрес-асоційованих умов діяльності мають багато спільного та можуть об'єднуватися;
- формування та перебіг недостатності ЕГ-САУ у підприємців різняться в залежності від віку та стажу роботи, у свою чергу зв'язок між чинниками стрес-асоційованих умов є різними за силою й сталістю дій;
- на теперішній час остаточно невизначено механізмів, що полягають в основі дії чинників *стрес-асоційованих умов діяльності* при діяльності підприємців та визначенні наявного закономірного їх впливу на зниження емоційного інтелекту;
- підприємці по різному відчують негативний вплив *стрес-асоційованих умов* у професійній діяльності та можуть перебувати під впливом багатьох чинників.

Узагальнюючи результати аналізу особистісних рис та чинників *стрес-асоційованих умов діяльності*, які впливають на розвиток недостатності ЕГ-САУ та зниження емоційного інтелекту, можна зазначити наступне:

- особистісні риси, емоційне вигорання, знижений ЕПП, незадоволеність підприємницькою діяльністю є наскрізними у виникненні недостатності ЕГ-САУ;
- згадані чинники є такими, що індукують один одного та призводять до зниження емоційного інтелекту підприємців, а в сучасному науковому просторі бракує досліджень з проблеми поєднання та посилення даних

чинників. За результатами теоретичного аналізу на рис 1, представлено «Схему впливу стрес-асоційованих умов діяльності на емоційний інтелект» підприємців.

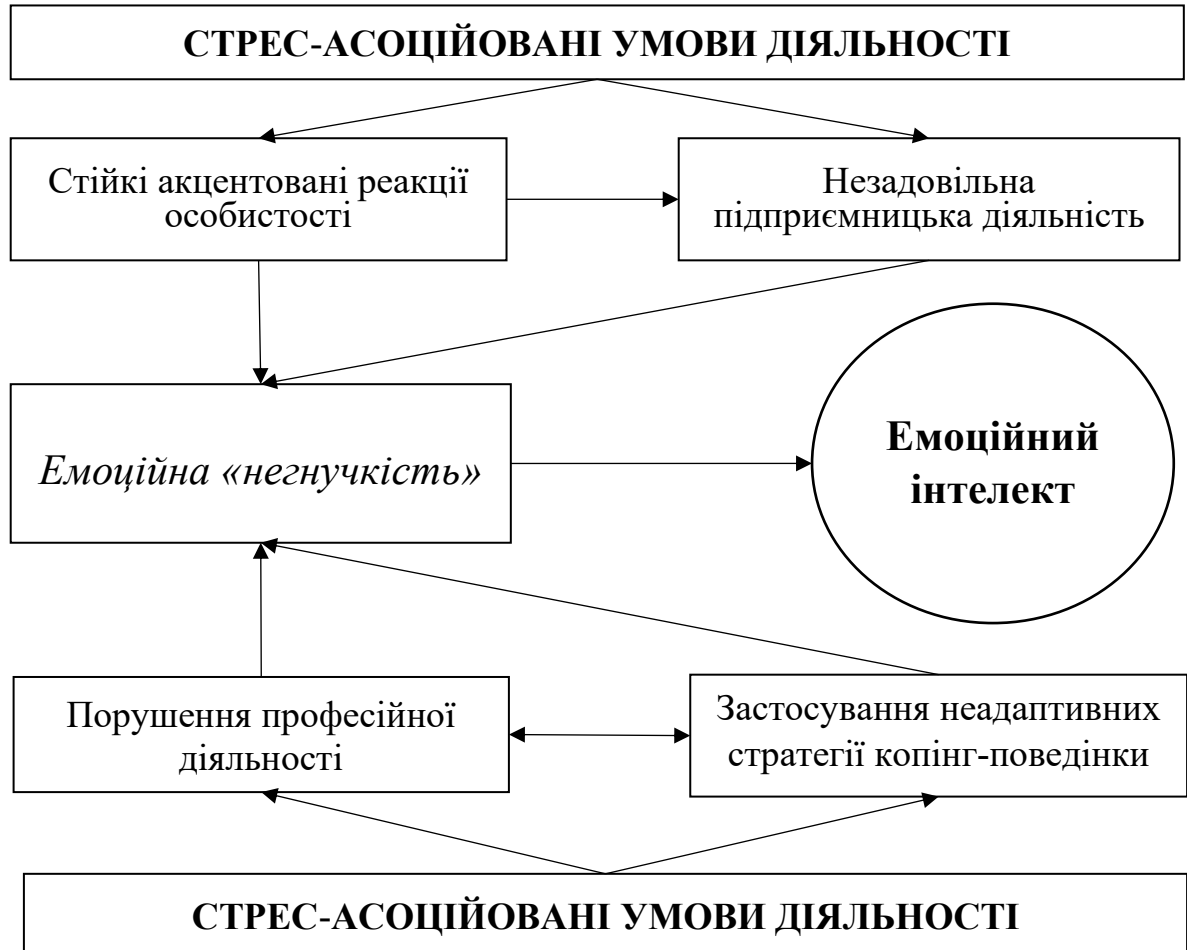


Рис 1.1. Схема впливу стрес-асоційованих умов діяльності на емоційний інтелект

Джерело: розроблено автором.

З представлених на рис. 1.1 даних можна зробити висновок про багатогранний взаємозв'язок чинників *стрес-асоційованих умов діяльності*, які призводять до розвитку недостатності ЕГ-САУ та зниження емоційного інтелекту. Як бачимо існують так звані дві пари взаємозв'язків, які одночасно є наслідком та проявом недостатності ЕГ-САУ та зниження емоційного інтелекту та тісно взаємодіють між собою: перша – «Застосування неадаптивних стратегій

копінг-поведінки» – «Порушення професійної діяльності»; друга – «Стійкі акцентовані реакції особистості» – «Незадовільна підприємницька діяльність». Обидві пари безпосередньо пов’язані та через «Емоційну «негнучкість» діють на «Емоційний інтелект». Спираючись на відокремлені взаємозв’язки впливу *стрес-асоційованих умов* на розвиток недостатності ЕГ-САУ та зниження емоційного інтелекту підприємців, можна унаочнити «Теоретичну модель зниження емоційного інтелекту у стрес-асоційованих умовах діяльності», яка представлена на рис. 1.2.

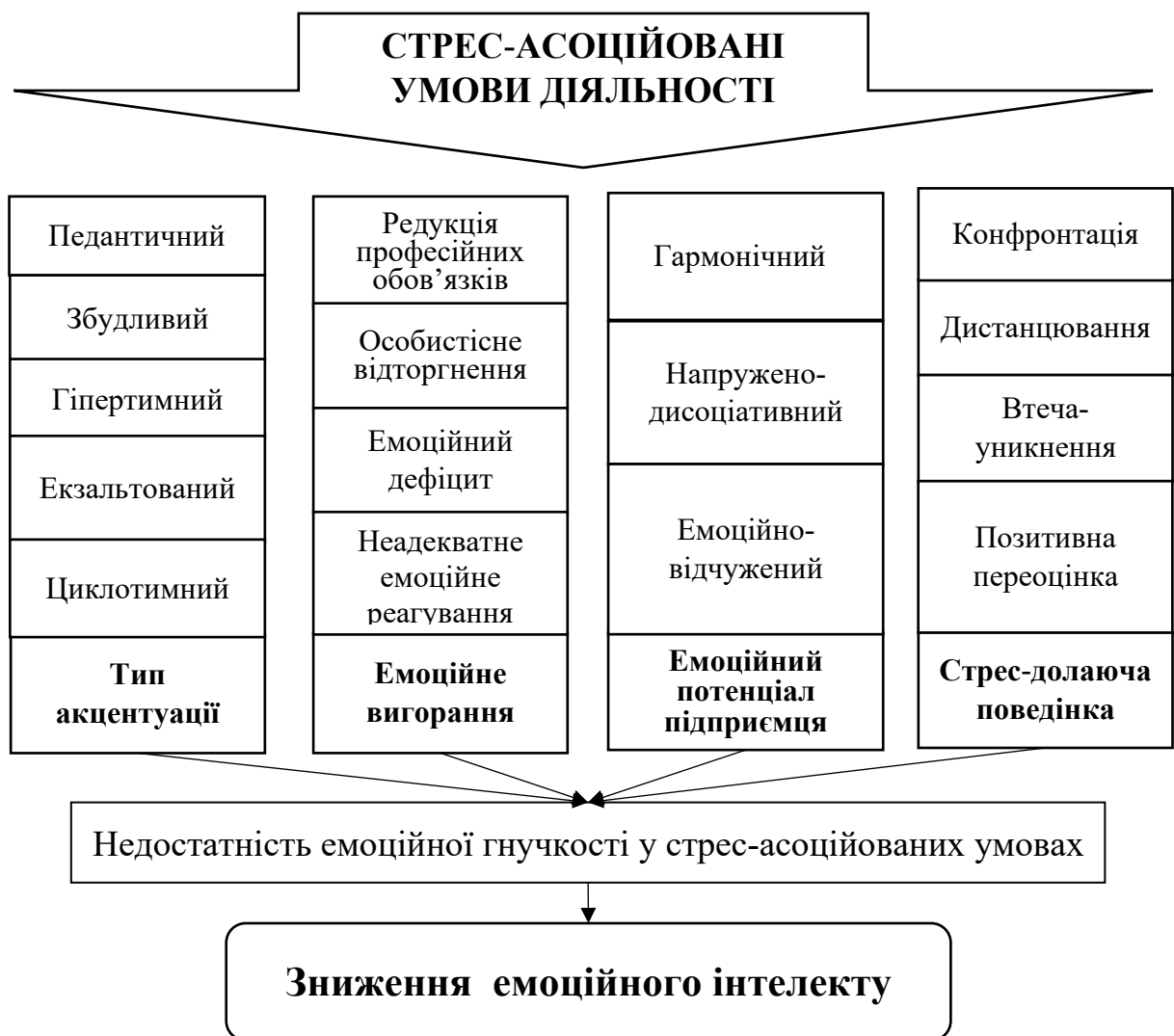


Рис. 1.2. Теоретична модель зниження емоційного інтелекту у стрес-асоційованих умовах діяльності

Джерело: розроблено автором.

У наведених на рис. 1.2. теоретичній моделі представлено сукупність багатьох «патогенних» чинників, які можуть призводити до психоемоційного виснаження або частково бути його наслідком, а саме: тип акцентуації, складові емоційного вигорання, тип ЕПП, стрес-долаюча поведінка. Спираючись на вказану теоретичну модель, було сформульовано основні гіпотези дослідження:

1) зниження емоційного інтелекту підприємців пов'язано з їх індивідуально-психологічними особливостями та стрес-асоційованими умовами в яких проводиться професійна підприємницька діяльність;

2) акцентовані реакції особистості, стрес-асоційовані умови, неадаптивні стратегії копінг-поведінки, незадовільна підприємницька діяльність, обумовлюють зниження емоційного інтелекту підприємців;

3) підвищення емоційної гнучкості, стійкості до стрес-асоційованих умов та розвиток емоційного інтелекту підприємців відбувається за допомогою спеціально розроблених психопрофілактичних та психокорекційних впливів.

Узагальнюючі викладені у підрозділі 1.3 данні, можна зробити припущення, що відновлення відповідних навичок з нівелювання та / або корекції вищевикладених *чинників стрес-асоційованих умов діяльності*, матиме позитивний вплив на розвиток емоційного інтелекту підприємців, а саме на зниження тривоги, підвищення рівня особистісної впевненості, зменшення конфліктності (у вигляді конструктивних форм реагування у кризових ситуаціях), підвищення взаємодії з персоналом організації, партнерами, клієнтами (у вигляді емоційного-чуттєвого спілкування), а також в цілому знайде своє відображення у налагоджуванні підприємницької діяльності. Достовірність цієї моделі та правильність висунутої гіпотези представлено у другому розділі.

Висновки до розділу 1

1. Відповідно до проведеного теоретичного дослідження, за аналізом літературних джерел з проблеми психологічних особливостей, психоемоційних станів та копінг поведінки як складових емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах *встановлено*, що, не зважаючи на численні дослідження, спрямовані на вивчення чинників, що впливають на діяльність підприємців, в організаційній психології недостатньо досліджень щодо впливу стресогених умов на емоційний інтелект підприємців.

2. *Окреслено*, що психологічні особливості підприємців у стрес-асоційованих умовах є важливою частиною психічного регулювання та відіграють вагомую роль у поведінці і спілкуванні. У свою чергу, науковий пошук механізмів стабілізації емоційної сфери в частині розвитку емоційного інтелекту повинен вестися з урахуванням типів психосоціального стресу, вивчення стресостійкості, копінг поведінки підприємців, які впроваджують підприємницьку діяльність у стрес-асоційованих умовах.

3. На основі *проаналізованих* наукових джерел та узагальнення отриманих даних до малодосліджених частин проблеми віднесено недостатню вивченість впливу особистісних особливостей та психоемоційних станів на зниження емоційного інтелекту в умовах стресогенності. Маловивченим залишаються ролі копінг поведінки у генезі зниження емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах.

4. Враховуючі відмінності зниження емоційного інтелекту різних у стрес-асоційованих умовах *обґрунтовано та зазначено*, що й механізми розвитку емоційного інтелекту є різними. Проте, на теперішній час не вивчено провідні розвиваючі емоційний інтелект чинники, унаслідок чого не розроблено й ефективних програм психотерапевтичної корекції, психоемоційного супроводу підприємців в умовах стресогенності. До невирішених питань віднесено недостатню вивченість ефективності існуючих програм допомоги та заходів психокорекції підприємців у стрес-асоційованих

умовах діяльності. За результатами дослідження побудовано теоретичну модель зниження емоційного інтелекту у стрес-асоційованих умовах діяльності.

Результати дослідження, які представлено у розділі 1, знайшли відображення в таких публікаціях автора:

Розділи монографій:

1. Бобко О.М. Психологічні особливості емоційного інтелекту підприємців на початку бізнесу / Особистість у сучасному соціопсихологічному вимірі : монографія / за заг. ред. Г. А. Пріба, Є. М. Калюжної ; колектив авторів. Херсон : Олді+, 2022. С. 204-216. URL : <http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.2.33829.78565>.

Тези на конференціях апробаційного характеру:

2. Бобко О.М. Питання емоційного інтелекту підприємців в стрес-асоційованих умовах діяльності. *Проблеми модернізації України*: зб. наук. пр. VI Всеукр. звітної наук.-практ. конф. «Проблеми і перспективи соціально-економічного розвитку в умовах модернізаційних процесів в Україні та світі», 8 груд. 2022 р. Київ : МАУП, 2023. С.400-403.

Відомості про апробацію результатів дисертації:

3. Бобко О.М. Емоційний стан особистості підприємця, якій працює в стрес-асоційованих умовах. *Психоаналіз і Віртуальне: етика, метапсихологія і клінічний досвід позакабінетної практики* : II Всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. уч., 12–13 червня 2021 р. Київ (доповідь, сертифікат).

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ВИВЧЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ, ПСИХОЕМОЦІЙНИХ СТАНІВ, КОПІНГ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМЦІВ У СТРЕС-АСОЦІЙОВАНИХ УМОВАХ, ЯК СКЛАДОВИХ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ

Виходячи із загальної мети та дизайну роботи завданням цього етапу наукового пошуку стало дослідження та оцінка взаємозв'язків психологічних особливостей, психоемоційних станів, копінг поведінки, стресостійкості підприємців у стрес-асоційованих умовах професійної діяльності, виявлення сформованості/розвиненості емоційного інтелекту. У роботі використано психодіагностичний, анамнестичний, соціально-демографічний та методи математичної статистики. Психодіагностичний метод реалізовано з використанням методичного інструментарію. Анамнестичний метод застосовувано при обстеженні підприємців для вивчення анамнезу їх життя, особливостей розвитку, різних аспектів виховання у сім'ї. Соціально-демографічний метод використано для вивчення наступних характеристик підприємців: вік, освіта, відносини у професійній діяльності, загальна стресостійкість.

2.1. Методологія та організація проведення дослідження

Дизайн (організація та програма) дослідження. Відповідно до загального дизайну дослідження другий етап дослідження був спрямований на проведення експерименту.

Мета цієї частини дослідження – на основі системного підходу вивчити психологічні особливості, психоемоційні стани, копінг поведінку підприємців у стрес-асоційованих умовах, як складових емоційного інтелекту.

В основу цього етапу дослідження було покладено таке припущення: у стрес-асоційованих умовах психоемоційний стан та копінг поведінка обумовлюють зниження емоційного інтелекту підприємців; розвиток емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах роботи відбувається за допомогою спеціально розроблених психологічних впливів.

Визначено такі основні завдання констатувального етапу дослідження:

1. Емпірично дослідити рівень сформованості емоційного інтелекту у підприємців.
2. Дослідити індивідуально-психологічні особливості, психоемоційну сферу та стресостійкість підприємців;
3. Встановити взаємозв'язок рівня емоційного інтелекту та діяльності підприємців у стрес-асоційованих умовах.

Формування груп дослідження. Дослідницько-експериментальна робота здійснювалася на базі ПП «Інформ-Консалтинг», Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості, Академії праці, соціальних відносин і туризму, Запорізького національного університету. Частина досліджень виконана за допомогою інструментів Google Forms у форматі комп'ютерного особистого інтерв'ювання (Computer Assisted Personal Interviewing, CAPI) та комп'ютерного веб-опитування (Computer Aided Web Interviewing, CAWI) [9]. З дотриманням етичних принципів [10, 11] обстежено 180 підприємців.

Дослідження ґрунтується на методологічному фундаменті наукової психології та передбачає дотримання принципу науковості з використанням дослідницьких методів та методів активного впливу на особистість.

Емпіричне дослідження складається з трьох етапів:

I етап (2020–2021 рр.). Включав розробку концепції експериментальної роботи, визначення мети та завдань дослідження, підбір надійних та валідних методів і методик, які є взаємодоповнювальними та відповідають меті, гіпотезі й завданням дослідження.

II етап (психодіагностичне дослідження). Протягом 2021–2023 рр. проаналізовано психологічні особливості, психоемоційні стани, стресостійкість, копінг поведінку, як складові емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах.

III етап. Обґрунтування та впровадження розроблених заходів (програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах діяльності).

Оцінку ефективності розроблених заходів здійснено шляхом порівняльного аналізу показників, отриманих при дослідженні двох груп: групи діагностики (ГД) – 50 підприємців, які прийняли участь у розробленій «Програмі розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах діяльності» та група контролю (ГК) – 40 підприємців, які відмовилися від розроблених заходів, але погодилися на повторне дослідження.

Періодом оцінювання обрано шість місяців від початку психокорекційної роботи в рамках «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах діяльності». Загальний дизайн виконання завдань дослідження протягом основних етапів формульовального та констатувального етапів дослідження представлено на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Дизайн етапів дослідження

I – етап. Проведено скринінг-діагностику психосоціального стресу.

З дотриманням принципів біоетики та деонтології протягом 2021–2023 рр. за умови інформаційної згоди проведено комплексне обстеження 180 підприємців. Проаналізовано: вікові параметрами респондентів, соціально-демографічні характеристики (освіта, умови проживання, кредитні зобов'язання), стан здоров'я на наявність шкідливих звичок, суб'єктивну оцінку взаємовідносин з персоналом організації та партнерами.

Окремо об'єктивно оцінено рівень психосоціального стресу та проведено порівняльний аналіз результатів дослідження між групою підприємців, у яких стрес-асоційованими умовами діяльності визначено професійну діяльність в умовах COVID–19 – досліджувана група 1 (ДГ1) (N=90), період дослідження 2021 рр. та групою підприємців, у яких стрес-асоційованими умовами діяльності визначено професійну діяльність в умовах війни – досліджувана група (ДГ2) (N=90), період дослідження 2022–2023 рр.

Даний етап виконувався за допомогою «Шкали психосоціального стресу Л. Рідера» [1], яка призначена для експрес-діагностики проявів стресового стану, а саме: порушення роботи важливих життєвих систем, поява психосоматичних патологій, різке зниження імунітету як характеристик рівнів психосоціального стресу. Залежно від отриманого балу психосоціального стресу кожного випробуваного можна зарахувати до групи із високим, середнім чи низьким рівнем психосоціального стресу. Шкала може застосовуватися індивідуально в консультативній практиці і масово для з'ясування рівнів психосоціального стресу тієї чи іншої соціальної групи. Шкала оцінки: загальне занепокоєння і невдоволення життям, своїм соціальним статусом та посадою; внутрішня метушня, ухвалення імпульсивних, поспішних, необдуманих рішень; дратівливість, агресивність, нетерпимість до оточуючих, напади необґрунтованого гніву; погіршення концентрації уваги та пам'яті; низька працездатність, неконтрольовані емоції, депресія; втрата бажання щось робити і чогось прагнути; зміна поведінки, спотворене сприйняття реальності, знервованість, страх; уникнення реального сприйняття за допомогою

антидепресантів, алкоголю, наркотичних препаратів; спроби впоратися за допомогою звернень до психологів, застосування окультних практик, НЛП, гіпнозу тощо; необ'єктивна оцінка себе та оточуючих; підвищення, а потім різке зниження сексуальної спроможності; проблеми у сімейному житті.

II етап – (психодіагностичне дослідження). Інтерпретація значущих характеристик методик представлено у Додатку В.

А. Ідентифікація індивідуально-психологічних та психоемоційних показників, копінг-стратегій, емоційного інтелекту підприємців. Даний етап виконувався з використанням наступного методичного апарату:

1. Емоційний інтелект вивчався за допомогою методики «Діагностика емоційного інтелекту» Н. Холла» [2], що складається з 30 тверджень і містить 5 шкал: 1) емоційна обізнаність; 2) управління своїми емоціями (емоційна відхідливість, емоційна неригідність); 3) самомотивація (довільне керування своїми емоціями); 4) емпатія; 5) розпізнавання емоцій інших людей (вміння впливати на емоційний стан інших). Оцінювання даних шкал дало змогу дослідити емоційну обізнаність підприємців, уміння управляти своїми емоціями й керувати ними, а також самомотивацію та рівень емпатії.

2. Індивідуально-психологічні характеристики оцінювалися методикою дослідження акцентуацій характеру К. Леонгарда – Г. Шмішека [3]. Оцінка рис характеру встановлювалася за допомогою 10 шкал у відповідності до акцентованих рис характеру і типу особистості: демонстративний, застрягаючий, педантичний, збудливий, гіпертимний, дистимний, тривожний, екзальтований, емотивний та циклотимний типи.

3. Методика «Діагностика емоційного вигорання В. Бойко» [4]. У дослідженні визначено фази емоційного вигорання (напруги, резистенції, виснаження), а також наявність провідних симптомів кожної фази, які впливають на рівень та прояви професійного вигорання у підприємців. Визначення домінуючих симптомів, які за методикою оцінюються в 20 і більше балів, вказують на особливості механізму психологічного захисту особистості на вплив психотравмуючих чинників.

4. Методика визначення стресостійкості Т. Холмса і Р. Раге [5]. У шкалі відображені складні життєві обставини, що відповідають певній кількості балів залежно від ступеня її стресогенності. Підсумок визначає одночасно і ступінь опірності стресу. Велика кількість балів – це сигнал тривоги, який попереджає про небезпеку. Підрахована сума у цифрах виражає ступінь стресового навантаження (наприклад, сума балів – понад 300 означає небезпеку психосоматичного захворювання). Підрахунок суми балів дає можливість відтворити картину стресу з розумінням, що не окремі незначні події у житті стали причиною стресової ситуації, а їх комплексний вплив.

5. Методика вивчення стилів стрес-долаючої поведінки «Способи копіngu» (Р. Лазаруса) [6] призначена для визначення копінг-механізмів, способів подолання труднощів психічної діяльності, копінг-стратегій. Здолання труднощів є когнітивними і поведінковими зусиллями особистості з метою управління зовнішніми та внутрішніми вимогами (оцінюються такими, що піддають його випробуванню або перевищують його ресурси). Подолання негативних життєвих обставин полягає у зменшенні їх негативних наслідків для уникнення цих труднощів, або витерпіти їх. Долаючу поведінку характеризують, як цілеспрямовану соціальну поведінку, що дозволяє впоратися зі складною ситуацією (стресом) способами, адекватними особистісним особливостям та ситуації, – через усвідомлені стратегії дій. Ця свідома поведінка спрямована на активну зміну, перетворення ситуації, що піддається контролю, або пристосування до неї, якщо ситуація не піддається контролю. При такому розумінні це важливе для соціальної адаптації здорових людей. Стили та стратегії розглядаються як окремі елементи свідомої соціальної поведінки, за допомогою яких людина справляється з життєвими труднощами. Досліджуваному пропонуються 50 тверджень щодо поведінки у складних життєвих обставинах, де він оцінює, як часто дані варіанти поведінки він застосовує.

6. Методика для психологічної діагностики копінг-механізмів Е. Хейма [5] дозволила дослідити 26 ситуаційно-специфічних варіантів копіngu,

розподілених відповідно до трьох основних сфер психічної діяльності на когнітивний, емоційний та поведінковий копінг-механізми. Кожне твердження пов'язане із певною копінг-стратегією. При аналізі відповідей використовується переважно якісно-змістовний аналіз відповідей. Якщо досліджуваний обирає конкретне твердження як найбільш звичне для себе, передбачається, що копінг-стратегія буде для нього типовою. Стратегії подолання стресів можуть бути: продуктивними, що дозволяють вирішити проблему, відносно продуктивними і непродуктивними. Стратегії кваліфікуються як: «П» – продуктивна копінг-стратегія (допомагає швидко і успішно впоратися зі стресом); «О» – відносно продуктивна копінг-стратегія (допомагає в деяких ситуаціях, наприклад, не дуже значущих або при невеликому стресі); «Н» – непродуктивна стратегія (не усуває стресовий стан, навпаки, сприяє його посиленню).

Г. При порівняльному аналізі у обох групах вивчено та оцінено взаємозв'язок індивідуально-психологічних особливостей, психоемоційних станів, стресостійкості, копінг-стратегії, як складових емоційного інтелекту підприємців.

ІІІ етап. Обґрунтування та впровадження заходів. Розробка та впровадження у практику індивідуального консультування «Програма розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах діяльності». Обґрунтовано комплекс психокорекційних заходів з урахуванням ЕГ та ЕПП-САУ. Особливого значення набуло визначення структури, форм, методів, обсягу і змісту психокорекції, з обґрунтуванням доцільності дотримання визначеної послідовності впливів, кінцевою метою якої є прийняття реальної життєвої перспективи із гармонізації бізнес-середовища як джерела власного та підприємницького адаптивного ресурсу.

Статистична обробка отриманих даних проводилась за допомогою системи керування базами даних MS Access v.8 for Windows, програми MS Excel та програми SPSS 17 for Windows. Результати в цифровій формі вносилися в спеціально створену базу даних. Формування зведених таблиць

проводилося за допомогою програми MS Excel v.8.0.3. Аналіз, обробка і підрахунок відсоткових характеристик і коефіцієнтів кореляції здійснювалися за допомогою програми SPSS 17 for Windows [7]. Загальнонаукові вимоги до емпіричних методів та фрагменти статистичного аналізу представлені у Додатках Б та В. Оцінка вірогідності результатів включала визначення помилки репрезентативності (середньої похибки відносних величин) – mp , за формулою:

$$mp = \sqrt{\frac{p \cdot q}{n}}, \quad (2.1)$$

де: mp – похибка репрезентативності; P – значення відносної величини $y\%$; $q = 100 - P$; n – число спостережень.

За допомогою методів варіаційної статистики обчислювалися часткові та інтегральні показники, що характеризують різні аспекти дослідження, розраховувалися середнє арифметичне варіаційного ряду $\bar{x}$ та його SD (standard deviation) – стандартна похибка.

Кореляційний аналіз здійснено за допомогою критерію Стюдента (Student's t -test), після визначення якого за допомогою таблиці Стюдента розраховувалася достовірність статистичних відмінностей (p) для кількості мір свободи $n_1 + n_2 - 2$. Відмінності розцінювалися як достовірні при значенні $p < 0,05$ (вірогідність відмінностей більше 95%).

Для обробки результатів використовувалися параметричні й непараметричні методи порівняння вибірок. При параметричному дисперсійному аналізі дискретні змінні проаналізовано за допомогою точкового критерію Фішера (Fisher's exact test). Також вірогідність результатів дослідження встановлювалася за допомогою знаково-рангового подвійного тесту T (критерій Вилкоксона), використовуваного програмою SPSS 10.0.5. для непараметричних даних. Для аналізу розподілу змінних у групах на відповідність нормальному розподілу використано критерій Колмогорова-

Смірнова [8]. Отже, весь комплекс використаних у роботі методів був адекватний меті та завданням дослідження.

Характеристика обстеженого контингенту.

Критеріями включення у дослідження були:

- 1) наявність офіційного статус підприємця;
- 2) підтверджена діяльність у стрес-асоційованих умовах;
- 3) запит підприємця, добровільна згода та бажання участі у дослідженні.

Критеріями виключення із дослідження були:

- 1) відсутність офіційного статусу підприємця;
- 2) відсутність офіційного статусу підприємця на час проведення дослідження навіть за умови його наявності в інші періоди;
- 3) наявність психічних та поведінкових розладів, або розладів внаслідок вживання психоактивних речовин.

Розподіл обстеженої вибірки за віковими параметрами представлено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Розподіл підприємців за віком

Віковий діапазон у роках	Стать	Усього підприємців, n=180					
		ДГ1, n=90			ДГ2, n=90		
		N	%	±m	N	%	±m
18 – 25	Ч	10	22,2	4,2	10	22,2	4,2
	Ж	11	24,4	4,3	12	26,7	4,4
26 – 30	Ч	13	28,9	4,5	13	28,9	4,5
	Ж	12	26,7	4,4	11	24,4	4,3
31 – 40	Ч	12	26,7	4,4	12	26,7	4,4
	Ж	11	24,4	4,3	12	26,7	4,4
41 – 50	Ч	10	22,2	4,2	10	22,2	4,2
	Ж	11	24,4	4,3	10	22,2	4,2
Всього	Ч	45	100,0		45	100,0	
	Ж	45	100,0		45	100,0	

З даних табл. 2.1, можна зазначити, що в цілому обстежені підприємці у вибірці представлені рівномірно у всіх вікових діапазонах. Також підприємці статистично рівномірно розподілилися за віком при порівнянні чоловіків та жінок у всіх вікових діапазонах у обох досліджуваних групах (± 5 років). Розподіл досліджених підприємців за освітою представлено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Розподіл підприємців за освітою

Показник	Стать	Усього підприємців, n=180					
		ДГ1, n=90			ДГ2, n=90		
		N	%	$\pm m$	N	%	$\pm m$
Середня	Ч	16	35,6	4,8	18	40,0	4,9
	Ж	17	37,8	4,8	17	37,8	4,8
Середньо-спеціальна	Ч	15	33,3	4,7	12	26,7	4,4
	Ж	14	31,1	4,6	13	28,9	4,5
Вища / вища незакінчена	Ч	14	31,1	4,6	15	33,3	4,7
	Ж	14	31,1	4,6	15	33,3	4,7
Всього	Ч	45	100,0		45	100,0	
	Ж	45	100,0		45	100,0	

З даних табл. 2.2 можна зазначити, що в цілому обстежені у вибірці підприємці за окремими соціально-демографічними показниками представлені рівномірно. Так, серед ДГ1 середню освіту мали 35,6 % чоловіків та 37,8 % жінок. Серед ДГ2 відповідно чоловіків – 40,0 %, жінок – 37,8 %. Середньо-спеціальну освіту серед ДГ1 мали 33,3 % чоловіків та 31,1 % жінок. Серед ДГ2 відповідно чоловіків – 26,7 %, жінок – 28,9 %. Вищу та незакінчену вищу освіту з-поміж ДГ1 мали 31,1 % чоловіків та 31,1 % жінок. Серед ДГ2 відповідно чоловіків – 33,3 %, жінок – 33,3 % ($p \leq 0,05$). Розподіл досліджених підприємців за умовами проживання та кредитними зобов'язаннями представлено у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Розподіл підприємців за умовами проживання та кредитними зобов'язаннями

Показник	Стать	ДГ1, n=90 (100,0%)			ДГ2, n=90 (100,0 %)		
		N	%	±m	N	%	±m
Умови проживання							
Задовільні	Ч	35	38,9	4,9	25	27,8	4,5
	Ж	38	42,2	4,9	35	38,9	4,9
Незадовільні	Ч	10	11,1	3,1	20	22,2	4,2
	Ж	7	7,8	2,7	10	11,1	3,1
Кредитні зобов'язання							
Так	Ч	32	35,6	4,8	39	43,3	5,0
	Ж	30	33,3	4,7	35	38,9	4,9
Ні	Ч	13	14,4	3,5	6	6,7	2,5
	Ж	15	16,7	3,7	10	11,1	3,1
χ^2 – 26,6; достовірність розбіжностей між групових показників дорівнює $p < 0,05$							

З даних табл. 2.3 можна визначити, що в цілому обстежені у вибірці підприємці за окремими економічними показниками представлені не рівномірно. Так, задовільні *умови проживання* (власне житло) мали серед ДГ1 – 38,9 % чоловіків та 42,2 % жінок, незадовільні – 11,1 % чоловіків та 7,8 % жінок. Серед ДГ2 відповідно задовільні *умови проживання* мали 27,8 % чоловіків та 38,9 % жінок, незадовільні – 22,2 % чоловіків та 11,1 % жінок ($p \leq 0,05$).

За показником «*наявність кредитних зобов'язань*» серед чоловіків ДГ1 35,5 % мали кредитні зобов'язання, 14,4 % не мали. Серед жінок ДГ1 33,3 % мали кредитні зобов'язання, 16,7 % не мали. Серед ДГ2 відповідно серед чоловіків 43,3 % мали кредитні зобов'язання, 6,7 % не мали. Серед жінок ДГ2 38,9 % мали кредитні зобов'язання, 11,1 % не мали. Узагальнюючі можна зазначити, що в цілому в обох групах чоловіки та жінки мали рівномірні кредитні зобов'язання ($p \leq 0,05$). Розподіл підприємців за станом здоров'я та наявністю шкідливих звичок представлено у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Розподіл підприємців за станом здоров'я та наявністю шкідливих звичок

Показник	Стать	ДГ1, n=90 (100,0%)			ДГ2, n=90 (100,0 %)		
		N	%	±m	N	%	±m
Стан здоров'я							
Задовільний	Ч	36	40,0	4,9	30	33,3	4,7
	Ж	34	37,8	4,8	28	31,1	4,6
Незадовільний	Ч	9	10,0	3,0	15	16,7	3,7
	Ж	11	12,2	3,3	17	18,9	3,9
Шкідливі звички							
Так	Ч	25	27,8	4,5	32	35,6	4,8
	Ж	15	16,7	3,7	21	23,3	4,2
Ні	Ч	20	22,2	4,2	13	14,4	3,5
	Ж	30	33,3	4,7	24	26,7	4,4
χ^2 – 25,8; достовірність розбіжностей між групових показників дорівнює $p<0,05$							

З даних табл. 2.4 можна зазначити, що в цілому обстежені у вибірці ДГ1 та ДГ2 за показниками здоров'я та наявності шкідливих звичок представлені рівномірно. Так, «стан здоров'я» як задовільний визначали у себе ДГ1 – 40,0 % чоловіків та 37,8 % жінок, як незадовільний відповідно – 10,0 % та 12,2 %. Серед ДГ2 відповідно як задовільний визначали 33,3 % чоловіків та 31,1 % жінок. Як незадовільний відповідно – 16,7 % чоловіків та 18,9 % жінок ($p \leq 0,05$). Наявність «шкідливих звичок» у ДГ1 визнали 27,8 % чоловіків та 16,7 % жінок, заперечили відповідно – 22,2 % чоловіків та 33,3 % жінок. Серед ДГ2 відповідно визнавали наявність шкідливих звичок 35,6 % чоловіків та 23,3 % жінок, заперечували 14,4 % чоловіків та 26,7 % жінок ($p \leq 0,05$).

Розподіл підприємців за суб'єктивною оцінкою відносин з персоналом організації та партнерами представлено у табл. 2.5. З даних табл. 2.5 видно, що цілком «відсутні» та «погані» відносини у взаємодії підприємців та персоналом організації не виявлені. Відносини підприємців у колективі в обох групах розподілилися рівномірно у категоріях «нормальні», «добрі», «гармонійні».

Таблиця 2.5

**Розподіл підприємців за суб'єктивною оцінкою відносин
з персоналом організації та партнерами**

Оцінка відносин	Стать	Відносин з персоналом організації, n=180					
		ДГ1, n=90 (100,0%)			ДГ2, n=90 (100,0 %)		
		N	%	±m	N	%	±m
Відсутні	Ч	—	—	—	—	—	—
	Ж	—	—	—	—	—	—
Погані	Ч	—	—	—	—	—	—
	Ж	—	—	—	—	—	—
Конфліктні	Ч	5	11,1	3,1	2	4,4	2,1
	Ж	7	15,6	3,6	3	6,7	2,5
Прохолодні	Ч	4	8,9	2,8	2	4,4	2,1
	Ж	3	6,7	2,5	2	4,4	2,1
Нормальні	Ч	11	24,4	4,3	14	31,1	4,6
	Ж	12	26,7	4,4	15	33,3	4,7
Добрі	Ч	14	31,1	4,6	15	33,3	4,7
	Ж	13	28,9	4,5	14	31,1	4,6
Гармонійні	Ч	11	24,4	4,3	12	26,7	4,4
	Ж	10	22,2	4,2	11	24,4	4,3
Відносин з партнерами, n=180							
Відсутні	Ч	—	—	—	—	—	—
	Ж	—	—	—	—	—	—
Погані	Ч	2	4,4	2,1	3	6,7	2,5
	Ж	1	2,2	1,5	4	8,9	2,8
Конфліктні	Ч	8	17,8	3,8	8	17,8	3,8
	Ж	7	15,6	3,6	9	20,0	4,0
Прохолодні	Ч	5	11,1	3,1	12	26,7	4,4
	Ж	4	8,9	2,8	13	28,9	4,5
Нормальні	Ч	13	28,9	4,5	10	22,2	4,2
	Ж	12	26,7	4,4	9	20,0	4,0
Добрі	Ч	12	26,7	4,4	7	15,6	3,6
	Ж	14	31,1	4,6	7	15,6	3,6
Гармонійні	Ч	5	11,1	3,1	5	11,1	3,1
	Ж	7	15,6	3,6	3	6,7	2,5
χ^2 – 25,7; достовірність розбіжностей між групових показників дорівнює $p < 0,05$							

Відносини з партнерами виявилися більш складні. Так, в обох групах ідентифіковано відносини як «погані», у ДГ1 в цілому – 6,6 %, у ДГ2 – 15,6 % ($p < 0,05$). «Гармонійних» відносин з партнерами також виявлено значно менше (ДГ1 – 26,7 %, ДГ2 – 17,8 %) у порівнянні з відносинами з персоналом організації (ДГ1 – 46,7 %, ДГ2 – 51,1 %). Даний розподіл свідчить про відносну збереженість емоційних відносин між персоналу організацій ДГ1 та ДГ2 у

порівнянні з партнерськими відносинами, де у групі ДГ2 переважає їх порушення/руйнування. Такий розподіл вказує на різні психологічні суб'єктивні механізми порушень емоційного функціонування персоналу та емоційних взаємовідносин з партнерами, що обумовило об'єктивне дослідження за допомогою стандартизованого тесту.

Згідно дизайну у рамках внутрішньогрупового та міжгрупового аналізу проведено скринінг–дослідження наявності та глибини психосоціального стресу у підприємців (Шкала психосоціального стресу Л. Рідера). Цей етап спрямовано на виявлення чинників, які провокують – «провокуючі чинники» виникнення психосоціальних проблем у підприємців, які працюють в умовах підвищеної стресогенності – у стрес-асоційованих умовах. Ці чинники також розглядалися як «стимулюючі чинники», тобто ті, що стають стимулом для подолання емоційних, когнітивних, поведінкових наслідків впливу стрес-асоційованих умов. Враховуючи що у дослідженні у підприємців було два типи стрес-асоційованих умов: перший – професійна діяльність в умовах COVID-19 та другий – професійна діяльність в умовах війни, увесь комплекс психосоціального оцінювання базувався на пошуку руйнуючих та захисних варіантів взаємозв'язків у кожному із цих типів. Відомо, що комбінації емоційних, когнітивних, поведінкових взаємозв'язків, як наслідків впливу стрес-асоційованих умов є складними та із часом змінюються.

За результатами власних досліджень підприємці були кваліфіковані нами за варіантами емоційних, когнітивних, поведінкових наслідків впливу стрес-асоційованих умов:

А. Підприємці із збереженням діяльності – мають порушені, але не зруйновані емоційні, когнітивні та поведінкові реакції.

Б. Підприємці із порушенням діяльності – мають деформовані емоційні, когнітивні та поведінкові реакції.

Результати розподілу оцінювання підприємців за рівнем психосоціального стресу (шкала Л. Рідера) відображено на рис. 2.2.

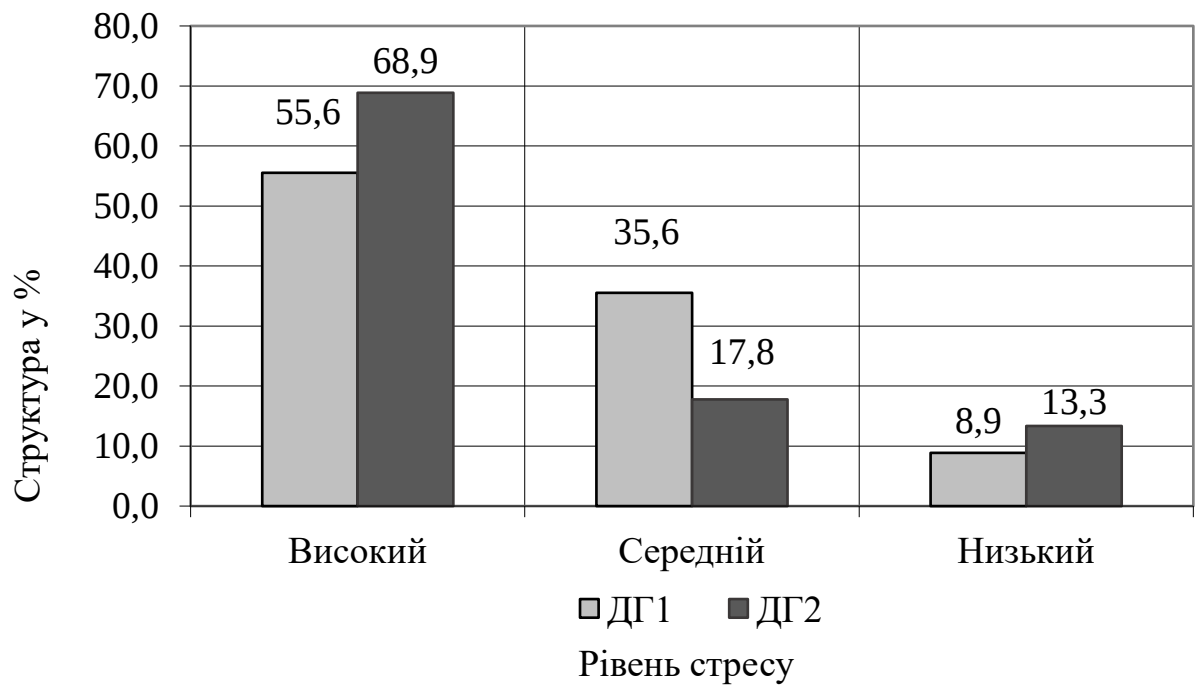


Рис. 2.2. Розподіл оцінювання підприємців за рівнем психосоціального стресу (шкала Л. Рідера)

З даних рис. 2.2 бачимо, що в цілому серед підприємців обох груп виявлено подібні показники психосоціального стресу як за його рівнем, так й у відсотковому вираженні. Так, серед підприємців ДГ1 рівень психосоціального стресу як високий виявлено у 55,6 % (чоловіки сер. бал – 2,7; жінки сер. бал – 2,8), ДГ2 у 68,9 % (чоловіки сер. бал – 2,6; жінки сер. бал – 2,7) ($p < 0,05$). Такий рівень стресу характеризувався як комплекс фізіологічних та емоційних адаптаційних реакцій, що виникають в результаті надлишкового впливу на організм і свідомість людини психосоціальних факторів. Як середній рівень стресу виявлено відповідно у ДГ1 – 35,6 % (чоловіки сер. бал – 1,8; жінки сер. бал – 1,7), ДГ2 – 17,8 % (чоловіки сер. бал – 1,6; жінки сер. бал – 1,7) ($p < 0,05$). Як низький відповідно у ДГ1 – 8,9 % (чоловіки сер. бал – 0,6; жінки сер. бал – 0,7), у ДГ2 – 13,3 % (чоловіки сер. бал – 0,7; жінки сер. бал – 0,9) ($p < 0,05$). Розподіл рівня психосоціального стресу у підприємців не є несподіваним та підкреслює загальність виникаючих емоційно значущих проблем ($p < 0,05$).

Психологічними проявами високого рівня стресу у підприємців виявлені наступні емоційні, когнітивні, поведінкові наслідки стрес-асоційованих умов (в цілому властиві для осіб, що знаходяться у стресовій ситуації): психосоматичні скарги, загальне занепокоєння і невдоволення життям у зв'язку із зміною соціального (частіше матеріального) статусу, пов'язаного зі зменшенням «обсягу бізнесу», внутрішня метушня, ухвалення імпульсивних, поспішних, необдуманих рішень. З персоналом організацій та бізнес-партнерами підприємці відмічали власну дратівливість, агресивність, нетерпимість до думки оточуючих, напади необґрунтованого гніву. Суб'єктивно підприємці з високим рівнем стресу фіксували у себе погіршення концентрації уваги та пам'яті, зниження працездатності, неконтрольовані емоції, втрату бажання працювати та досягати.

Результати, отримані на етапах констатувального дослідження, які відображають співвідношення соціально-демографічних, економічних та показників стосунків серед персоналу організації підприємців та у відносинах з партнерами у підрозділах 2.2, 2.3, 2.4 комплексно аналізувалися у їхньому взаємозв'язку з психологічними особливостями, психоемоційним станом, психологічними особливостями копінг-стратегій підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах.

Узагальнюючі можна зазначити, що етап визначення методології та організації проведення констатувального етапу дослідження дозволив відібрати методики ідентифікації психологічних, психоемоційних, копінг-стратегій поведінки у ДГ1 та ДГ2 та методи статистичної обробки інформації. Визначено критерії включення та виключення підприємців у дослідження та проведено розподіл досліджених підприємців на групи. За загальною характеристикою підприємці ДГ1 та ДГ2 були в цілому однорідні за соціально-демографічними та економічними показниками, що надало змогу їх вивчати та порівнювати методами математичної статистики.

2.2. Психологічні особливості підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах

Метою цього етапу дослідження психологічних особливостей підприємців було виявлення особливостей емоційного інтелекту, провідних особистісних рис та їх взаємодії у стрес-асоційованих умовах діяльності підприємців. Також у результаті комплексного аналізу визначалася можливість сприйняття підприємцями психокорекційних заходів та формування первинних терапевтичних груп в залежності від інтегративного показнику для включення підприємців у «Програму розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах діяльності». За результатами дослідження показників та міжгрупового аналізу встановлені розбіжності за психологічними особистісними рисами як за частотою їх зустрічальності, так і за ступенем вираженості. Статистичні розбіжності [184, 185, 196] наочно представлені у: результатах дослідження рівня емоційного інтелекту у підприємців за «Діагностикою емоційного інтелекту» (табл. 2.6), розподілі досліджених підприємців за інтегральним показником емоційного інтелекту (методика Н. Холла) (рис. 2.3), профілі особистісних акцентуацій (рис) у підприємців за структурою (методика Г. Шмішека) (рис.2.4.), профіль особистісних акцентуацій (рис) (за сер. балом) у підприємців (табл. 2.7).

Емоційний інтелект розглядався нами як здібності розуміти відносини, репрезентуватися в емоціях, керувати емоційною сферою і, як компонент, визначався нами важливою умовою професійної діяльності підприємців. У дослідженні ми спиралися на роботу «Emotional Inteligence» Д. Големана, який зазначає, що «успіх у житті залежить не стільки від логічного інтелекту, скільки від здатності управляти власними емоціями» [33]. Емоційний інтелект забезпечує контроль над власними емоціями, використання інтуїції, комунікабельність, стійкість та спокій у стресових ситуаціях. Спираючись на дослідження Д. Маєра [22, 24, 27, 28, 29] визначено емоційний інтелект за основними чотирма складовими здібностями: сприймати та відчувати емоції;

направляти свої емоції на допомогу розуму; розуміти, як виражається та чи інша емоція; вміти передавати емоції. Таким чином, можна зазначити, що емоційний інтелект – це здатність підприємця розпізнавати та розуміти свої та чужі емоції і почуття, використовувати та контролювати їх в своїх судженнях та діях. Відомо, що емоційний інтелект створює три сфери: максимально точно розпізнавання своїх та чужих емоцій, керування своїми емоціями, стратегічне використання емоцій у формуванні мотивації та вирішенні завдань. Можна стверджувати, що емоційний інтелект – це здібність розуміти та трактувати відносини особистості, що репрезентовані в емоціях, а також здібність керувати емоційною сферою при прийнятті рішень.

Методика оцінки емоційного інтелекту (опитувальник EQ) Н. Холла. Відповіді оцінюються за двополярною 6-бальною шкалою без нейтральної нульової позначки: від «повністю не згоден» (-3 бали) до «повністю згоден» (3 бали). Опитувальник містить 5 шкал, в яких діапазон зміни показників ($-18 \div 18$) розподіляє прояви емоційної компетентності на три рівня: низький ($-18 \div -6$), середній ($-6 \div 6$) та високий ($6 \div 18$). Компоненти емоційної компетентності: емоційна обізнаність (E1) – ідентифікація власних емоційних станів, розуміння взаємозв'язків між емоціями, мисленням та дією; керування своїми емоціями (E2) – емоційна відхідливість, емоційна лабільність; самотивація (E3) – довільне управління своїми емоціями; емпатія (E4); розпізнавання емоцій інших людей та уміння впливати на емоційний стан інших людей (E5). Рівень інтегрального показника емоційної компетентності (E6) має такий діапазон змін: низький рівень ($-90 \div -30$ балів), середній рівень ($-30 \div 30$ балів) та високий рівень ($30 \div 90$ балів). Враховуючи вищевикладене можна визначити, що методика діагностики емоційного інтелекту Н. Холла надала змогу дослідити емоційну сферу, уміння управляти й керувати емоціями, самотивацію та рівень емпатії підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах діяльності. Результати дослідження рівня емоційного інтелекту у підприємців за методикою «Діагностики емоційного інтелекту» Н. Холла» представлено у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

**Результати дослідження рівня емоційного інтелекту у підприємців
за методикою «Діагностики емоційного інтелекту» Н. Холла»**

Шкали	Рівень у ДГ1, n=90 (100,0%)					
	Високий		Середній		Низький	
	N	%	N	%	N	%
Емоційна обізнаність	17	18,9	39	43,3	34	37,8
Управління емоціями	14	15,6	42	46,7	34	37,8
Самомотивація	18	20,0	40	44,4	32	35,6
Емпатія	16	17,8	41	45,6	33	36,7
Розпізнання емоцій інших	13	14,4	35	38,9	42	46,7
Шкали	Рівень у ДГ2, n=90 (100,0%)					
Емоційна обізнаність	27	30,0	45	50,0	18	20,0
Управління емоціями	24	26,7	47	52,2	19	21,1
Самомотивація	24	26,7	46	51,1	20	22,2
Емпатія	25	27,8	48	53,3	17	18,9
Розпізнання емоцій інших	25	27,8	47	52,2	18	20,0
χ^2 – 25,7; достовірність розбіжностей між групових показників $p < 0,05$						

З даних табл. 2.6, видно, що в цілому у досліджених ДГ1 за шкалою «Емоційна обізнаність» 18,9 % респондентів мали високий рівень; 43,3 % – середній; 37,8 % – низький ($p < 0,05$). За шкалою «Управління емоціями» тільки 15,6 % досліджених добре керувало власними емоціями, 46,7 % уміло керувало власними емоціями; 37,8 % мали труднощі в керуванні емоціями ($p < 0,05$). За шкалою «Самомотивація» високий показник виявлено у 20,0 % досліджених; 44,4 % мали середній; 35,6 % – низький рівень ($p < 0,05$). За шкалою «Емпатія» найвищий рівень встановлено тільки у 27,8 % досліджених; 53,3 % мали середній рівень; 18,9 % – низький ($p < 0,05$). За шкалою «Розпізнання емоцій інших» таке вміння було виявлено лише у 27,8 % досліджених; середньою мірою вирізнялося 52,2 %, а 20,0 % мали труднощі в розпізнанні емоцій інших людей, а звідси й важко взаємодіяли ($p < 0,05$).

У досліджених групи ДГ2 за шкалою «Емоційна обізнаність» 30,0 % досліджених мали високий рівень; 50,0 % – середній, 20,0 % – низький ($p < 0,05$). За шкалою «Управління емоціями» 26,7 % досліджених добре керувало власними емоціями, 52,2 % уміло керувало власними емоціями, досліджені, які мали труднощі в керуванні емоціями склали 21,1 % (низький рівень) ($p < 0,05$). За шкалою «Самотивація» високий показник у 26,7 % досліджених; 51,1 % – середній, 22,2 % – низький ($p < 0,05$). За шкалою «Емпатія» найвищий рівень виявлено тільки у 27,8 % досліджених; 53,3 % мали середній рівень, 18,9 % – низький ($p < 0,05$). За шкалою «Розпізнання емоцій інших» таке уміння було виявлено лише у 27,8 % досліджених; середньою мірою характеризувалися 52,2 %, 20,0 % – мали низький рівень ($p < 0,05$). Розподіл досліджених підприємців за інтегральним показником емоційного інтелекту (методика Н. Холла) представлено на рис. 2.3.

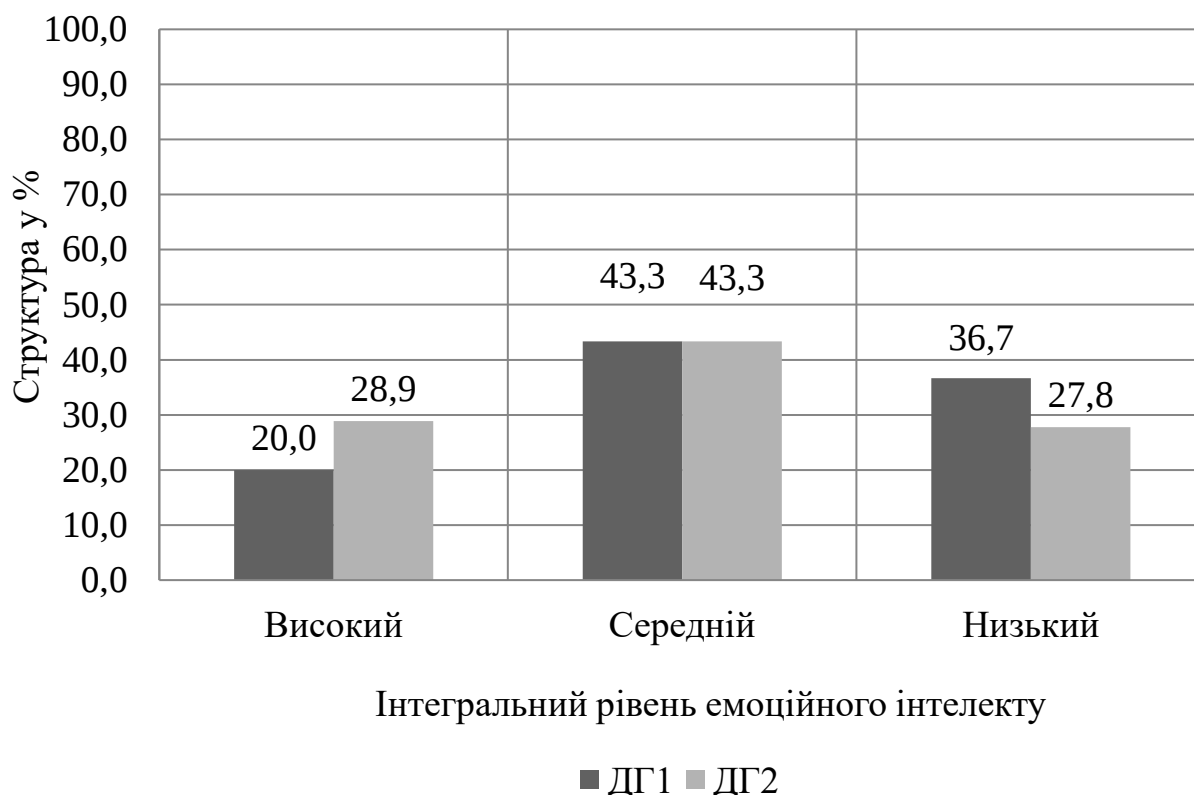


Рис. 2.3. Розподіл досліджених підприємців за інтегральним показником емоційного інтелекту (методика Н. Холла)

З даних рис. 2.3, видно, що в цілому у досліджених ДГ1 інтегративний показник емоційного інтелекту як високий виявлено у 20,0 %, у ДГ2 – у 28,9 % досліджених підприємців, що свідчить про достатні вміння усвідомлювати свої емоції та почуття, відчувати відповідальність за власний емоційний стан. Таким підприємцям була властива висока ступінь задоволеності життям, що проявлялася дружелюбністю. Середній рівень емоційного інтелекту виявлено у 43,3 % підприємців ДГ1 та 43,3 % ДГ2, що вказує на можливість його розвитку та потенціалу зростання. Низький рівень емоційного інтелекту виявлено у 36,7 % досліджених ДГ1 та 27,8 % підприємців ДГ2, яким потрібно розвивати емоційний інтелект, посилено працювати над удосконаленням власних можливостей ($p < 0,05$).

Встановлено, що залежно від типу стрес-асоційованих умов діяльності підприємці застосовують різні механізми психологічного захисту від впливу психотравмувальних чинників в професійній діяльності, що більш детально викладено у підрозділі 2.4.

Узагальнюючи можна зазначити, що емоційний інтелект – головна складова частина в досягненні успішної самореалізації, він активізує і підвищує розумову компетентність та рефлексивність підприємців. Серед досліджених ДГ1 та ДГ2 виявлено, що коли підприємець усвідомлює власні емоції і керується ними конструктивним способом, це збільшує його інтелектуальні можливості, ерудованість, сприяє налагодженню продуктивної взаємодії з персоналом організації та партнерами й в цілому розвитку особистості.

Визначено, що значущий кореляційний взаємозв'язок між показниками емоційного інтелекту у досліджених підприємців ДГ1 був наступним: між шкалою «Емоційної обізнаності» і «Розпізнавання емоцій інших людей». Це означає, що залежно від рівня емоційної обізнаності у підприємців залежить якість і точність розпізнавання емоцій інших людей ($p < 0,05$). Також значущий кореляційний взаємозв'язок мали шкали «Управління власними емоціями» та «Самотивація», що вказувало на те, що підприємці не здатні були управляти власними емоціями,

а також, мали низький рівень за шкалою самомотивації ($p < 0,05$).

У підприємців ДГ2 виявлено взаємозв'язок шкал «Емоційної обізнаності» і «Розпізнавання емоцій інших людей», що свідчить про те, що «емоційно необізнані» підприємці не здатні були розпізнавати емоції інших людей ($p < 0,05$). Так само виявлено взаємозв'язок шкал «Емоційної обізнаності» і шкали «Епатія», що свідчило про те, що «емоційно необізнані» підприємці не здатні до емпатії і високої самомотивації ($p < 0,05$).

Виявлено, що підприємці ДГ1 мали високий рівень стриманості в прояві власних емоцій, проте підприємці ДГ2 були здатні набагато краще визначати емоції оточуючих, розпізнавати і підтримувати емоційний стан, проявлять і демонструвати власні відчуття ($p < 0,05$).

Дослідженням акцентуацій характеру у підприємців було виявлено наявність особистісних рис, які можуть призводити до порушень діяльності під впливом стрес-асоційованих умов та впливати на зниження емоційного інтелекту до середнього або низького рівня.

Акцентуації характеру, як крайній варіант психічного здоров'я створюють ґрунт як для невротичних, так і психопатичних змін, які в своїй основі порушують духовно-моральну саморегуляцію. Результати, які були отримані, дозволили визначити психологічну своєрідність основних підструктур темпераменту і характеру обстежених. Індивідуально-психологічні особливості підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах, оцінювали через визначення типу акцентуації особистості та можливого рівня невротичних порушень.

Індивідуально-психологічні характеристики встановлювали за допомогою методики визначення акцентуацій характеру К. Леонгарда – Г. Шмішека [3]. За результатами дослідження встановлені розбіжності за зустрічальністю виявлених психологічних особистісними рис у підприємців, що відображено у профілі особистісних акцентуацій (рис) у підприємців за структурою (методика Г.Шмішека) на рис. 2.4.

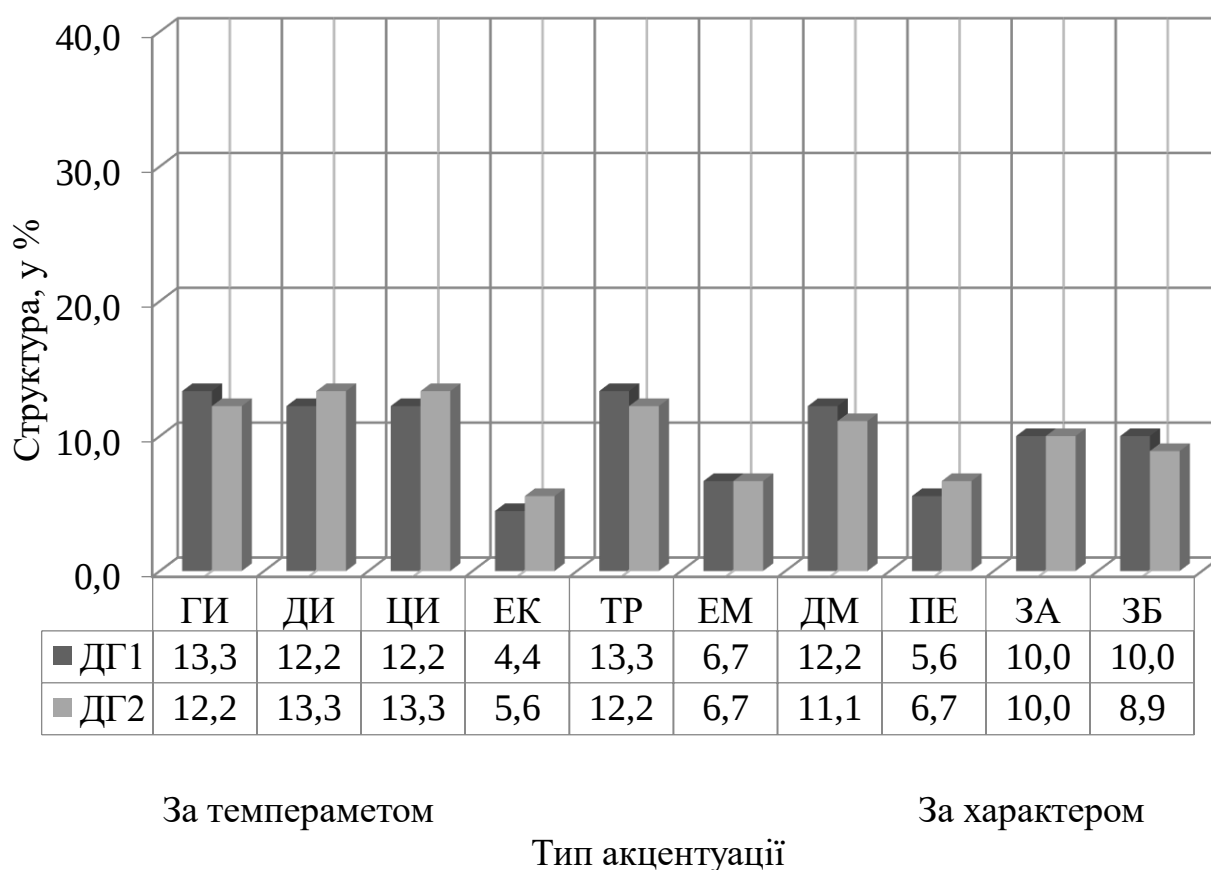


Рис.2.4. Профіль особистісних акцентуацій (рис) у підприємців за структурою у %

Примітка: ГИ – гіпертимність; ДИ – дистимічність; ЦИ – циклотимність; ЕК – екзальтованість; ТР – тривожність; ЕМ – емотивність; ДМ – демонстративність; ПЕ – педантичність; ЗА – застрягання; ЗБ – збудливість.

З даних рис. 2.4, видно, що в цілому розподіл досліджених підприємців за виявленими акцентованими рисами є досить рівномірним між групами. Проте, такі риси як екзальтованість (ДГ1 – 4,4 %, ДГ2 – 5,6 %), емотивність (ДГ1 – 6,7 %, ДГ2 – 6,7 %) та педантичність (ДГ1 – 5,6 %, ДГ2 – 6,7 %) виявлені у меншій відносній кількості ($p < 0,05$). На наш погляд це пов'язано із тим, що більшості підприємців не властиві такі риси як частини особистості, тобто міцно закріпленої моделлю поведінки. Наприклад, для екзальтованого типу бути у вкрай збудженому стані, наснаги, піднесеному почутті; для емотивного – м'якосердість, боязкість, співчутливість; для педантичного – нерішучість, сумнівність, іпохондрія, страх невідповідності Я ідеалам. У подальшому

встановлені розбіжності за ступенем вираженості (у балах та відсотковому вираженні за статтю) виявлених психологічних особистісних рис підприємців (методика Г.Шмішека). Отримані данні відображені у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Профіль особистісних акцентуацій (рис) (за середнім балом) у підприємців

Група	Рівень у балах	Шкали									
		ДМ	ЗА	ПЕ	ЗБ	ГИ	ДИ	ТР	ЕК	ЕМ	ЦИ
		Ср.б.	Ср.б.	Ср.б.	Ср.б.	Ср.б.	Ср.б.	Ср.б.	Ср.б.	Ср.б.	Ср.б.
ДГ1-Ч, n=45	< 12	7	9	7	9	10	10	6	7	10	7
	12-19	16	16	17	18	16	16	18	17	15	14
	20-24	23	23	20	24	22	21	22	22	24	21
ДГ1-Ж, n=45	< 12	8	9	10	9	11	11	9	8	11	7
	12-19	12	18	17	18	19	16	17	15	15	16
	20-24	21	23	22	21	23	24	21	22	23	21
ДГ2-Ч, n=45	< 12	7	10	8	7	8	9	9	8	10	5
	12-19	15	17	18	15	17	17	19	15	18	17
	20-24	20	22	19	23	23	23	21	20	22	21
ДГ2-Ж, n=45	< 12	7	12	8	8	8	9	9	8	7	7
	12-19	12	19	17	19	12	16	15	19	15	14
	20-24	22	23	21	22	23	23	23	21	22	24

Примітка: ГИ – гіпертимність; ДИ – дистимічність; ЦИ – циклотимність; ЕК – екзальтованість; ТР – тривожність; ЕМ – емотивність; ДМ – демонстративність; ПЕ – педантичність; ЗА – застрягання; ЗБ – збудливість.

З даних табл. 2.7. видно, що розподіл підприємців чоловіків та жінок за середнім балом по шкалах серед обстежених груп ДГ1-Ч, ДГ1-Ж, ДГ2-Ч, ДГ2-Ж є варіативним та вирізняється розбіжностями, що може свідчити про можливий вплив вираженості особистісної акцентуації на рівень емоційного інтелекту та в цілому на ведення бізнесу у стрес-асоційованих умовах діяльності ($p < 0,05$).

Тенденція до певного типу акцентуації (рівень у балах 12–19) виявлено у підприємців ДГ1–Ч: демонстративність (12,0 %), застрягання (10,0 %), збудження (10,0 %), гіпертимність (13,0 %), екзальтованість (4,0 %), емотивність (7,0 %), циклотимність (12,0 %). У підприємців ДГ1–Ж подібна картина відповідно: демонстративність (11,8,0 %), застрягання (9,5 %), збудження (9,00 %), гіпертимність (13,0 %), екзальтованість (5,0 %), циклотимність (12,0 %) ($p < 0,001$).

У підприємців ДГ2–Ч в вигляді тенденції серед рис акцентуації виявлено наступний розподіл: педантичність (6,5 %), гіпертимність (12,0 %), дистимічність (13,0 %), тривожність (12,0 %), екзальтованість (6,0 %), емотивність (6,0 %), циклотимність (13,0 %). У підприємців ДГ2–Ж серед рис акцентуації відповідно: педантичність (7,0 %), гіпертимність (13,0 %), дистимічність (13,0 %), тривожність (13,0 %), екзальтованість (6,0 %), емотивність (7,0 %), циклотимність (14,0 %) ($p < 0,001$).

Встановлені «тенденції до акцентуацій» при наявності провокуючих емоційних чинників можуть посилюватися до акцентуації. Можна зазначити, що такі виявлені тенденції до акцентуації як педантичність, гіпертимність, іноді створювали підґрунтя для конфліктів з персоналом організації та партнерами. У психотерапевтичній корекції, на наш погляд, таким підприємцям потрібно надавати допомогу щодо наявних психологічних проблем.

Наявність акцентуації (рівень у балах 20–24) виявлено у підприємців ДГ1–Ч, де серед рис переважали: демонстративність (13,0 %), застрягання (11,0 %), збудження (12,0 %), гіпертимність (10,0 %), екзальтованість (12,0 %), циклотимність (10,0 %). У підприємців ДГ1–Ж подібна картина відповідно: демонстративність (11,0 %), застрягання (12,0 %), збудження (13,0 %), гіпертимність (12,0 %), екзальтованість (11,0 %), емотивність (12,0 %), циклотимність (12,0 %) ($p < 0,001$). У підприємців ДГ2–Ч серед наявних рис акцентуації переважали: педантичність (5,0 %), дистимічність (10,0 %), тривожність (12,0 %). У підприємців ДГ2–Ж подібна картина відповідно: педантичність (6,0 %), дистимічність (12,0 %), тривожність (13,0 %) ($p < 0,001$).

За аналізом порівняння ДГ1 та ДГ2 виявлено, що розподіл досліджених підприємців чоловіків та жінок у межах 20–24 балів в цілому є рівномірним. Це свідчить про загально-властиві типи акцентуацій ($p < 0,001$). В цілому розподіл досліджених підприємців не є несподіваним. Аналіз підприємницького «шляху» у відносинах з персоналом організації та бізнес-партнерами дозволили окреслити загальні «патогенетичні» шляхи розвитку конфліктів у стрес-асоційованих умовах діяльності. Можна зазначити, що в обох групах такий конфлікт формувався на підґрунті стійких акцентованих реакцій особистості та поведінки ухилення (копінг-стратегія), яка почасти є специфічною формою соціального поводження в ситуації невизначеності, а саме у стрес-асоційованих умовах діяльності. Основою даної поведінки була пасивність підприємців у конфліктній ситуації з відкладенням втручання до «кращих часів» або ігноруванні проблеми. Такі підприємці характеризувалися прагненням уникати гострих ситуацій прийняття рішень, не обговорювали питання, які є предметом бізнес-суперечок. Іншими словами, зберігаючи нейтралітет та не розкриваючи поглядів та ставлення до проблеми, їм була властива «тактика присутності без ознак активного втручання».

Узагальнюючи результати дослідження респондентів за методикою Г. Шмішека, а також враховуючи стрес-асоційовані умови діяльності, можна зазначити що чоловіки та жінки усіх груп із високою вірогідністю акцентуації за демонстративним типом характеризувалися схильністю до прикрашання себе, артистизму, емоційної лабільності ($p < 0,001$).

У 50,0 % ДГ1 та 46,0 % ДГ2 не встановлено схильність до конфліктності ($p < 0,001$), відповідно у 58,0 % та 62,0% виявлено егоцентризм та неадекватну самооцінку власних дій у стрес-асоційованих умовах діяльності ($p < 0,001$). Для підприємців ДГ1 та ДГ2 із встановленою акцентуацією за збудливим типом була характерна слабкість емоційного контролю. Вони проявляли підвищену імпульсивність – 18,0 % ($p < 0,001$), конфліктність (25,0 %) ($p < 0,001$), зниження мотивації до підприємницької діяльності (30,0 %) ($p < 0,001$), знижену відповідальність по власних зобов'язаннях (35,0 %) ($p < 0,001$). Дослідженим із

акцентуацією за гіпертимним типом було властиво порушення почуття дистанції з персоналом організації та партнерами (40,0 %) ($p < 0,001$), непередбачувані вибухи гніву та підвищена роздратованість (42,0 %) ($p < 0,001$). Досліджені обох груп із емотивним типом акцентуації характеризувалися зниженою здатністю до вираження мовленнєвими засобами відчуттів, настроїв, переживань (відповідно: 40,0 % та 45,0 %) ($p < 0,001$), внутрішнім страхом щодо ставлення до них оточуючих (відповідно 36,0 % та 52,0 %) ($p < 0,001$).

За результатами досліджень встановлено два варіанти типів акцентуацій у підприємців ДГ1 та ДГ2, які у стрес-асоційованих умовах діяльності здійснювали знижувальний вплив на емоційний інтелект.

Варіант I. Переважання застрягаючої або дистимічної рис, які виявлено у ДГ1. Провідною у формуванні взаєностосунків з персоналом організації та партнерами виявлено *схильність до застрягання афекту*. Підприємці характеризувалися як педантичні та злопам'ятні. На тлі «підвищеної образливості» з'являлися нав'язливі ідеї недовіри до персоналу в організації або партнера, прояви спалахів афекту та агресії. Встановлена акцентуація *по дистимічному типу* проявлялася похмурым поглядом на речі, стомлюваністю, схильністю до поганого настрою, песимізму. Підприємці виказували виснаження у спілкуванні та надавали перевагу перебуванню на самоті, відчуття тривоги у них проявлялося високим рівнем невпевненості в собі. Підприємницька діяльність характеризувалася як «неблагополучна» та «незадовільна».

Варіант II. Переважання тривожних та емотивних рис переважно виявлено у ДГ2. Провідною у формуванні взаємовідносин з персоналом організації та партнерами є *схильність до розладів настрою*. Часто тривожність була пов'язана із можливою втратою персоналу організації, партнерів та в цілому бізнесу. Підприємці швидко втомлювалися та виснажувалися, намагалися перебувати на самоті, применшували власні здібності, уникали відповідальності та неприємностей для себе, персоналу

організації та партнерів, не могли стримувати страх і тривогу. Встановлена акцентуація *по емотивному типу* проявлялася негативною оцінкою підприємницької діяльності зараз та у майбутньому. В цілому у психологічному плані підприємці зазначали та погоджувалися зі «слабкістю» та іноді безпорадністю. Чутливість емотивних осіб проявлялася у варіантах реактивної депресії. Підприємницька діяльність характеризувалася як «скоріше неблагополучна та незадовільна».

Можна зазначити, що у свою чергу такі тенденції до акцентуації як демонстративність, педантичність, гіпертимність, циклотимність, екзальтованість, збудливість також створюють підґрунтя конфлікту підприємців з персоналом організації та партнерами у стрес-асоційованих умовах діяльності. Наприклад, шляхом розвитку «стрес-асоційованого конфлікту» є реакція особистості підприємця у вигляді демонстративної поведінки (проявляється у людей, схильних до артистизму, позерства, емоційної лабільності, до конфліктності з рисами егоцентризму та неадекватною оцінкою власних дій). Підприємцям із гіпертимною акцентуацією властивими є «нестача почуття дистанції», підвищена роздратованість та вибухи гніву.

Узагальнюючі можна зазначити, що за рівнем та інтегральним показником емоційного інтелекту 20,0 % ДГ1 та 28,9 % ДГ2 мають високий рівень з достатніми вміннями усвідомлювати свої емоції та почуття, відчувати відповідальність за власний емоційний стан, підприємцям було властива задоволеність життям та дружелюбність. Підприємці із середнім рівнем емоційного інтелекту у 43,3 % ДГ1 та 43,3 % ДГ2 мають потенціал його розвитку, а з низьким у 36,7 % ДГ1 та 27,8 % ДГ2 необхідна допомога у розвитку емоційного інтелекту з удосконаленням власних можливостей ($p < 0,05$).

У обох групах виявлено, що коли підприємець усвідомлює власні емоції і керується ними конструктивним способом, це збільшує його інтелектуальні можливості, ерудованість, сприяє налагодженню продуктивної взаємодії з персоналом організації та партнерами та в цілому розвитку особистості.

Значущий кореляційний взаємозв'язок у ДГ1 та ДГ2 виявлено між «Емоційною обізнаністю» і «Розпізнаванням емоцій інших людей», що свідчить про залежність якості й точності у розпізнаванні емоцій інших людей від рівня емоційної обізнаності. Такі підприємці мали високий рівень стриманості в прояві емоцій ($p < 0,05$). У ДГ2 взаємозв'язок «Управління власними емоціями» та «Самотивації» вказує на знижену здатність управляти емоціями та низьку самотивацію ($p < 0,05$). У ДГ2 виявлено емоційну необізнаність та низьку емпатію ($p < 0,05$), проте підприємці цієї групи вони були здатні набагато краще визначати емоції оточуючих, розпізнавати і підтримувати емоційний стан, проявляти і демонструвати власні відчуття ($p < 0,05$).

За профілем особистісних рис їх розподіл у підприємців в цілому є досить рівномірним між групами. Проте, низька відносна кількість таких рис як екзальтованість, емотивність, педантичність пов'язана із тим, що більшості підприємців не властиві такі риси як частини особистості, а саме як закріплена модель поведінки.

Аналіз середнього балу свідчить про можливий вплив вираженості особистісної акцентуації на рівень емоційного інтелекту та в цілому на ведення бізнесу у стрес-асоційованих умовах діяльності ($p < 0,05$).

Встановлені «тенденції до акцентуацій» при наявності провокуючих емоційних чинників можуть посилювалися до акцентуації, а педантичність, гіпертимність створювати підґрунтя для конфліктів з персоналом організації та партнерами. Розподіл «наявних акцентуацій» у чоловіків та жінок обох груп є рівномірним та свідчить про загально-властиві типи акцентуацій ($p < 0,001$).

Вивчення відносин підприємців з персоналом організації та бізнес-партнерами дозволило окреслити «патогенетичні» шляхи розвитку конфліктів у стрес-асоційованих умовах діяльності. Конфлікт формувався на підґрунті стійких акцентованих реакцій особистості та поведінки ухилення, яка почасти ставала специфічною формою соціальної поведінки в ситуації невизначеності – стрес-асоційованих умовах діяльності. Пасивність, ігнорування проблеми з відкладенням втручання до «кращих часів» ставала базовою поведінкою у

конфліктній ситуації. Властивим для підприємців було уникнення гострих ситуацій та прийняття рішень щодо не обговорення бізнес-питань, зберігання нейтралітету та «тактика присутності без ознак активного втручання».

Виявлено, що чоловіки та жінки обох груп із акцентуацією за:

- демонстративним типом характеризувалися схильністю до прикрашання себе, артистизму, емоційної лабільності ($p < 0,001$);

- збудливим типом характеризувалися слабкістю емоційного контролю з проявами імпульсивності – 18,0 % ($p < 0,001$), конфліктності (25,0 %) ($p < 0,001$), зниженням мотивації до підприємницької діяльності (30,0 %) ($p < 0,001$), зниженням відповідальності до власних зобов'язань (35,0 %) ($p < 0,001$).

- гіпертимним типом – були властиві порушення почуття дистанції з персоналом організації та партнерами (40,0 %) ($p < 0,001$), непередбачувані вибухи гніву та підвищена роздратованість (42,0 %) ($p < 0,001$);

- емотивним типом – акцентуації характеризувалися зниженою здатністю до вираження мовленнєвими засобами відчуттів, настроїв, переживань (відповідно: 40,0 % та 45,0 %) ($p < 0,001$), внутрішнім страхом щодо ставлення до них оточуючих (відповідно 36,0 % та 52,0 %) ($p < 0,001$).

У 50,0 % ДГ1 та 46,0 % ДГ2 не встановлено схильність до конфліктності ($p < 0,001$), у 58,0 % та 62,0% виявлено егоцентризм та неадекватну самооцінку власних дій у стрес-асоційованих умовах ($p < 0,001$).

За результатами досліджень встановлено два варіанти типів акцентуацій у підприємців ДГ1 та ДГ2, які у стрес-асоційованих умовах діяльності здійснювали знижувальний вплив на емоційний інтелект: варіант I – переважання застрягаючої або дистимічної рис у ДГ1 та варіант II – із переважання тривожних та емотивних рис у ДГ2. Такі тенденції до акцентуації як демонстративність, педантичність, гіпертимність, циклотимність, екзальтованість, збудливість створюють підґрунтя конфлікту підприємців з персоналом організації та партнерами у стрес-асоційованих умовах діяльності. В обох групах підприємницька діяльність характеризувалася як «скоріше неблагополучна та незадовільна».

2.3. Психоемоційні стани у підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах

Метою даного етапу дослідження щодо психоемоційних станів у підприємців було виявлення особливостей емоційного вигорання та визначення стресостійкості підприємців та їх взаємодії у стрес-асоційованих умовах діяльності. За результатом комплексного аналізу визначалася можливість сприйняття підприємцями психокорекційних заходів та формування первинних терапевтичних груп в залежності від інтегративного показнику для включення підприємців у «Програму розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах діяльності». За результатами дослідження показників та міжгрупового аналізу встановлені розбіжності за показниками психоемоційних станів, як за частотою їх зустрічальності, так і за ступенем вираженості.

Статистичні розбіжності [196] наочно представлені у результатах дослідження розподілу фаз напруги, резистентції, виснаження за сформованістю у підприємців (методика «Діагностика емоційного вигорання В. Бойко») (табл. 2.8), розподілу домінуючих симптомів у фазах напруги, резистентності, виснаження у підприємців (у %) (методика «Діагностика емоційного вигорання В. Бойко») (табл. 2.9), розподілу фаз напруги, резистентності та виснаження у підприємців у % (методика «Діагностика емоційного вигорання В. Бойко») (рис. 2.5), розподіл взаємозв'язків показників емоційного інтелекту та показників фаз напруги, резистентності та виснаження у підприємців (табл. 2.10), розподілу оцінювання підприємців за рівнем стресостійкості (шкала Т. Холмса і Р. Праге) (рис. 2.6.), розподіл взаємозв'язків емоційного інтелекту та стресостійкості підприємців (табл. 2.11). За результатами дослідження можна зазначити, що підприємці, працюючи у стрес-асоційованих умовах, при спілкуванні індукували один одного проявами емоційної поведінки, пов'язаними із COVID-19 та війною. Проте, сприйняття стресогенної ситуації у підприємців проявлялося по-різному. Так, одна група проявляла емпатію, намагаючись зрозуміти та допомогти. Інша – повністю заперечувала та

З даних представлених у табл. 2.8. видно, що фаза напруги сформована та найбільш виражена у ДГ2 – 61,1 %, на стадії формування у ДГ1 – 31,9 %, не сформована стадія у ДГ1 – 31,9 % ($p \leq 0,001$). Фаза резистентності, як сформована переважала у ДГ2 – 56,7 %, у ДГ1 – 36,7 %, на стадії формування у ДГ1 – 36,7 %, не сформована стадія у ДГ1 – 26,7 % ($p \leq 0,001$). Фаза виснаження, як сформована переважала у ДГ2 – 50,0 %, у ДГ1 – 38,5 %, на стадії формування у ДГ1 та ДГ2 – виявлено відповідно 30,8 % та 33,3 %, не сформована стадія переважала у ДГ1 – 30,8 % ($p \leq 0,001$). В цілому серед підприємців обох груп фаза напруги виявлена як та, що формується у 27,7 %, сформована фаза у 49,5 %. Фаза резистентності виявлена як та, що формується у 31,7 %, сформована у 46,7 %. Фаза виснаження виявлена як та, що формується у 31,6 %, сформована у 42,1 %. Таким чином, можна зазначити, що близько 30,0 % підприємців обох груп знаходяться у зоні ризику емоційного вигорання, у свою чергу у частки підприємців від 40,0 % до 50,0 % можна констатувати наявність ознак емоційного вигорання.

Наступним стало дослідження розподілу домінуючих симптомів у фазах напруги, резистентності та виснаження у підприємців (методика «Діагностика емоційного вигорання В. Бойко») [4], що представлено у табл. 2.9. З представлених у табл. 2.9. даних видно, що домінуючі симптоми в фазі напруження як прояву сприйняття роботи та професійних міжособистісних стосунків у стрес-асоційованих умовах діяльності у епідемію та війну виявлено усю групу симптомів, а саме: «переживання психічної травми», «незадоволеність собою», «загнаність в куток», «тривогу і депресію». У фазі резистенції в обох групах фіксувалися ознаки емоційної замкнутості, відчуження, бажання припинити будь-які комунікації, що відноситься до симптому – «розширення сфери емоцій». Підприємці характеризувалися неконтрольованим впливом настрою на професійні стосунки та «редукцією професійних обов'язків» з прагненням якомога менше часу витратити на виконання професійних обов'язків.

Розподіл фаз напруги, резистентності та виснаження у підприємців у % (методика «Діагностики емоційного вигорання В. Бойко») представлено у рис. 2.5.

З даних рис. 2.5, видно, що у обох груп дослідження динаміка фаз напруги, резистентності та виснаження у підприємців під впливом стрес-асоційованих чинників подібна. Проте, враховуючі, що стрес-асоційовані умови різняться за інтенсивністю, силою та значущості впливу на підприємця фази емоційного вигорання відрізняються.

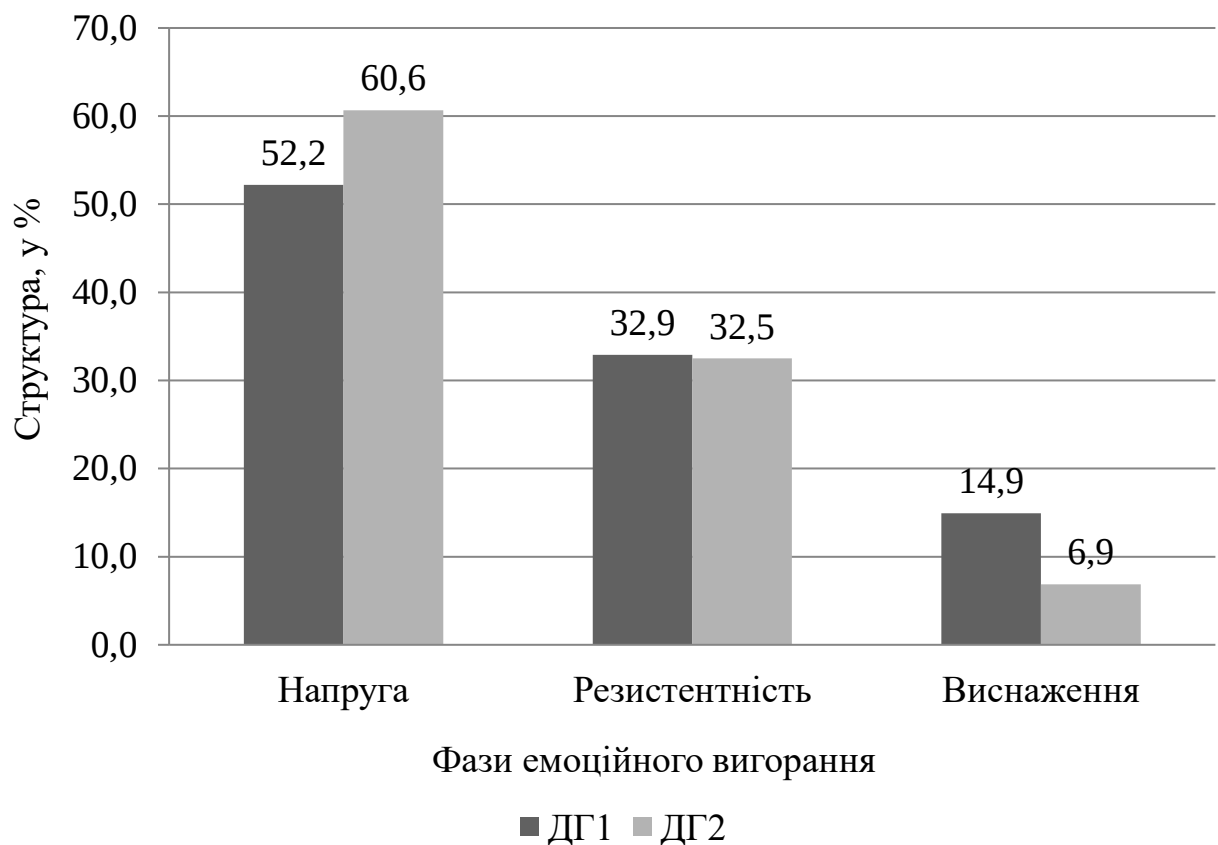


Рис. 2.5. Розподіл фаз напруги, резистентності та виснаження у підприємців у % (методика діагностики рівня емоційного вигорання В.В. Бойко)

Так, у ДГ1 фаза напруги виявлена у 52,2 %, у ДГ2 – 60,6, що свідчить з одного боку про більший тиск стресових чинників, а з іншого – про їх сприйняття особистістю ($p \leq 0,001$). Фаза резистентності приблизно однакова, що відображає однакові процеси психологічної дезадаптації у вигляді «неадекватного емоційного реагування», «емоційно-моральної дезорієнтації»,

«розширення сфери емоцій», «редукції професійних обов'язків» ($p \leq 0,001$). Збільшення фази виснаження у ДГ1 у порівнянні з ДГ2 на наш погляд пояснюється більшим терміном знаходження у стрес-асоційованих умовах ($p \leq 0,001$). Розподіл взаємозв'язків показників емоційного інтелекту та показників фаз напруги, резистентності та виснаження у підприємців представлено у табл. 2.10. З представлених у табл. 2.10. даних видно, що вплив показників фаз напруги, резистентності та виснаження на показники емоційного інтелекту у підприємців в обох групах в цілому відображає особливості стрес-асоційованої ситуації, в якій підприємці проваджують бізнес діяльність.

У ДГ1 на першому плані виявляється «емоційний вплив» COVID-19 на особистісне здоров'я у вигляді «страху захворювання», що проявляється симптомами тривоги та депресії, загнаністю в кут, емоційно-моральною дезорієнтацією, емоційною відчуженістю, особистісним відстороненням, психосоматичними та психовегетативними порушеннями. В цілому в групі значно знижувалась здатність емоційного інтелекту до емоційної обізнаності та розпізнання емоцій інших ($p \leq 0,001$). У ДГ2 на першому плані виявлявся «емоційний вплив» війни щодо втрати особистісного здоров'я та здоров'я близьких, бізнесу, джерел існування, можливості планувати майбутнє, відчуття керування власним життям. Данні емоційні хвилювання проявлялися у вигляді переживання психічної травми, незадоволеності собою, тривоги та депресії, розширення сфери емоцій, редукції професійних обов'язків, емоційного дефіциту, відчуженості. В цілому в групі значно знижувалась здатність емоційного інтелекту до управління емоціями, самомотивації, емпатії ($p \leq 0,001$). Узагальнюючи можна зазначити, що в цілому в обох групах виявлено емоційний дисбаланс, який є актуальним та важливим складником в розвитку психоемоційного виснаження, а в умовах стрес-асоційованої діяльності призводить до зниження емоційного інтелекту. Проте, спосіб справлятися зі стресом у стрес-асоційованих умовах, а також фактори, що сприяють виснаженню адаптаційних можливостей та призводять до зниження емоційного інтелекту були різні.

Таблиця 2.10

Розподіл взаємозв'язків показників емоційного інтелекту та показників фаз напруги, резистентності та виснаження у підприємців

Показники фаз напруги, резистентності та виснаження	Показники емоційного інтелекту									
	Емоційна обізнаність		Управління емоціями		Само-мотивація		Емпатія		Розпізнання емоцій інших	
	ДГ1	ДГ2	ДГ1	ДГ2	ДГ1	ДГ2	ДГ1	ДГ2	ДГ1	ДГ2
Напруга										
Переживання психічної травми	***	***	*	***	*	*	**	**	***	***
Незадоволеність собою	*	*	*	**	***	***	**	***	***	***
Загнаність в кут	***	***	***	***	***	***	***	***	***	*
Тривога та депресія	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Резистентність										
Неадекватне емоційне реагування	***	***	***	***	*	*	***	**	**	**
Емоційно–моральна дезорієнтація	*	**	**	**	*	*	***	**	***	***
Розширення сфери емоцій	***	***	**	***	**	**	***	**	**	***
Редукція професійних обов'язків	*	**	**	***	***	***	**	*	**	*
Виснаження										
Емоційний дефіцит	***	***	**	***	**	*	***	***	***	***
Емоційна відчуженість	*	***	*	***	**	**	***	***	***	***
Особистісне відсторонення	***	***	*	***	**	*	**	***	***	***
Психосоматичні та психовегетативні порушення	***	***	**	***	**	**	**	**	**	**
Примітки: 1. *** – міцний зв'язок; 2. ** – середній зв'язок; 2. * – слабкий зв'язок.										

Наступним етапом стало дослідження стресостійкості підприємців за допомогою методики «Визначення стресостійкості Т. Холмса і Р. Раге» [5]. Методика спрямована на можливість охопити та відновити картини стресу з визначенням окремих, незначних впливів, які створюють стресову ситуацію та впливають комплексно. Набрання підприємцем 150 балів означало 50,0 % вірогідність виникнення в нього якогось захворювання, а у випадку коли сума

сягала 300 балів, така вірогідність зростала до 90,0 %. Підрахована сума показувала водночас, якою мірою особистість здатна опиратися стресові. Велика кількість балів є сигналом тривоги, що попереджає про небезпеку, отже, слід вжити заходів для подолання стресу. Загальна сума важлива ще й тому, що вона відображає кількісно рівень стресової завантаженості особистості. Здатність опиратися стресові: 50–199 балів – високий рівень; 200–299 балів – межовий рівень; 300 і більше балів – низький рівень (вразливість). Якщо, сума балів перевищувала 300, це свідчило про загрозу реальної небезпеки – синдрому вигорання чи розвитку психосоматичного захворювання, оскільки переживання стресів такої інтенсивності часто призводить до психоемоційного виснаження. Дослідження наявності та глибини психосоціального стресу підприємців було спрямовано на виявлення чинників, які, з одного боку, провокують – «провокуючі чинники», та порушують його адаптацію, з іншого – стають стимулом – «стимулюючі чинники» для подолання стрес-асоційованих впливів.

В обох групах підприємців увесь комплекс психосоціального оцінювання базувався на пошуку руйнуючих та захисних варіантів взаємозв'язків у кожному випадку. За результатами власних досліджень підприємці були розподілені нами за варіантами емоційних, когнітивних, поведінкових наслідків впливу стрес-асоційованих умов на емоційний інтелект: А. Підприємці із збереженням діяльності – порушені, але не зруйновані емоційні, когнітивні та поведінкові реакції, що не впливають та не знижують емоційний інтелект. Б. Підприємці із порушенням діяльності – деформовані емоційні, когнітивні та поведінкові реакції, впливають та знижують емоційний інтелект.

Виходячи із гіпотези дослідження, яка свідчить, що зниженню емоційного інтелекту передбачає комплексне фізичне та психоемоційне виснаження та / або серйозні зміни у житті людини, які можна класифікувати як стрес-асоційовані чинники для надання повної характеристики підприємців за методикою визначення стресостійкості Т. Холмса і Р. Раге [5], досліджено рівень стресостійкості у підприємців, що відображено на рис. 2.6.

В цілому за результатами дослідження психосоціального стресу у підприємців обох груп виявлено розбіжності за основними показниками та проявами як за частотою, так і за ступенем вираженості. З даних рис. 2.6., видно, що серед обстежених обох груп імовірність розвитку психосоматичного захворювання при високому рівні опору стресу склала у ДГ1 – 20,0 % (165 балів), у ДГ2 – 22,0 % (192 балу), усі вищезгадані підприємці були віднесено до групи із високим рівнем стресостійкості. Група із межовим рівнем стресостійкості виглядала наступним чином: ДГ1 – 43,33 % (240 балів), ДГ2 – 40,0 % (280 балів). Низький рівень стресостійкості серед обстежених підприємців із реальною загрозою психосоматичного захворювання (у деяких випадках у стадії нервового виснаження) мали відповідно у ДГ1 – 36,7 % (305 балів), ДГ2 – 37,8 % (345 балів).

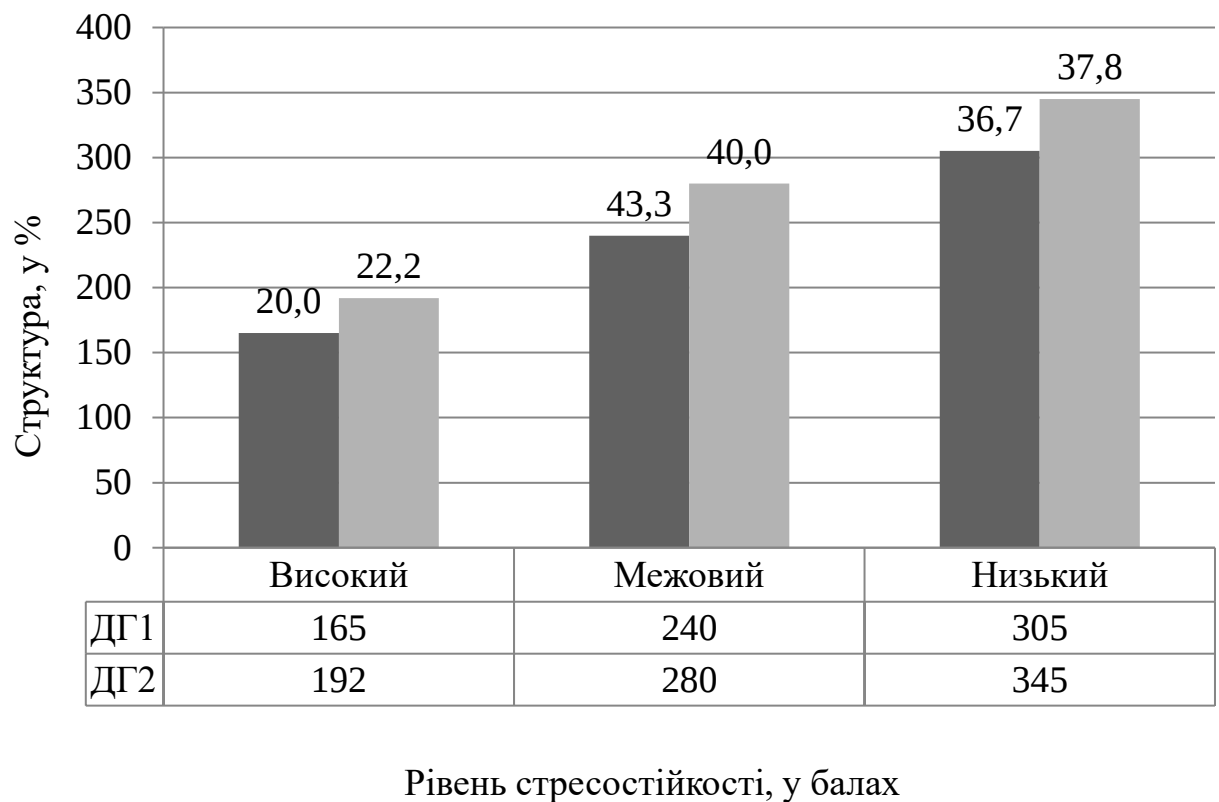


Рис. 2.6. Розподіл оцінювання підприємців за рівнем стресостійкості (шкала Т. Холмса і Р. Праге)

Розподіл взаємозв'язків емоційного інтелекту та стресостійкості підприємців відображено у табл. 2.11.

Розподіл взаємозв'язків емоційного інтелекту та стресостійкості підприємців

Показники стресостійкості	Показники емоційного інтелекту									
	Емоційна обізнаність		Управління емоціями		Само-мотивація		Емпатія		Розпізнання емоцій інших	
	ДГ1	ДГ2	ДГ1	ДГ2	ДГ1	ДГ2	ДГ1	ДГ2	ДГ1	ДГ2
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Складні життєві обставини	***	***	***	***	***	***	*	***	*	**
Смерть близького члена сім'ї	**	***	***	***	*	*	***	**	***	***
Травма чи хвороба	***	***	***	***	**	**	***	**	***	***
Зміна у стані здоров'я членів сім'ї	***	***	***	***	*	**	***	**	***	***
Реорганізація на роботі	***	**	***	**	**	***	*	*	**	*
Зміна фінансового стану	***	**	**	***	***	***	*	*	**	**
Смерть близького друга	***	***	***	***	*	*	***	**	***	***
Зміна професії, місця роботи	***	**	**	**	***	***	*	*	**	*
Позика на велику покупку	**	**	**	*	***	***	*	*	*	*
Зростаючі борги	**	**	**	*	***	***	*	*	**	*
Підвищення службової відповідальності	*	***	**	**	***	**	*	*	***	***
Зміна умов життя	***	*	***	*	**	**	*	**	***	***
Відмова від навичок (зміна поведінки)	***	**	***	**	**	**	**	**	***	*
Проблеми із начальством, конфлікти	**	*	*	*	*	**	*	*	***	***
Зміна умов чи годин роботи	***	**	***	**	***	*	*	*	***	*
Зміна місця проживання	*	**	*	**	**	**	**	**	***	**
Зміна звичок (дозвілля чи відпустки)	***	**	***	**	**	**	*	*	***	**

Примітки: 1. *** – міцний зв'язок; 2. ** – середній зв'язок; 2. * – слабкий зв'язок.

З представлених даних у табл. 2.11, видно, що вплив показників стресогенності на показники емоційного інтелекту у підприємців в обох групах в цілому відображає як загальні механізми реагування, так й особистісні особливості підприємців на стрес-асоційовану ситуацію та ведення в ній бізнес-діяльності. У ДГ1 на першому плані виявляється «емоційний вплив» COVID-19 на складні життєві обставини, смерть близького члена сім'ї, травми чи хвороби, зміни у стані здоров'я членів сім'ї, смерть близького друга, реорганізацію на роботі, зміни фінансового стану, зміни професії та місця роботи, позики на велику покупку, зростаючі борги, підвищення службової відповідальності, відмову від індивідуальних навичок (зміну поведінки), проблеми із начальством, конфліктність, зміни умов чи годин роботи, зміни звичок проведення дозвілля чи відпустки. В цілому в групі ДГ1 значно знижувалась здатність емоційного інтелекту до управління емоціями, самомотивації, емпатії ($p \leq 0,001$).

У ДГ2 на першому плані виявлявся «емоційний вплив» війни щодо життєвих подій, смерті близького члена сім'ї, травми чи хвороби, змін у стані здоров'я членів сім'ї, смерті близького друга, зміни місця проживання, зміни звичок проведення дозвілля чи відпустки. В цілому в групі ДГ2 значно знижувалась здатність емоційного інтелекту до емоційної обізнаності та розпізнання емоцій інших ($p \leq 0,001$).

Узагальнюючі можна зазначити, що близько 30,0 % підприємців обох груп знаходяться у зоні ризику емоційного вигорання, у свою чергу у частки підприємців від 40,0 % до 50,0 % виявлено ознаки емоційного вигорання. Домінуючими симптомами в обох групах в фазі напруження виявлено «переживання психотравми», «незадоволеність собою», «загнаність в куток», «тривогу і депресію»; у фазі резистенції – «розширення сфери емоцій», «редукцію професійних обов'язків»; у фазі виснаження – «особистісне відсторонення». Емоційний дефіцит проявлявся емоційною нечутливістю на тлі виснаження, автоматизмом та емоційним спустошенням при виконанні професійних обов'язків, а явища деперсоналізації супроводжували порушення професійних відносин, неетичним ставленням до колег, цинічним

ставленням до професійної діяльності, що призводило до знеособлювання. У ДГ2 виявлено ознаки «психосоматичних та психовегетативних порушень». ($p \leq 0,001$).

У ДГ1 фаза напруги виявлена у 52,2 %, у ДГ2 – 60,6 %, що свідчить, з одного боку, про більший тиск стресових чинників, а з іншого – про їх сприйняття особистістю ($p \leq 0,001$). Фаза резистентності відображає процеси психологічної дезадаптації у вигляді «неадекватного емоційного реагування», «емоційно-моральної дезорієнтації», «розширення сфери емоцій», «редукції професійних обов'язків» ($p \leq 0,001$). Збільшення фази виснаження у ДГ1 у порівнянні з ДГ2 пояснюється терміном перебування у стрес-асоційованих умовах ($p \leq 0,001$).

У ДГ1 «страх захворювання» характеризувався симптомами тривоги та депресії, загнаністю в куток, емоційно-моральною дезорієнтацією, емоційною відчуженістю, особистісним відстороненням, психосоматичними та психовегетативними порушеннями, що проявлялося зниженням здатності емоційного інтелекту до емоційної обізнаності, розпізнання емоцій інших ($p \leq 0,001$). У ДГ2 виявлено побоювання втрати: особистісного здоров'я та близьких, бізнесу, джерел існування, можливості планувати майбутнє, відчуття керування власним життям, що проявлялися переживанням психічної травми, незадоволеності собою, тривогою та депресією, розширенням сфери емоцій, редукцією професійних обов'язків, емоційним дефіцитом, відчуженістю, зниженням здатності емоційного інтелекту до управління емоціями, самомотивації, емпатії ($p \leq 0,001$).

Встановлено два варіанта емоційних, когнітивних, поведінкових наслідків впливу стрес-асоційованих умов на емоційний інтелект у підприємців: а) із збереженням діяльності – порушені, але не зруйновані емоційні, когнітивні та поведінкові реакції, що не впливають та не знижують емоційний інтелект; б) із порушенням діяльності – деформовані емоційні, когнітивні та поведінкові реакції, що впливають та знижують емоційний інтелект.

З аналізом психосоціального стресу у підприємців обох груп при низькому рівні стресостійкості виявлено загрозу психосоматичного захворювання (у деяких випадках у стадії нервового виснаження) у ДГ1 – 36,7 % (305 балів), ДГ2 – 37,8 % (345 балів).

У ДГ1 виявлено зниження здатності емоційного інтелекту до управління емоціями, самомотивації, емпатії, а COVID–19 «емоційно впливав» на складні життєві обставини, а саме зміни у: стані здоров'я членів сім'ї, реорганізації на роботі, фінансового стану, професії, місця роботи, зростаючих боргів, підвищення службової відповідальності, відмови від індивідуальних навичок, проблеми із начальством, конфлікти, умови чи години роботи, звичок проведення дозвілля чи відпустки ($p \leq 0,001$). У ДГ2 виявлено зниження здатності емоційного інтелекту до емоційної обізнаності та розпізнання емоцій інших, а війна «емоційно впливала» на розуміння смерті близького члена сім'ї, травми чи хвороби, зміни у стані здоров'я членів сім'ї, смерті близького друга, зміну місця проживання та звичок проведення дозвілля чи відпустки ($p \leq 0,001$).

2.4. Копінг-стратегії у підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах

Метою даного етапу дослідження психологічних особливостей у підприємців було виявлення їх копінг-стратегій (механізмів) та взаємозв'язку із застосуванням стилів стрес-долаючої поведінки у стрес-асоційованих умовах діяльності. За результатом комплексного аналізу визначалася можливість сприйняття підприємцями психокорекційних заходів та формування первинних терапевтичних груп для включення підприємців до «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах діяльності».

За результатами дослідження показників та міжгрупового аналізу встановлені розбіжності за психологічними особливостями копінг-стратегій,

як за частотою їх зустрічальності так і за ступенем вираженості. Статистичні розбіжності [219] наочно представлені у результатах дослідження типу копінг-поведінки підприємців у стресовій ситуації (табл. 2.12), розподіл типів копінг-стратегії у досліджених підприємців (табл. 2.13), розподіл досліджених підприємців за рівнем напруги конфронтаційного копіngu (табл. 2.14), види і ступінь адаптивності копінгів у підприємців (методика Е. Хейма) (табл. 2.15), структура механізмів копінг-поведінки підприємців (методика Е. Хейма) (табл. 2.16), розподіл взаємозв'язків емоційного інтелекту та копінг-поведінки підприємців (табл. 2.17).

У досвіді життя людина напрацьовує моделі поведінки щодо подолання та уникнення стресових ситуацій: когнітивні, емоційні, поведінкові. Емпіричному вивченню копінг-поведінки підприємців передував етап дослідження їх емоційного вигорання, який виявив високі показники емоційного вигорання. Разом із дослідженням рівня емоційного вигорання у підприємців здійснювалось виявлення їх копінг-поведінки за «Методикою дослідження копінг-поведінки в стресових ситуаціях (Р. Лазаруса) [6], яка визначає домінуючі копінг-стресові поведінкові стратегії. Дана методика призначена для вивчення домінуючих копінг-стратегій особистості та складається з переліку 48 реакцій на стресові ситуації, які респондент повинен оцінити за 5-бальною шкалою відповідно до власної думки. Методика дає можливість виявити наступні копінг-стратегії:

- копінг, орієнтований на вирішення завдання;
- копінг, орієнтований на емоції;
- копінг, орієнтований на уникнення.

Копінг-поведінка в стресових ситуаціях, орієнтована на вирішення завдання характеризувалася тим, що особистість, стикаючись з будь-якою проблемою, перш за все зосереджується на ній і думає, як її можна вирішити. Далі – згадує, як вирішувала аналогічні проблеми раніше, намагається вникнути в ситуацію, проаналізувати її, розробити кілька різних варіантів розв'язання проблеми, що виникла. Тоді – визначає курс дій, вирішує, що

тепер найважливіше робити, і робить те, що вважає найбільш відповідним для даної ситуації.

Копінг-поведінка, орієнтована на емоції, характеризується тим, що особистість занурюється у свої біль і страждання, звинувачує себе за те, що опинилася в такій ситуації, за нерішучість, за те, що не знає як вчинити. Опинившись у стресовій ситуації, вона не знає, що робити, «заморожується», і через це дуже переживає, відчуває нервові напруження й роздратування, схильна відіграватися на інших.

Особистість з домінуючою *стратегією, орієнтованою на уникнення завдання*, намагаються різними шляхами відволіктися від проблеми, що виникла, не думати про неї. Слід зауважити, що існують дві *субшкали* – *відволікання й соціального відволікання*, що відносяться до уникнення. При цьому ті, хто належить до першої субшкали відволікання, воліють відволікатися від проблеми за допомогою шопінгу, придбання речей. Намагаються більше спати, тішать себе улюбленою їжею, дивляться телевізор, ідуть у відпустку або беруть відгул. Ті ж, хто відноситься до субшкали соціального відволікання, при виникненні будь-якої проблеми відволікаються від неї, намагаючись бути на людях. Вони телефонують приятелям або йдуть у гості до друзів, проводять час з дорогою людиною, спілкуються з тими, чия порада особливо цінна для них [186].

Обробка результатів тестування підприємців щодо застосування копінг-поведінки у стресовій ситуації (методика дослідження копінг-поведінки в стресових ситуаціях (адаптація Т. Крюкової) представлена у табл. 2.12.

З даних табл. 2.12, видно, що серед обстежених обох груп виокремлено дві основні стратегії: «стратегія, зорієнтована на вирішення» у ДГ1 – 56,7 %, у ДГ2 – 36,7 %, «стратегія, зорієнтована на уникнення» у ДГ1 – 43,3 %, у ДГ2 – 63,3 % ($p \leq 0,001$). В цілому можна зазначити, що у ДГ1 у порівнянні з ДГ2 «стратегія, зорієнтована на вирішення» переважала у категорії підприємців з більшим стажем підприємництва, тобто з досвідом перебування у стресових ситуаціях.

Таблиця 2.12

**Результати дослідження типу копінг-поведінки підприємців
у стресовій ситуації**

Стаж діяльності підприємництва у роках	ДГ1, n=90 (100,0%)				ДГ2, n=90 (100,0 %)			
	Стратегія зорієнтована на:							
	вирішення		уникнення		вирішення		уникнення	
	N	%	N	%	N	%	N	%
≤ 5	9	17,6	13	33,3	5	15,2	22	38,6
6 – 10	9	17,6	12	30,8	5	15,2	20	35,1
10 – 15	16	31,4	7	17,9	11	33,3	9	15,8
15 – 20	17	33,3	7	17,9	12	36,4	6	10,5
χ^2 – 26,1; достовірність розбіжностей між групових показників р<0,001								

У свою чергу підприємці у ДГ2 відчували більш руйнуючий та багатоаспектний зовнішній вплив на їх підприємницьку діяльність, що в цілому обумовило «стратегію, зорієнтовану на уникнення».

Копінг-стратегія, зорієнтована на вирішення завдання передбачає розумову діяльність, спрямовану на розв’язання професійної підприємницької задачі. Умовою реалізації її є фокусування на проблемі та визначення шляхів її вирішення. Така копінг-стратегія є найбільш раціональною та передбачає зусилля на розуміння та вирішення професійної ситуації, обов’язковий її аналіз, пошук оптимального рішення шляхом аналізу можливих альтернатив, поетапне додання викликів. Практичні кроки, що спрямовані на розв’язання ситуації, уможливорюють конструктивність та ефективність стратегії.

Копінг-стратегія, зорієнтована на уникнення – відволікання від стресової ситуації або соціальне відволіканні проявляється у:

а) бажанні (намаганні) отримати задоволення від речей, які не мають відношення до стресової ситуації: прогулянки улюбленими місцями, шопінг, їжа, читання книг, перегляд телевізора тощо;

б) бажанні (намаганні) побути наодинці, віддалитися від стресової ситуації.

Копінг-стратегії, спрямовані на емоції, проявляється в внутрішній агресії або зовнішній агресії, направлених на інших, фіксації на переживанні своєї безпорадності, неможливості справитися з ситуацією, зосередженні на власних недоліках, роздратуванні або апатії, переживанні непосильної нервової напруги, емоційному шоку». Проте, у дослідженні не виявлено такого типу стратегії, напротивагу практика підприємців зі стажем свідчить, що в першу чергу підприємці спрямовані на «аналіз-трактування» та вирішення «питання-ситуації».

За визначенням Р. Лазаруса (1970), автора концепції поведінки, що дозволяє впоратися (coping), є три типи стратегії, що допомагає впоратися із погрожуючою ситуацією: механізми захисту Его; прямі дії – напад або втеча, що супроводжуються гнівом або страхом; впорання («копінг») без афекту, коли реальна погроза відсутня, але потенційно існує [6]. Виходячи із вищевикладених стратегій, застосування даної методики у підприємців, які працюють в стресових умовах емоційного навантаження, надало змогу визначити стратегії та стилі їх поведінки у стресовій або проблемній ситуації, а також оцінити застосування конструктивних форм поведінки, а саме: здатність до самоконтролю, пошук соціальної підтримки, прийняття відповідальності, планування вирішення проблем, готовність до позитивної переоцінки. Також вивчено неконструктивні форми поведінки, а саме, здатність (рівень) до дистанціювання, втечі, конфронтації. Результати дослідження щодо розподілу типів копінг-стратегій у підприємців, відображено у табл. 2.13.

З даних табл. 2.13, видно, що у 43,3 % підприємців ДГ1 та у 63,3 % ДГ2 визначені неконструктивні форми поведінки, а саме: агресивні зусилля щодо зміни ситуації, що передбачало ворожість та готовність до ризику у вигляді конфронтації (ДГ1 – 7,8 %, ДГ2 – 15,6 %); когнітивні зусилля відокремитися від ситуації і зменшити її значущість у вигляді дистанціювання (ДГ1 – 6,7 %, ДГ2 – 24,4 %); наявне прагнення і поведінкові зусилля, спрямовані до втечі або уникнення від проблеми, відповідно ДГ1 – 28,9 %, ДГ2 – 23,3 % ($p \leq 0,001$).

Таблиця 2.13

Розподіл типів копінг-стратегії у досліджених підприємців

Копінг-стратегія	ДГ1, n=90 (100,0%)			ДГ2, n=90 (100,0 %)		
	N	%	±m	N	%	±m
Конфронтація	7	7,8	2,7	14	15,6	3,6
Дистанціювання	6	6,7	2,5	22	24,4	4,3
Самоконтроль	15	16,7	3,7	7	7,8	2,7
Пошук соціальної підтримки	14	15,6	3,6	8	8,9	2,8
Прийняття відповідальності	10	11,1	3,1	9	10,0	3,0
Втеча-уникнення	26	28,9	4,5	21	23,3	4,2
Планування вирішення проблеми	12	13,3	3,4	9	10,0	3,0
Позитивна переоцінка	—	—	—	—	—	—
Всього	90	100,0		90	100,0	
χ^2 – 25,6; достовірність розбіжностей між групових показників $p < 0,001$						

Виходячи із результатів оцінювання копінг-поведінки надано загальну характеристику поведінки підприємців обох груп. Так, в цілому впорання із труднощами супроводжувалося постійною зміною когнітивних й поведінкових зусиль підприємців з метою керування зовнішніми й внутрішніми вимогами, які оцінюються як такі, що потребують подолання.

У підприємців основні шляхи, які дозволяли справлятися із негативними життєвими обставинами, полягали у:

- а) подоланні існуючих труднощів;
- б) зменшенні негативної дії та наслідків труднощів;
- в) уникненні труднощів або їх терпіння.

Поведінку підприємців, що дозволяє впоратися зі стресом, можна характеризувати як цілеспрямовану соціальну поведінку. Така поведінка дозволяла впоратися з важкою життєвою ситуацією (стресом) засобами, які для підприємців є адекватні їх особистісним особливостям та ситуації. Ця поведінка є свідомою та спрямована на перетворення ситуації або на пристосування до неї, якщо ситуація не піддається власному контролю. Можна зазначити, що стилі й стратегії, які застосовує підприємець

функціонуючі у стрес-асоційованих умовах діяльності, є елементами свідомої соціальної поведінки, за допомогою яких він справляється з життєвими труднощами.

Як бачимо із табл. 2.13 (див. табл. вище), у досліджених групах серед копінг-поведінки вагомими є конфронтація, дистанціювання та втеча-уникнення. За аналізом даних стратегій розширено вивчено конфронтаційний копінг за рівнем напруги як, на наш погляд, найбільш дезадаптуючий, руйнуючий варіант взаємовідносини у підприємницькому середовищі.

Розподіл досліджених підприємців за напругою конфронтаційного копінгу відображено у табл. 2.14.

Таблиця 2.14

**Розподіл досліджених підприємців за рівнем напруги
конфронтаційного копінгу**

Рівень, (бали)	ДГ1, n=90 (100,0%)			ДГ2, n=90 (100,0 %)		
	N	%	±m	N	%	±m
Низький (0–6)	17	18,9	3,9	10	11,1	3,1
Середній (7–12)	20	22,2	4,2	19	21,1	4,1
Високій (13–18)	53	58,9	4,9	61	67,8	4,7
χ^2 – 25,2; достовірність розбіжностей між групових показників $p < 0,001$						

З даних табл. 2.14 видно, що в обох групах підприємців у структурі конфронтаційного копінгу за рівнем напруги значно переважав високий його ступінь. Дані результати підтверджують гіпотезу про «конфронтаційну завантаженість» підприємців, яка з часом може ставати основною дезадаптуючою моделлю поведінки. У свою чергу кількість підприємців із низьким рівнем (адаптаційний варіант копінгу) та середнім рівнем (адаптаційний потенціал особистості у межевому стані) свідчить про труднощі для підприємців самотійно без заходів психологічної допомоги відновити та використовувати позитивні стратегії при подоланні проблем.

За результатами аналізу даних табл. 2.13 та 2.14 узагальнено основні характеристики підприємців, які функціонують у стрес-асоційованих умовах діяльності за стилем та стратегіями копінг-поведінки. Так, в цілому підприємці, які використовували конфронтаційний копінг, характеризувалися агресивними зусиллями щодо зміни ситуації ($p \leq 0,001$). Підприємцям із дистанціюванням були властиві когнітивні зусилля відокремитися від ситуації й зменшити її значущість ($p \leq 0,001$). Підприємці із стратегією втеча-уникнення власне проявляли поведінку до втечі або уникнення проблем ($p \leq 0,001$). Підприємці, які використовували позитивні стратегії, проявляли:

- а) здатність прийняття відповідальності – визнання власної ролі у проблемі з бажанням та спробами її вирішення;
- б) планування вирішення проблеми – фокусування зусиль на зміні ситуації із аналітичним підходом до проблеми;
- в) спрямування на якості самоконтролю зусилля та регулювання власних почуттів і дій у пошуку соціальної підтримки;
- г) зусилля у пошуку інформаційно-діючої й емоційної підтримки ($p \leq 0,001$). У свою чергу позитивної переоцінки – зусиль спрямованих на створення позитивного значення ситуації з фокусуванням на зростання власної особистості, не виявлено.

Наступним етапом для дослідження когнітивних, емоційних та поведінкових копінг-стратегій було застосування «Методики оцінювання психологічної діагностики копінг-механізмів» Е. Хейма [5], що характеризує копінг-стратегії з точки зору адаптивності/не адаптивності. Випробуванням необхідно було пригадати, яким чином частіше за все вони вирішують складні та стресові ситуації, а також ситуації високої емоційної напруги. Дана методика дозволяє вивчати 26 ситуативно-специфічних варіантів копіngu, що розподілені за трьома основними сферами психічної діяльності: когнітивний, емоційний та поведінковий копінг-механізми. Е. Хеймом види копінг-поведінки розподілені на 3 групи за ступенем їх адаптивних можливостей: адаптивні, відносно адаптивні й не адаптивні [5]:

1. Адаптивні варіанти:

Серед *когнітивних копінг-стратегій* до них відносяться:

- «проблемний аналіз»;
- «установка власної цінності»;
- «збереження самовладання» – форми поведінки, спрямовані на аналіз труднощів, що виникли, а також на можливі шляхи виходу з них, підвищення самооцінки й самоконтролю, глибше усвідомлення власної цінності як особистості, наявності віри у власні ресурси в подоланні важких ситуацій.

Серед *емоційних копінг-стратегій* розглядають:

- «протест»;
- «оптимізм» – емоційний стан з активним обуренням і протестом щодо труднощів і впевненістю в наявності виходу в будь-якій, навіть найскладнішій, ситуації.

Серед *поведінкових копінг-стратегій* виокремлюють:

- «співробітництво»;
- «звернення»;
- «альтруїзм», – під якими розуміють таку поведінку особистості, при якій вона вступає у співпрацю зі значущими (більш досвідченими) людьми, шукає підтримки в найближчому соціальному оточенні або сама пропонує її близьким у подоланні труднощів.

2. Не адаптивні варіанти:

Серед *когнітивних копінг-стратегій* до них відносять:

- «смиренність»;
- «розгубленість»;
- «дисимуляцію»;
- «ігнорування» – пасивні форми поведінки з відмовою від подолання труднощів через невіру у свої сили й інтелектуальні ресурси, з умисним недооцінюванням неприємностей.

Серед *емоційних копінг-стратегій* виділяють:

- «придушення емоцій»;
- «покірність»;
- «самозвинувачення»;
- «агресивність» – характеризуються пригніченим емоційним станом, станом безнадійності, покірності й недопущення інших почуттів, переживанням злості з покладанням провини на себе й інших.

Серед поведінкових копінг-стратегій виокремлюють:

- «активне уникнення»;
- «відступ» – поведінка, яка передбачає уникнення думок про неприємності, пасивність, самоту, спокій, ізоляцію, прагнення уникнути активних інтерперсональних контактів, відмову від вирішення проблем.

3. Відносно адаптивні варіанти:

Їх конструктивність залежить від значущості й вираженості ситуації подолання.

- Серед когнітивних копінг-стратегій до них відносять:
- «відносність»;
- «надання сенсу»;
- «релігійність» – форми поведінки, спрямовані на оцінку труднощів в порівнянні з іншими, надання особливого сенсу їх подоланню, віру і стійкість при зіткненні зі складними проблемами.

Серед емоційних копінг-стратегій виділяють:

- «емоційну розрядку»;
- «пасивну кооперацію» – поведінку, яка спрямована або на зняття напруження, пов'язаного з проблемами, емоційним реагуванням, або на перекладання відповідальності за вирішення труднощів на інших осіб.

Серед поведінкових копінг-стратегій розглядають такі:

- «компенсація»;
- «відволікання»;
- «конструктивна активність» – поведінка, що характеризується прагненням до тимчасового відходу від вирішення проблем за допомогою

алкоголю, лікарських засобів, занурення в улюблену справу, подорожі, виконання своїх заповітних бажань [186]. Розподіл видів і ступеню адаптивності копінгів у підприємців ДГ1 та ДГ2 відображені у табл. 2.15.

Таблиця 2.15.

Види і ступінь адаптивності копінгів у підприємців (методика Е. Хейма)

Варіанти копінг-поведінки	ДГ1, n=90 (100,0%)			ДГ2, n=90 (100,0 %)		
	N	%	± m	N	%	± m
<i>Когнітивні</i>						
адаптивні	21	23,3	4,5	15	16,7	4,2
відносно адаптивні	31	34,4	5,1	30	33,3	5,3
не адаптивні	38	42,2	5,3	45	50,0	5,6
<i>Емоційні</i>						
адаптивні	20	22,2	4,5	13	14,4	3,9
відносно адаптивні	33	36,7	5,2	32	35,6	5,4
не адаптивні	37	41,1	5,3	45	50,0	5,6
<i>Поведінкові</i>						
адаптивні	19	21,1	4,4	12	13,3	3,8
відносно адаптивні	35	38,9	5,2	34	37,8	5,4
не адаптивні	36	40,0	5,3	44	48,9	5,6
χ^2 – 25,6; достовірність розбіжностей між групових показників $p < 0,001$						

За результатом аналізу даних, представлених у табл. 2.15, видно, що досліджувані підприємці використовували копінг-поведінку наступним чином: ДГ1 – когнітивні – адаптивні – 23,3 %, відносно-адаптивні – 34,4 %, не адаптивні – 42,2 %, емоційні – адаптивні – 22,2 %, відносно-адаптивні – 36,7 %, не адаптивні – 41,15 %, поведінкові – адаптивні – 21,1 %, відносно-адаптивні – 38,9 %, не адаптивні – 40,0 % ($p \leq 0,001$). ДГ2 – когнітивні – адаптивні – 16,7 %, відносно-адаптивні – 33,3 %, не адаптивні – 50,0 %, емоційні – адаптивні – 14,4 %, відносно-адаптивні – 35,6 %, не адаптивні – 50,0 %, поведінкові – адаптивні – 13,3 %, відносно-адаптивні – 37,8 %, не адаптивні – 48,9 % ($p \leq 0,001$). Таким чином можна зазначити, що підприємці обох груп в цілому у стрес-асоційованих умовах діяльності використовують відносно-адаптивну та неадаптивну копінг-

поведінку. Така ситуація свідчить про невикористаний ресурс адаптивного рівня модальності копінгів, що обумовило вивчення механізмів копінг-поведінки підприємців. Розподіл структури механізмів копінг-поведінки підприємців (методика Е. Хейма) відображено у табл. 2.16.

Таблиця 2.16

**Структура механізмів копінг-поведінки підприємців
(методика Е. Хейма)**

Варіанти копінг-поведінки	ДГ1, n=90 (100,0%)			ДГ2, n=90 (100,0 %)		
	N	%	± m	N	%	± m
<i>Когнітивні</i>						
Ігнорування	18	20,0	4,0	14	15,6	3,6
Смирення	15	16,7	3,7	14	15,6	3,6
Дисимуляція	16	17,8	3,8	15	16,7	3,7
Збереження самовладання	5	5,6	2,3	10	11,1	3,1
Проблемний аналіз	7	7,8	2,7	11	12,2	3,3
Відносність	3	3,3	1,8	3	3,3	1,8
Релігійність	3	3,3	1,8	9	10,0	3,0
Розгубленість	16	17,8	3,8	4	4,4	2,1
Додача сенсу	3	3,3	1,8	7	7,8	2,7
Установка власної цінності	4	4,4	2,1	3	3,3	1,8
<i>Емоційні</i>						
Протест	4	4,4	2,1	12	13,3	3,4
Емоційна розрядка	5	5,6	2,3	10	11,1	3,1
Придушення емоцій	16	17,8	3,8	20	22,2	4,2
Оптимізм	4	4,4	2,1	9	10,0	3,0
Пасивна кооперація	4	4,4	2,1	13	14,4	3,5
Покірність	20	22,2	4,2	11	12,2	3,3
Самозвинувачення	17	18,9	3,9	5	5,6	2,3
Агресивність	20	22,2	4,2	10	11,1	3,1
<i>Поведінкові</i>						
Відволікання	13	14,4	3,5	10	11,1	3,1
Альтруїзм	3	3,3	1,8	25	27,8	4,5
Активне уникнення	30	33,3	4,7	7	7,8	2,7
Компенсація	6	6,7	2,5	8	8,9	2,8
Конструктивна активність	6	6,7	2,5	11	12,2	3,3
Відступ	25	27,8	4,5	4	4,4	2,1
Співпраця	3	3,3	1,8	13	14,4	3,5
Звернення	4	4,4	2,1	12	13,3	3,4

За результатом аналізу даних, представлених у табл. 2.16, видно, що у підприємців ДГ1 та ДГ2 в цілому серед когнітивних копінг-стратегій переважали: ігнорування 20,0 % та 15,6 %, смирення 16,7 % та 15,6 %

дисимуляція 17,8 % та 16,7 %. У підприємців ДГ1 виявлено високий показник розгубленості – 16,7 %. У підприємців ДГ2 виявилися відносно високий показник збереження самовладання – 11,1 %, проблемний аналіз – 12,2 %, релігійність – 10,0 % ($p \leq 0,001$). Серед емоційних копінг-стратегій у підприємців ДГ1 та ДГ2 переважали відповідно: придушення емоцій 17,8 % та 22,2 %, агресивність 22,2 % та 11,1 %. У підприємців ДГ1 виявлено високий показник покірності – 22,2 % та самозвинувачення – 18,9%. У підприємців ДГ2 виявилися відносно високий показник протесту – 13,3 %, емоційної розрядки – 11,1 %, оптимізму – 10,0 %, пасивної кооперації – 14,4 % ($p \leq 0,001$). Серед поведінкових копінг-стратегій у підприємців ДГ1 переважали відволікання – 14,4 %, активне уникнення 33,3 %, відступ 27,8 %. У свою чергу у підприємців ДГ2 відповідно: відволікання – 11,1 %, альтруїзм – 27,8 %, конструктивна активність – 12,2 %, співпраця – 14,4 %, звернення – 13,3 $p \leq 0,001$).

В цілому можна зазначити, що проведений аналіз дає можливість визначити копінг-поведінку підприємців як індивідуальну адаптивну, раціональну, поведінку особистості, спрямовану на вирішення, попередження, усунення або подолання значущої ситуації. Підприємці природно використовують три підходи – ситуаційний, особистісний, ресурсний. Їх психологічна значущість копінг-стратегій полягає у пошуку ефективних стратегій поведінки, які допомагають адаптуватись особистості до стрес-асоціативних умов. Копінг-поведінка має функції концентрації на проблемі, її фокусування на емоціях, спрямованих на управління емоційним дистресом, забезпечуючи стан фізичного і психічного благополуччя. У підприємців стратегія вирішення завдання є конструктивною та спрямована на пошук когнітивно-поведінкового рішення й практичних шляхів вирішення складних бізнес-ситуації. У свою чергу, стратегія відновлення допомагає відновити емоційні і фізичні енергозатрати. На вибір копінг-стратегій підприємця впливають досвід, вікові та інші чинники. Отримані результати обумовили дослідження взаємозв'язків емоційного інтелекту та копінг поведінки підприємців, що відображено у табл. 2.17.

Таблиця 2.17

Розподіл взаємозв'язків емоційного інтелекту та копінг поведінки підприємців

Показники копінг-поведінки	Показники емоційного інтелекту									
	Емоційна обізнаність		Управління емоціями		Само-мотивація		Емпатія		Розпізнання емоцій інших	
	ДГ1	ДГ2	ДГ1	ДГ2	ДГ1	ДГ2	ДГ1	ДГ2	ДГ1	ДГ2
<i>Когнітивні</i>										
Ігнорування	***	*	***	**	***	**	***	**	***	**
Смирення	***	**	***	**	***	*	***	*	***	*
Дисимуляція	**	***	*	***	**	***	**	***	**	***
Збереження самовладання	**	***	*	***	*	***	**	***	*	***
Проблемний аналіз	*	***	*	***	*	***	**	***	**	***
Відносність	***	*	***	*	**	*	***	*	***	*
Релігійність		***	*	***	**	***	*	***	**	***
Розгубленість	***	*	***	*	***	*	***	*	***	*
Додача сенсу	**	***	*	***	**	***	**	***	**	***
Установка власної цінності	*	***	*	***	*	***	*	***	*	***
<i>Емоційні</i>										
Протест	***	*	***	**	***	**	***	*	***	**
Емоційна розрядка	*	***	**	***	*	***	**	***	**	***
Придушення емоцій	*	***	*	***	*	***	*	***	**	***
Оптимізм	*	***	**	***	**	***	*	***	*	***
Пасивна кооперація	***	**	***	**	***	**	***	**	***	*
Покірність	***	*	***	*	***	*	***	**	***	**
Самозвинувачення	***	*	***	**	***	**	***	*	***	**
Агресивність	*	***	**	***	*	***	*	***	**	***
<i>Поведінкові</i>										
Відволікання	***	**	***	**	***	**	***	*	***	**
Альтруїзм	*	***	**	***	**	***	**	***	**	***
Активне уникнення	***	*	***	*	***	*	***	**	***	*
Компенсація	***	*	***	*	***	*	***	**	***	*
Конструктивна активність	**	***	*	***	*	***	*	***	*	***
Відступ	***	*	***	*	***	*	***	*	***	*
Співпраця	*	***	**	***	*	***	**	***	*	***
Звернення	*	***	*	***	**	***	*	***	**	***
Примітки: 1. *** – міцний зв'язок; 2. ** – середній зв'язок; 3. * – слабкий зв'язок										

З представлених у табл. 2.17. даних видно, що вплив показників копінг поведінки на показники емоційного інтелекту у підприємців в обох групах в цілому є таким, що висвітлює особливості стрес-асоційованої ситуації, в якій підприємці працюють. У ДГ1 на першому плані вплив COVID–19 проявлявся у вигляді «когнітивно-емоційно-поведінкових змін». Так, когнітивний компонент виявлявся у вигляді ігнорування, смирення, відносності,

розгубленості. Емоційний компонент відповідно у: протесті, пасивній кооперації, покірності, самозвинуваченні. Поведінковий компонент відповідно у: відволіканні, активному уникненні, компенсації, відступу. В цілому в групі значно знижувалась здатність емоційного інтелекту до управління емоціями та емоційної обізнаності ($p \leq 0,001$).

У ДГ2 на першому плані вплив війни проявлявся у вигляді «когнітивно-емоційно-поведінкових змін». Так, когнітивний компонент виявлявся у вигляді дисимуляції, збереження самовладання, проблемного аналізу, релігійності, додачі сенсу, установки власної цінності. Емоційний компонент відповідно у: придушенні емоцій, оптимізмі, агресивності. Поведінковий компонент відповідно у: альтруїзмі, конструктивній активності, співпраці, зверненні. В цілому в групі значно знижувалась здатність емоційного інтелекту до самомотивації, розпізнання емоцій інших та емпатії ($p \leq 0,001$).

Узагальнюючі можна зазначити, що підприємці використовували дві основні стратегії: «стратегію, зорієнтовану на вирішення» у ДГ1 – 56,7 %, у ДГ2 – 36,7 %, «стратегію, зорієнтовану на уникнення» у ДГ1 – 43,3 %, у ДГ2 – 63,3 % ($p \leq 0,001$). У ДГ1 у порівнянні з ДГ2 «стратегія, зорієнтована на вирішення» переважала у категорії підприємців з більшим стажем підприємництва, тобто з досвідом перебування у стресових ситуаціях. У ДГ2 відчували більш руйнуючий та багатоаспектний зовнішній вплив на їх підприємницьку діяльність, що в цілому обумовило «стратегію, зорієнтовану на уникнення».

У 43,3 % підприємців ДГ1 та у 63,3 % ДГ2 визначені неконструктивні форми поведінки, а саме: агресивні зусилля щодо зміни ситуації, що передбачали ворожість та готовність до ризику у вигляді конфронтації; когнітивні зусилля відокремитися від ситуації і зменшити її значущість у вигляді дистанціювання; наявне прагнення і поведінкові зусилля, спрямовані до втечу або уникнення від проблеми ($p \leq 0,001$). У обох групах намагання впоратися із ситуацією супроводжувалося зміною когнітивних й поведінкових зусиль з метою керування зовнішніми й внутрішніми вимогами. Шляхами, що

дозволяли впоратися із ситуацією, визначено подолання існуючих, зменшення негативної дії та наслідків, а також уникнення майбутніх труднощів або терпіння їх, а стилі й стратегії у стрес-асоційованих умовах визнано свідомою соціальною поведінкою ($p \leq 0,001$).

Серед негативних стратегій вагомими виявлено конфронтацію високого ступеню, дистанціювання та втечу-уникнення, де «конфронтаційна завантаженість» стає дезадаптуючою моделлю поведінки ($p \leq 0,001$). Серед позитивних – здатність прийняття відповідальності, планування вирішення проблеми, самоконтроль, пошук емоційної підтримки ($p \leq 0,001$).

Підприємці обох груп у стрес-асоційованих умовах діяльності використовують відносно-адаптивну та неадаптивну копінг-поведінку, що свідчило про невикористаний ресурс адаптивного рівня модальності копінгів.

Виявлено, що вплив COVID–19 знижує здатність емоційного інтелекту до управління емоціями та емоційної обізнаності, де «когнітивно-емоційно-поведінкові зміни» когнітивного компонента проявлялися ігноруванням, смиренням, відносністю, розгубленістю; емоційного компонента: протестом, пасивною кооперацією, покірністю, самозвинуваченням; поведінкового: відволіканням, активним уникненням, компенсацією, відступом ($p \leq 0,001$). Виявлено, що вплив війни знижує здатність емоційного інтелекту до самомотивації, розпізнання емоцій інших та емпатії, де «когнітивно-емоційно-поведінкові зміни» у когнітивному компоненті виявлявся у вигляді дисимуляції, збереження самовладання, проблемного аналізу, релігійності, додачі сенсу, установки власної цінності; емоційного: придушення емоцій, оптимізму, агресивності; поведінкового: альтруїзму, конструктивній активності, співпраці, звернені ($p \leq 0,001$).

Висновки до розділу 2

1. За інтегральним показником емоційного інтелекту у 20,0 % ДГ1 та 28,9 % ДГ2 встановлено високий його рівень з достатніми вміннями усвідомлювати свої емоції та почуття, відчувати відповідальність за власний емоційний стан; із середнім рівнем у 43,3 % ДГ1 та 43,3 % ДГ2 підприємці мали потенціал його розвитку, а з низьким у 36,7 % ДГ1 та 27,8 % ДГ2 визначена необхідність у допомозі розвитку емоційного інтелекту ($p < 0,05$).

2. Значущий кореляційний взаємозв'язок у ДГ1 та ДГ2 виявлено між «емоційною обізнаністю» і «розпізнавання емоцій інших людей», що свідчить, що від рівня емоційної обізнаності залежить якість і точність розпізнавання емоцій інших людей. Такі досліджені мали високий рівень стриманості в прояві емоцій ($p < 0,05$). У ДГ2 взаємозв'язок «управління власними емоціями» та «самотивація» вказує на знижену здатність управляти емоціями та низьку самотивацію ($p < 0,05$). У ДГ2 виявлено емоційну необізнаність та низьку емпатію ($p < 0,05$), проте підприємці були здатні набагато краще визначати емоції оточуючих, розпізнавати і підтримувати емоційний стан, проявляти і демонструвати власні відчуття ($p < 0,05$).

3. Аналіз середнього балу свідчить про вплив вираженості особистісної акцентуації на рівень емоційного інтелекту та в цілому на ведення бізнесу у стрес-асоційованих умовах діяльності ($p < 0,05$). Встановлені «тенденції до акцентуацій» при наявності провокуючих емоційних чинників можуть посилювалися до акцентуації, а педантичність, гіпертимність – створювати підґрунтя для конфліктів з персоналом організації та партнерами ($p < 0,001$).

4. Окреслено «патогенетичні» шляхи розвитку конфліктів у стрес-асоційованих умовах діяльності підприємців, а саме: конфлікт формувався на підґрунті стійких акцентованих реакцій особистості та поведінку ухилення, яка є специфічною формою соціальної поведінки в ситуації невизначеності (стрес-асоційованих умовах). Пасивність, ігнорування проблеми з відкладенням втручання до «кращих часів», ставала базовою поведінкою у

конфліктній ситуації. Властивим виявлено уникнення гострих ситуацій та прийняття рішень, не обговорювання бізнес питань, зберігання нейтралітету та «тактика присутності без ознак активного втручання».

5. У 50,0 % ДГ1 та 46,0 % ДГ2 не встановлено схильність до конфліктності ($p < 0,001$), у 58,0 % та 62,0% виявлено егоцентризм та неадекватну самооцінку власних дій у стрес-асоційованих умовах ($p < 0,001$). Виокремлено два варіанти типів акцентуацій у підприємців ДГ1 та ДГ2, які у стрес-асоційованих умовах діяльності здійснювали вплив, що знижував емоційний інтелект: I – переважання застрягаючої або дистимічної рис у ДГ1; II – переважання тривожних та емотивних рис у ДГ2. Такі тенденції до акцентуації як демонстративність, педантичність, гіпертимність, циклотимність, екзальтованість, збудливість створювали підґрунтя конфлікту у стрес-асоційованих умовах діяльності. В обох групах підприємницька діяльність характеризувалася як «скоріше неблагополучна та незадовільна».

6. Встановлено, що 30,0 % підприємців обох груп знаходяться у зоні ризику емоційного вигорання, а у 40,0-50,0 % є ознаки емоційне вигорання. Домінуючими симптомами в обох групах у фазі напруження виявлено «переживання психічної травми», «незадоволеність собою», «загнаність в куток», «тривогу і депресію»; у фазі резистенції – «розширення сфери емоцій», «редукцію професійних обов'язків»; у фазі виснаження – «особистісне відсторонення». Емоційний дефіцит проявлявся емоційною нечутливістю на тлі виснаження, автоматизмом та емоційним спустошення при виконанні професійних обов'язків, неетичним ставленням до колег, цинізмом, що призводило до знеособлювання. У ДГ2 виявлено ознаки «психосоматичних та психовегетативних порушень». ($p \leq 0,001$).

7. У ДГ1 фаза напруги виявлена у 52,2 %, у ДГ2 – 60,6 %, що свідчить, з одного боку, про більший тиск стресових чинників, а з іншого – про їх сприйняття особистістю ($p \leq 0,001$). Фаза резистентності відображає процеси психологічної дезадаптації у вигляді «неадекватного емоційного реагування», «емоційно-моральної дезорієнтації», «розширення сфери емоцій», «редукції

професійних обов'язків» ($p \leq 0,001$). Збільшення фази виснаження у ДГ1 у порівнянні з ДГ2 пояснюється терміном перебування у стрес-асоційованих умовах ($p \leq 0,001$).

8. У ДГ1 зниження здатності емоційного інтелекту до емоційної обізнаності та розпізнання емоцій інших корелювало із симптомами тривоги та депресії, загнаністю в куток, емоційно-моральною дезорієнтацією, емоційною відчуженістю, особистісним відстороненням, психосоматичними та психовегетативними порушеннями ($p \leq 0,001$). У ДГ2 зниження здатності емоційного інтелекту до управління емоціями, самомотивації, емпатії корелювало із побоювання втрати особистісного здоров'я та близьких, бізнесу, джерел існування, можливості планувати майбутнє, відчуттям щодо керування власним життям, що проявлялися переживання психічної травми, незадоволеності собою, тривогою та депресією, розширенням сфери емоцій, редукцією професійних обов'язків, емоційним дефіцитом, відчуженістю ($p \leq 0,001$).

9. Встановлено два варіанта емоційних, когнітивних, поведінкових наслідків впливу стрес-асоційованих умов на емоційний інтелект у підприємців: а) із збереженням діяльності – порушені, але не зруйновані емоційні, когнітивні та поведінкові реакції, що не впливають та не знижують емоційний інтелект; б) із порушенням діяльності – деформовані емоційні, когнітивні та поведінкові реакції, що впливають та знижують емоційний інтелект ($p \leq 0,001$).

10. Виявлено, що при низькому рівні стресостійкості загроза психосоматичного захворювання (у деяких випадках у стадії нервового виснаження) становить у ДГ1 – 36,7 % (305 балів), ДГ2 – 37,8 % (345 балів). У ДГ1 виявлено зниження здатності емоційного інтелекту до управління емоціями, самомотивації, емпатії, а COVID-19 «емоційно впливав» на стан здоров'я членів сім'ї, реорганізацію на роботі, фінансовий стан, відмову від індивідуальних звичок, звичок проведення дозвілля чи відпустки, а також спричинював конфлікти ($p \leq 0,001$). У ДГ2 виявлено зниження здатності

емоційного інтелекту до емоційної обізнаності та розпізнання емоцій інших, а війна «емоційно впливала» на стан і здоров'я членів сім'ї, сприйняття смерті близького друга, зміну місця проживання та звичок проведення дозвілля чи відпустки ($p \leq 0,001$).

Виокремлено дві основні стратегії копінг-поведінки підприємців: «стратегію, зорієнтовану на вирішення» у ДГ1 – 56,7 %, у ДГ2 – 36,7 %, «стратегію, зорієнтовану на уникнення» у ДГ1 – 43,3 %, у ДГ2 – 63,3 % ($p \leq 0,001$). У ДГ1 у порівнянні з ДГ2 «стратегія, зорієнтована на вирішення» переважала у категорії підприємців з більшим стажем підприємництва, тобто досвідом перебування у стресових ситуаціях. У ДГ2 відчували більш руйнуючий та багатоаспектний зовнішній вплив на їх підприємницьку діяльність, що в цілому обумовило «стратегію, зорієнтовану на уникнення».

11. У 43,3 % підприємців ДГ1 та у 63,3 % ДГ2 визначені неконструктивні форми поведінки, а саме: агресивні зусилля щодо зміни ситуації, що передбачало ворожість та готовність до ризику у вигляді конфронтації; когнітивні зусилля відокремитися від ситуації і зменшити її значущість у вигляді дистанціювання; наявне прагнення і поведінкові зусилля, спрямовані до втечу або уникнення від проблеми. Вагомими негативними стратегіями виявлено конфронтацію високого ступеню), дистанціювання та втечу-уникнення, де «конфронтаційна завантаженість» є дезадаптуючою моделлю поведінки ($p \leq 0,001$). Серед позитивних стратегій – здатність прийняття відповідальності, планування вирішення проблеми, самоконтроль, пошук емоційної підтримки ($p \leq 0,001$). У більшості ДГ1 та ДГ2 виявлено відносно-адаптивну та неадаптивну поведінку, що свідчило про невикористаний ресурс адаптивної модальності копінгів.

12. Встановлено, що вплив COVID-19 знижував здатність емоційного інтелекту до управління емоціями та емоційної обізнаності, де зміни когнітивного компоненту проявлялися ігноруванням, смиренням, відносністю, розгубленістю; емоційного: протестом, пасивною кооперацією, покірністю, самозвинуваченням; поведінкового: відволіканням, активним

уникненням, компенсацією, відступом ($p \leq 0,001$). Вплив війни знижував здатність емоційного інтелекту до самомотивації, розпізнання емоцій інших та емпатії, де у когнітивному компоненті виявлялася дисимуляція, збереження самовладання, проблемний аналіз, релігійність, додача сенсу, установка власної цінності; емоційному: придушення емоцій, оптимізм, агресивність; поведінковому: альтруїзм, конструктивна активність, співпраця, звернення ($p \leq 0,001$).

Результати дослідження, які представлено у розділі 2, знайшли відображення в таких публікаціях автора:

Статті в наукових фахових виданнях з психології, включених до переліку, затвердженого МОН України, та міжнародних наукометричних баз даних:

1. Бобко О.М. Психоемоційні стани у підприємців, які працюють в стрес-асоційованих умовах. *Журнал сучасної психології*. 2023. №1 (28). С. 14-22. URL : <https://doi.org/10.26661/2310-4368/2023-1-2>.
2. Бобко О.М. Психологічні особливості копінг-стратегій поведінки підприємців, які працюють в стрес-асоційованих умовах. *Журнал сучасної психології*. 2023. №2 (29). С. 14-22. URL : <https://doi.org/10.26661/2310-4368/2023-2-2>.
3. Prib H., Bobko O. Psychological characteristics of entrepreneurs working in stress-related conditions. *Scientific Bulletin of Mukachevo State University. Series «Pedagogy and Psychology»*. 2023. Т. 9 (2). С. 57–67. URL : <https://doi.org/10.52534/msu-pp2.2023.57>.

Тези на конференціях апробаційного характеру:

4. Бобко О.М. Бобко О.М. Психологічні особливості підприємців, які працюють в умовах підвищеної стресогенності. Ринок праці: досягнення, виклики та перспективи у національному та європейському просторі: зб. наук. пр. міжнар. наук.-практ. конф. «Ринок праці: досягнення, виклики та перспективи у національному та європейському просторі», 18 травня 2023 р. Київ : АПСВТ, 2023. С.199–201.

Відомості про апробацію результатів дисертації:

5. Бобко О.М. Емоційний стан особистості підприємця, якій працює в стрес-асоційованих умовах. *Психоаналіз і Віртуальне: етика, метапсихологія і клінічний досвід позакабінетної практики* : II Всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. уч., 12–13 червня 2021 р. Київ (доповідь, сертифікат).

6. Бобко О.М. Психологічні особливості копінг-стратегій у підприємців, які працюють в стрес-асоційованих умовах. *Психологічний марафон «Війна. Ринок праці. Психологічна допомога»*, 27 квітня 2022 р. Київ (доповідь, сертифікат).

7. Бобко О.М. Оцінка ефективності програми розвитку емоційного інтелекту підприємців в стрес-асоційованих умовах. *«Ринок праці: досягнення, виклики та перспективи у національному та європейському просторі»* : Міжнар. наук.-практ. конф., 18 травня 2023 р.м.Київ. (програма, доповідь, сертифікат).

РОЗДІЛ 3

ПРОГРАМА РОЗВИТКУ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ ПІДПРИЄМЦІВ У СТРЕС-АСОЦІЙОВАНИХ УМОВАХ

Метою формувального етапу дослідження була розробка «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах». В залежності від інтенсивності (дії) виявлених взаємозв'язків між психологічними особливостями, психоемоційними станами, копінг-поведінки, стресостійкості, як складових емоційного інтелекту та їх впливу на професійну діяльність підприємців у 3 розділі сформовано групи діагностики із різним рівнем сприйняття розроблених заходів у програмі щодо розвитку емоційного інтелекту.

Аналіз відокремлених показників до, у процесі та після проведення корекційних заходів дозволив науково обґрунтувати та методично забезпечити структуру та зміст «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах». Виходячи із дизайну дослідження, викладеного у розділі 2, та результатів дослідження підрозділів 2.1, 2.2, 2.3 у 3 розділі відображено результати наступних етапів дослідження:

1. На першому етапі проведено наукове обґрунтування та розроблено методичне забезпечення змісту «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах» в залежності від взаємозв'язку між психологічними особливостями, психоемоційними станами, копінг-поведінки, стресостійкості, як складових емоційного інтелекту та їх впливу на професійну діяльність підприємців.

2. На другому етапі розроблено та впроваджено власне «Програму розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах».

3. На заключному етапі проведено оцінку ефективності розробленої «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах».

3.1. Обґрунтування, методичне забезпечення та зміст програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах

Метою виконання формувального етапу дослідження є наукове обґрунтування «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах» в залежності від психологічних особливостей, психоемоційних станів, копінг-стратегій поведінки підприємців. На підставі аналізу парних та множинних кореляцій прямих та зворотних зв'язків у загальній сукупності показників, тісноти зв'язку та ступеню їх впливу розроблено програмні диференційовані групові заходи психосоціального впливу щодо розвитку емоційного інтелекту.

Результати дослідження підрозділу представлені у наступному ілюстративному матеріалі: схема зв'язку стрес-асоційованих умов діяльності, рівня емоційного інтелекту та синдрому емоційного вигорання (рис. 3.1), акцентуації, що створюють підґрунтя конфлікту та знижують емоційний інтелект підприємців у стрес-асоційованих умовах (рис. 3.2), причинно-наслідкове «патогенетичне» коло розвитку конфлікту підприємцями у стрес-асоційованих умовах діяльності (рис. 3.3), характеристика підприємницької діяльності в залежності від значущих симптомів у фазах емоційного вигорання (рис. 3.4), зв'язки між наслідками психосоціального стресу, емоційним потенціалом та стратегією копінг-поведінки підприємців (рис. 3.5).

Схема зв'язку стрес-асоційованих умов діяльності, рівня емоційного інтелекту та синдрому емоційного вигорання представлено на рис. 3.1. З даних представлених на рис. 3.1 бачимо, що в цілому стрес-асоційовані умови діяльності підприємців кваліфіковано, як пригнічуючи, ті що викликають труднощі, та травмуючи.

Під *пригнічувальними умовами* розуміються такі умови, за яких професійна діяльність підприємців ускладнюється за рахунок появи ознак симптомів та формування синдрому емоційного вигорання на тлі високого та середнього рівню емоційного інтелекту.

Під *трамувальними умовами* розуміються такі умови, за яких професійна діяльність підприємців обмежується за рахунок формування або сформованого синдрому емоційного вигорання на тлі середнього або низького рівня емоційного інтелекту.

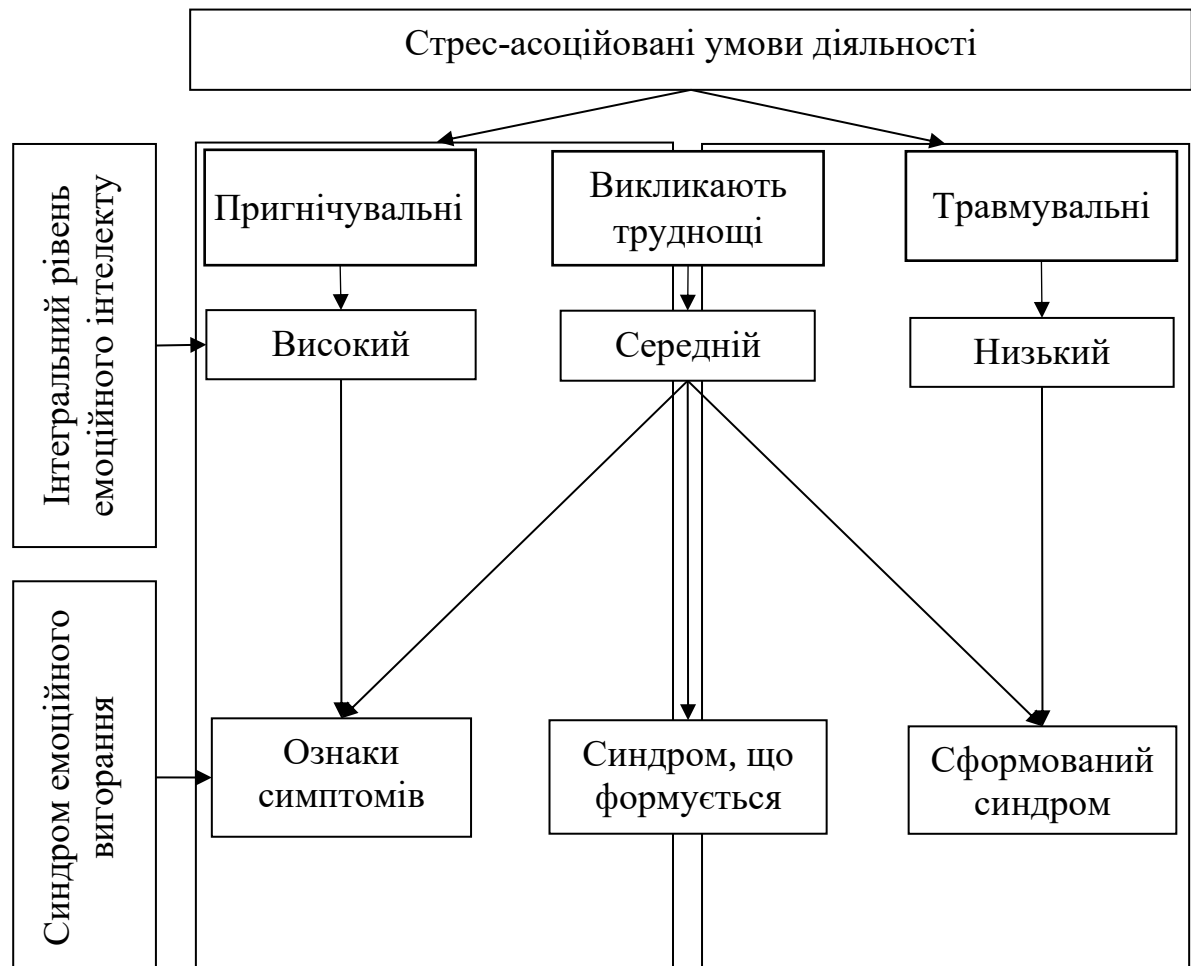


Рис. 3.1. Схема зв'язку стрес-асоційованих умов діяльності, рівня емоційного інтелекту та синдрому емоційного вигорання

При умовах пригнічення діяльності інтегральний показник емоційного інтелекту при високому його рівні характеризувався достатніми вміннями усвідомлювати свої емоції та почуття, відчувати відповідальність за власний емоційний стан. У свою чергу значущого кореляційного взаємозв'язку між

«емоційною обізнаністю» і «розпізнавання емоцій інших людей», що свідчило про стриманість в прояві емоцій у підприємців, не виявлено ($p < 0,05$).

Умови, які *викликають труднощі*, при середньому рівні емоційного інтелекту характеризуються уміннями усвідомлювати свої емоції та почуття, відчувати відповідальність за власний емоційний стан. Емоційна необізнаність та зниження емпатії характеризувалися здатністю визначати емоції оточуючих, розпізнавати і підтримувати емоційний стан, проявлять і демонструвати власні відчуття. Підприємці виявляли потенціал та необхідність у допомозі щодо розвитку емоційного інтелекту.

При травмувальних умовах діяльності інтегральний показник емоційного інтелекту при низькому рівні характеризувався обмеженими вміннями усвідомлювати свої емоції та почуття, відчувати відповідальність за власний емоційний стан. Виявлено значущий кореляційний взаємозв'язок між «управління власними емоціями» та «самотивацією», що вказує на знижену здатність управляти емоціями та низьку самотивацію ($p < 0,05$).

Акцентуації, що створюють підґрунтя конфлікту та знижують емоційний інтелект підприємців у стрес-асоційованих умовах, відображено на рис. 3.2. За аналізом виявлених акцентуацій, що створюють підґрунтя конфлікту та знижують емоційний інтелект підприємців у стрес-асоційованих умовах діяльності (рис. 3.2) можна стверджувати, що їх взаємовідносини є наступними:

1. Акцентуації, які «створюють підґрунтя конфлікту» – можуть посилюватися під дією чинників стрес-асоційованих умов діяльності, та впливати на зниження емоційного інтелекту.

2. Акцентуації, які «постійно знижують емоційний інтелект» – в умовах дії стрес-асоційованих чинників посилюють зниження емоційного інтелекту.

Аналіз впливу вираженості особистісної акцентуації на рівень емоційного інтелекту в травмувальних стрес-асоційованих умовах діяльності виявив факт зміни «тенденції до акцентуацій» до «акцентуації».



Примітка. Сірий колір – стрес-асоційовані умови діяльності.

Рис. 3.2. Акцентуації, що створюють підґрунтя конфлікту та знижують емоційний інтелект підприємців у стрес-асоційованих умовах

Виходячи із аналізу акцентуації, що створюють підґрунтя конфлікту та знижують емоційний інтелект підприємців, запропоновано причинно-наслідкове «патогенетичне» коло розвитку конфлікту підприємцями у стрес-асоційованих умовах діяльності, що відображено на рис. 3.3.



Рис. 3.3. Причино-наслідкове «патогенетичне» коло розвитку конфлікту підприємцями у стрес-асоційованих умовах діяльності

З даних, представлених на рис. 3.3 бачимо, що у стрес-асоційованих умовах діяльності стійкі реакції особистості при невизначеності формують поведінку ухилення, що проявляється зниженням здатності адекватного вирішення проблем (прийняття рішень) та з часом стає загально конфліктною комунікативною проблемою у діяльності підприємців. До змістовної внутрішньої основи причино-наслідкового кола відноситься погіршення взаємовідносин із персоналом організації та бізнес-партнерами, у вигляді проявів невдоволеності та зайвих претензій. У подальшому загально комунікативні проблеми трансформуються у ситуаційно-обумовлені проблеми із реакцією фрустрації. Тобто, за рахунок адаптації до стресових умов діяльності з часом кількість проблем зменшується, проте їх виразність збільшується, досягаючи фрустраційної реакції та розвитку можливих явищ

дезадаптації. На останньому етапі руйнується (значно знижується) здатність адекватного вирішення конфліктних комунікативних проблем підприємцями. Окреслення «патогенетичного» кола розвитку конфліктів у стрес-асоційованих умовах діяльності підприємців сформувало необхідність надати характеристику підприємницької діяльності в залежності від значущих симптомів у фазах емоційного вигорання, яка представлена на рис. 3.4.

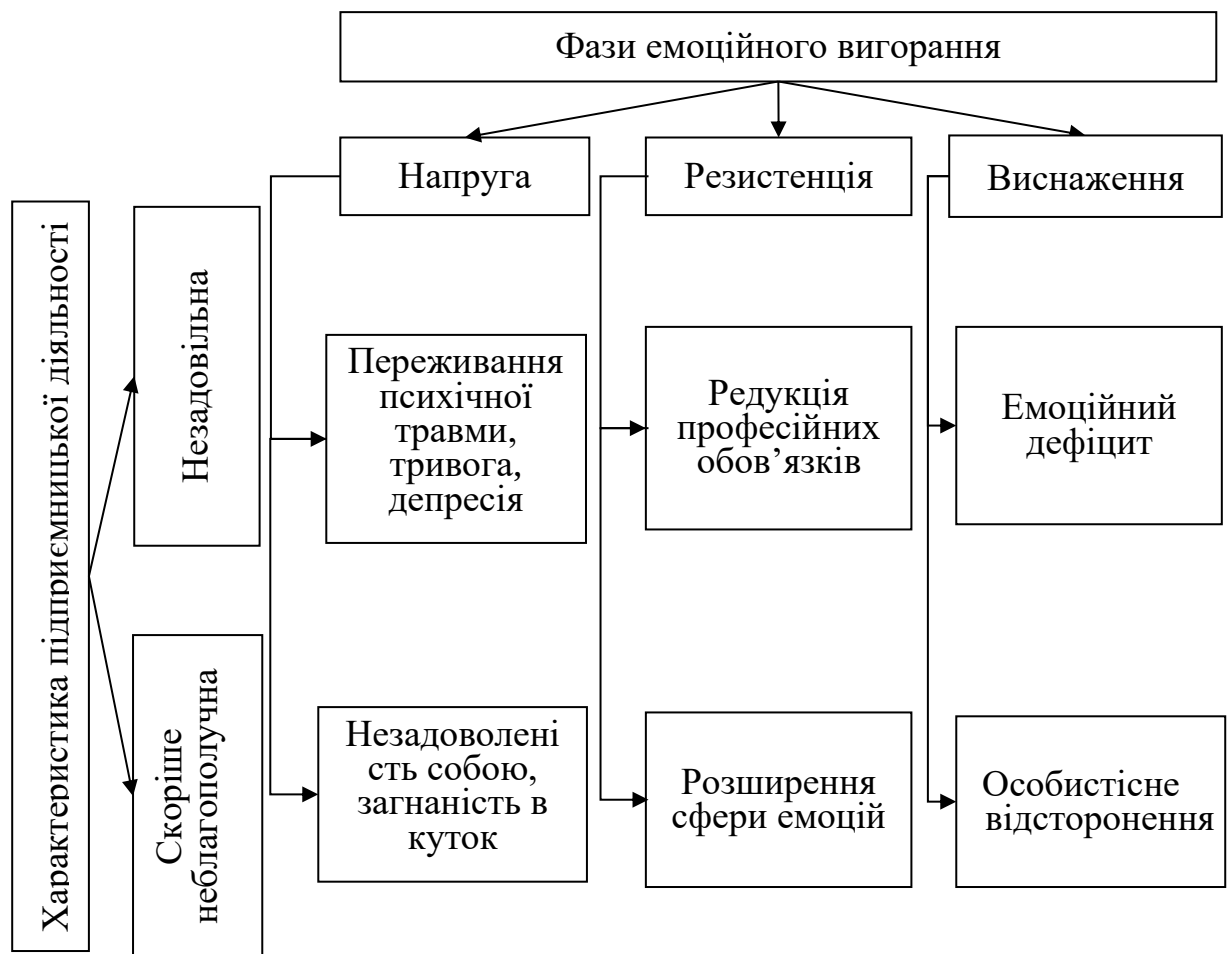


Рис. 3.4. Характеристика підприємницької діяльності в залежності від значущих симптомів у фазах емоційного вигорання

З даних, представлених на рис. 3.4, бачимо, що підприємницька діяльність характеризувалася як «скоріше неблагополучна та незадовільна» при усіх фазах емоційного вигорання, проте набір симптомів окремих фаз значно різниться.

Так, для характеристики «скоріше неблагополучна» були властиві більш «м'які» симптоми у вигляді від «незадоволеність собою, загнаності в куток» на фазі напруги до «особистісного відсторонення» у фазі виснаження.

У свою чергу, при повній незадоволеності підприємницькою діяльністю у фазі напруги відмічалось «переживання психічної травми, тривоги і депресії» до «емоційного дефіциту» у фазі виснаження.

Треба зазначити, що в рамках розробки «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах» за результатом аналізу впливу стрес-асоційованих умов діяльності підприємців на емоційний інтелект, розвиток синдрому емоційного вигорання враховувалася наявність акцентуацій особистості та використовувалися розроблені нами у розділі 1 поняття «Емоційний потенціал підприємця» та «Емоційна гнучкість у стрес-асоційованих умовах». Розробка та виокремлення цих феноменологічних понять стало необхідним для диференціювання у програмі психосоціальних заходів впливу на підприємців з метою розвитку їх емоційного інтелекту.

Феномен «Емоційного потенціалу підприємця» включає характеристику за типом реагування особистості підприємців на стрес-асоційовані умови, враховуючі рівні емоційного інтелекту, а саме:

1. Конструктивний (гармонічний) – без окреслених порушень емоційної сфери;
2. Змішаний (напружено-дисоціативний) – з порушеннями емоційної сфери, які формуються;
3. Деструктивний (емоційно-відчужений) – з окресленими порушеннями емоційної сфери.

Феномен «Емоційна гнучкість у стрес-асоційованих умовах» характеризувався нами як сукупність варіантів щодо наслідків психосоціального стресу з виокремленням збереження/порушення діяльності, характеристик стратегії копінг-поведінки на вирішення/уникнення, типів «емоційного потенціалу підприємця» на різних його рівнях.

Емоційна гнучкість у стрес-асоційованих умовах зі схематичним

зазначенням аспектів взаємовідносин між наслідками психосоціального стресу, емоційним потенціалом та стратегією копінг-поведінки підприємців представлено на рис. 3.5.

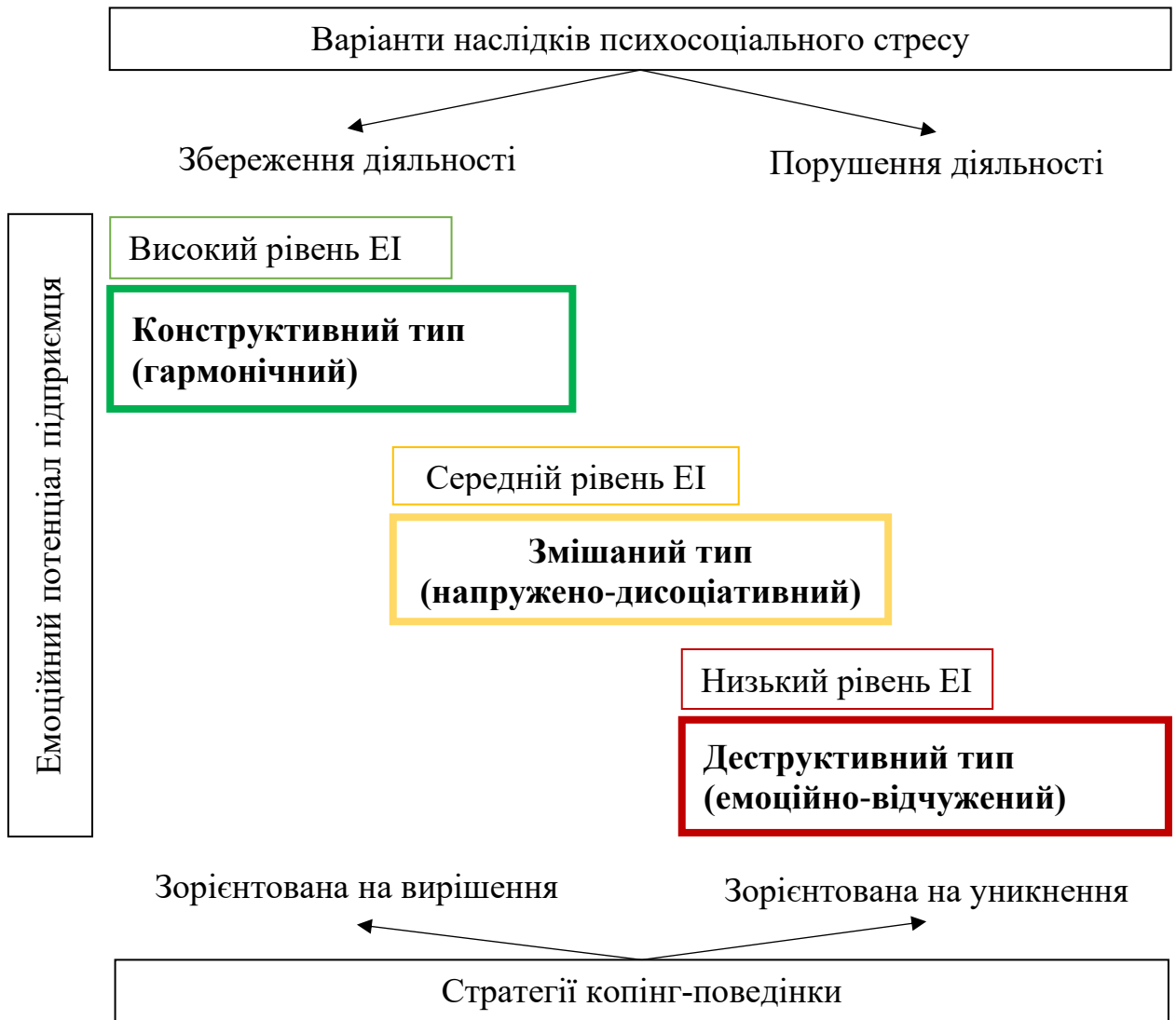


Рис. 3.5. Емоційна гнучкість у стрес-асоційованих умовах (зв'язки між наслідками психосоціального стресу, емоційним потенціалом та стратегією копінг-поведінки) підприємців

З даних, представлених на рис. 3.5, видно, що взаємозв'язки між наслідками психосоціального стресу та стратегіями копінг-поведінки підприємців «емоційний потенціал підприємця» можна розподілити у трьох «площинах».

Перша площина – (зелений колір) підприємці із достатнім ресурсом емоційної гнучкості у вигляді конструктивного (гармонійного) типу емоційного потенціалу та сприятливого прогнозу розвитку емоційного інтелекту у стрес-асоційованих умовах діяльності. Характеризується відновленням індивідуальних навичок, звичок проведення дозвілля, конструктивним вирішенням конфліктів. Виявляється адаптивна поведінка зі здатністю прийняття відповідальності, планування щодо вирішення проблем, самоконтролю, пошуку емоційної підтримки.

Друга площина – (жовтий колір) підприємці із порушеним ресурсом емоційної гнучкості у вигляді змішаного (напружено-дисоціативного) типу емоційного потенціалу та «нейтральним» прогнозом розвитку емоційного інтелекту у стрес-асоційованих умовах діяльності. При низькому рівні стресостійкості характеризується загрозою психосоматичного захворювання та нестійкою стратегією, зорієнтованою на вирішення проблем та конфліктів. Когнітивні зусилля не відповідають ситуації, зменшуючи її важливість у вигляді дистанціювання. Виявляється відносно-адаптивна поведінка із зусиллями та наявним прагненням втечі або уникнення щодо вирішення проблеми.

Третя площина – (красний колір) підприємці із недостатнім ресурсом емоційної гнучкості у вигляді деструктивного (емоційно-відчужений) типу емоційного потенціалу та «умовно несприятливим» прогнозом розвитку емоційного інтелекту у стрес-асоційованих умовах діяльності. Психосоціальний стрес призводить до зниження емоційної обізнаності та розпізнання емоцій інших, уникнення вирішення проблем та конфліктів. Виявляється неадаптивна поведінка із неконструктивними формами (агресія та ворожість) у бажанні змінити ситуацію та готовністю до конфронтації. «Конфронтаційна завантаженість» може виступати дезадаптуючою моделлю поведінки.

Результати вищевикладеного аналізу взаємозв'язків психологічних особливостей, психоемоційних станів, копінг-стратегій поведінки

підприємців та їх впливу на емоційний інтелект підприємців покладено у розробку:

1. Рекомендації з психологічного консультування підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах.
2. Рекомендації з психологічного супроводу підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах.
3. Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах.
4. Методичного забезпечення «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах» (додаток Г).

Рекомендації з психологічного консультування підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах».

1. Первинний діагностичний етап. Проводиться оцінювання емоційних особливостей психічної сфери. Виявляються навички саморегуляційної та самомотивувальної поведінки, підтримки емоційної обізнаності та управління емоціями, розуміння власної емпатії та розпізнання емоцій інших людей. Встановлюються наявність порушень здатності виконувати соціальні, сімейні, професійні ролі. Складається перелік навичок, вмінь, компетенцій, які потребують відновлення, враховуючи «глибину» психоемоційного виснаження та власне можливості підприємця до психосоціального відновлення. Для діагностики використовується методичне забезпечення «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах», а саме «Скринінг інтерв'ю для підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах» та «Бланк оцінювання стрес-асоційованих умов діяльності підприємця» (додаток Г).

2. Етап планування заходів психосоціального впливу. Встановлюються ціль та розробляється план їх досягнення, який підписується психологом та підприємцем. Методичним забезпеченням цього етапу є «План розвитку емоційного інтелекту підприємців» (додаток Г).

3. Етап психологічного консультування. Проводиться за допомогою

опанування «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах». Акцент впливу робиться на врахування: а) умов діяльності; б) емоційного потенціалу; в) емоційної гнучкості. Дієвість програми оцінюється в період її виконання так і по її завершенню.

Рекомендації з психологічного супроводу підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах.

1. Формування емоційної обізнаності, щодо власних емоцій у міжособистісній взаємодії з іншими людьми.
2. Виявлення домінуючих бар'єрів, що знижують емоційний інтелект.
3. Розвиток усвідомленої потреби в застосуванні заходів розвитку емоційного інтелекту.
4. Формування вмінь диференціювати фактори, які блокують застосування емоційного інтелекту.
5. Навчання навичкам самомотивації.
6. Вміння застосовувати релаксивні та медитативні техніки.
7. Напрацювання навичок щодо застосування методів гармонізації психоемоційного стану (зменшення дистанціювання та конфронтації).
9. Уміння щодо подолання станів агресії та ворожості.
10. Моніторинг відновлення здатності прийняття рішень та взаємовідносин з персоналом організації та партнерами.

Напрями психологічного супроводу.

1. Виявлення індивідуальних аспектів впливу стрес-асоційованих умов.
2. Формування розвитку стійкості до стрес-асоційованих умов та комунікативного потенціалу у підприємців за допомогою адаптаційних механізмів.
3. Формування соціальної інтеракції, міжособистісної перцепції та навичок подолання комунікаційних бар'єрів.
4. Виокремлення домінуючих симптомів під час діагностики емоційного вигорання.

5. Напрацювання навичок психологічної самодопомоги та емоційно-вольової мобілізації, комунікативних здібностей.

7. Формування позитивного ставлення до оточуючого середовища.

8. Моніторинг розвитку емоційного інтелекту та психоемоційних станів підприємців з внесенням рекомендацій та корективів для подальшого психологічного супроводу.

Методичне забезпечення «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах».

Програма змістовно складається з 4 модулів. Модуль має назву, яка відображає напрямок психосоціального впливу, визначену мету. Очікуваними результатами кожного модулю є опанування змістовного наповнення теоретичного компоненту у вигляді міні-лекцій та напрацювання навичок та вмінь шляхом їх закріплення виконанням практичних вправ. Використання у програмі запропонованих інтерактивних технік базується на досвіді проведення заходів (семінарів, тренінгів, майстер-класів іт ін.) з комунікативної компетентності, особистісного та професійного зростання, метою яких є розвиток емоційного інтелекту особистості [47, 48, 54, 55]. Узагальнені напрацювання зазначених заходів у «Програмі розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах», адаптовані відповідно до специфіки професійної діяльності підприємців, що зазначено в Розділі 1. Враховані особливості впровадження програми з розвитку емоційного інтелекту під час бізнес-діяльності підприємців: забезпечено потрібну кількість учасників; визначені дні та години; підібрано методичний та інструктивний матеріал для кожного модулю. Заняття починається із групової дискусії теми та аналізу виконання домашнього завдання, включає міні-лекції та вправи, націлені на удосконалення здатності підприємців розуміти, контролювати власні емоції та емоції інших людей.

Модуль 1. Інформаційно-аналітичний.

Знайомство та встановлення контакту. Мета: забезпечення умов та можливостей підвищення самооцінки, нормалізації психоемоційного стану,

підвищення стійкості у стрес-асоційованих умовах. Роз'яснення щодо дотримання правил роботи індивідуально та в групі.

Створення умов для зворотного зв'язку. Підвищення адаптивних можливостей, забезпечення емоційної стабільності.

Домашнє завдання. Ведення та аналіз «Записника емоцій» протягом програми.

Форми роботи – групова. Використання вербальних засобів комунікації (міні-лекція «Енергетичний потенціал особистості», «Емоційний інтелект у власному житті та бізнес-діяльності», вправа «Комунікація з середовищем»).

Модуль 2. Емоційна обізнаність підприємців у бізнес-діяльності.

Мета. Напрацювати уміння розпізнавати, диференціювати та усвідомлювати власні емоційні хвилювання.

Навички: розпізнавання емоційного комфорту та дискомфорту; висловлювання власних емоцій; усвідомлення «суперечності» вербальних й невербальних провів власних емоцій; рефлексії.

Форми роботи – групова. Використання вербальних засобів комунікації для напрацювання навичок регуляції емоцій.

Заняття (1.20 хв.). Міні-лекція «Профілактика зниження емоційного інтелекту та розвитку емоційного вигорання», вправа «Мої емоції – напруження та тривога», релаксаційна вправа «У тиші із собою», рольова гра на розвиток саморегуляції «Подолання стереотипів».

Зміст модулю. Ознайомлення підприємців із поняттям «емоційний інтелект», розуміння ролі емоційного інтелекту в бізнес-діяльності, необхідності його розвитку, підвищення емоційної обізнаності, спостережливість та усвідомлення негативних та позитивних сторін емоційних хвилювань, розуміння причини і наслідків зміни емоційного стану у міжособистісній взаємодії.

Модуль 3. Управління власними емоціями підприємцями у бізнес-діяльності.

Мета. Напрацювати уміння емоційної саморегуляції.

Навички: розпізнавання власного настрою (аналіз афектів), зупинки вербальної, невербальної комунікації; подолання психоемоційної та фізичної напруги через опрацювання симптомів емоційного вигорання; висловлювань «я відчуваю»; безоцінного спілкування у соціальній взаємодії; контролю сили емоційних хвилювань; застосування особистісних ресурсів та соціально-прийнятних засобів реагування на афекти.

Форми роботи – групова. Використання вербальних засобів комунікації для напрацювання навичок регуляції емоцій.

Заняття (1.20 хв.). Міні-лекція «Управління емоціями, як баланс життя» та «Основи ділової комунікації». Техніки релаксації: дихальна гімнастика; вправа «Гора с плечей»; вправа «Візуальне відчуття».

Зміст модулю 3. Ознайомлення підприємців із формами безоцінного спілкування у соціальній взаємодії. Розуміння ролі контролю емоційних хвилювань, пізнання особистісних ресурсів як бази навичок соціально-прийнятного реагування на поганий настрій, розгубленість, безпорадність, тривожність. Опанування вправ з подолання психоемоційного навантаження та контролю над симптомами емоційного вигорання.

Модуль 4. Розпізнавання емоцій інших та емпатія.

Мета. Напрацювання емпатичної поведінки та навичок розпізнавання емоцій інших.

Навички: розпізнавання вербальної та невербальної комунікації інших людей, активного слухання; «говорити» про власні почуттями; емпатичної комунікації, розпізнавати, аналізувати та сприймати емоції інших людей; позитивного спілкування (створення та індукування довірчої атмосфери); захисту від маніпулятивного впливу; стресостійкості у спілкуванні.

Форми роботи – групова. Використання вербальних засобів комунікації для напрацювання навичок регуляції емоцій.

Заняття (1.20 хв.). Міні-лекція «Простір емоційних можливостей», «Мистецтво стресостійкості». Вправи: «Я та мої емоції», «Виховане спілкування», «Зірка» (знайомство та зближення), «Ім'я» (розвиток комунікативних навичок), «Я люблю...» (атмосфера довіри та безпеки), «Самопрезентація» (налагодження взаємовідносин).

Зміст модулю 4. Ознайомлення із навичками аналізу емоційних станів оточуючих. Опанування вміннями емоційної чутливості у стресових ситуаціях, протидії маніпуляції та напрацювання «стресових компетентностей» у ситуаціях «виклику». Розуміння безконфліктного середовища.

Наприкінці програми обов'язковим є зворотній зв'язок у формі групового обговорення «Записника емоцій», повторного проведення «Скринінг інтерв'ю для підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах», аналізу зміни за допомогою «Бланку оцінювання стрес-асоційованих умов діяльності підприємця», оцінювання дієвості програми за допомогою «Плану розвитку емоційного інтелекту підприємців».

Узагальнюючі можна зазначити, що на підставі виявлених психологічних особливостей, психоемоційних станів, копінг-поведінки, показників стресостійкості, як складових емоційного інтелекту та їх впливу на професійну діяльність підприємців, обґрунтовано та розроблено «Програму розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах» та її методичне забезпечення.

3.2. Оцінка ефективності програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах

Для виконання цього етапу дослідження – оцінки ефективності розробленої «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах» усі підприємці були розподілені на наступні групи.

1. Група діагностики (ГД), N=50, підприємців, які погодилися на участь у розроблених програмних заходах та повторне діагностичне інтерв'ю.

2. Група контролю (ГК), N=40, підприємці, які відмовилися від участі у розроблених програмних заходах, але погодилися на повторне діагностичне інтерв'ю.

Цей етап виконувався за допомогою «Шкали психосоціального стресу Л. Рідера», методики «Діагностика емоційного інтелекту» Н. Холла», методики для психологічної діагностики копінг-механізмів Е. Хейма [1, 2, 5].

Результати дослідження основних показників психосоціального стресу, емоційного інтелекту та копінг-механізмів у підприємців за частотою та ступенем виразності відображено у: розподілі підприємців ГД та ГК за рівнем психосоціального стресу (шкала Л. Рідера) (рис. 3.6), результатах дослідження рівня емоційного інтелекту у підприємців ГД та ГК (методика Н. Холла) (табл. 3.1), розподілі досліджених підприємців ГД та ГК за інтегральним показником емоційного інтелекту (методика Н. Холла) (рис. 3.7), видах і ступені адаптивності копінгів у підприємців ГД та ГК (методика Е. Хейма) (табл. 3.2), структурі механізмів копінг-поведінки підприємців ГД та ГК (методика Е. Хейма) (табл. 3.3).

Виявлені вище закономірності прояву психопатологічних феноменів та оцінювання за рівнем психосоціального стресу (шкала Л. Рідера) у підприємців ГД та ГК відображено на рис. 3.6.

З даних рис. 3.6 бачимо, що в цілому серед підприємців обох груп виявлені показники психосоціального стресу різняться як за його рівнем, так й у відсотковому вираженні. Серед підприємців ГД рівень психосоціального

стресу як високий виявився у 34,0 % (чоловіки сер. бал – 2,6; жінки сер. бал – 2,7), ГК у 55,0 % (чоловіки сер. бал – 2,7; жінки сер. бал – 2,8) ($p < 0,05$). Розподіл такого рівню стресу свідчить, що без відповідної спеціалізованої психологічної допомоги у підприємців зберігається комплекс фізіологічних та емоційних реакцій, як проявів надлишкових впливів на організм і свідомість психосоціальних факторів. Середній рівень стресу виявлено відповідно у ГД – 28,0 % (чоловіки сер. бал – 1,6; жінки сер. бал – 1,7), ГК – 27,5 % (чоловіки сер. бал – 1,8; жінки сер. бал – 1,7) ($p < 0,05$), що свідчить про адаптаційні можливості близько у третини підприємців долати (прийняти) тяжкі психосоціальні впливи. Низький рівень стресу відповідно у ГД – 38,0 % (чоловіки сер. бал – 0,6; жінки сер. бал – 0,8), у ГК – 17,5 % (чоловіки сер. бал – 0,7; жінки сер. бал – 0,9) ($p < 0,05$), що свідчить про ефективність розроблених заходів у подоланні психосоціальних стресових чинників ($p < 0,05$).

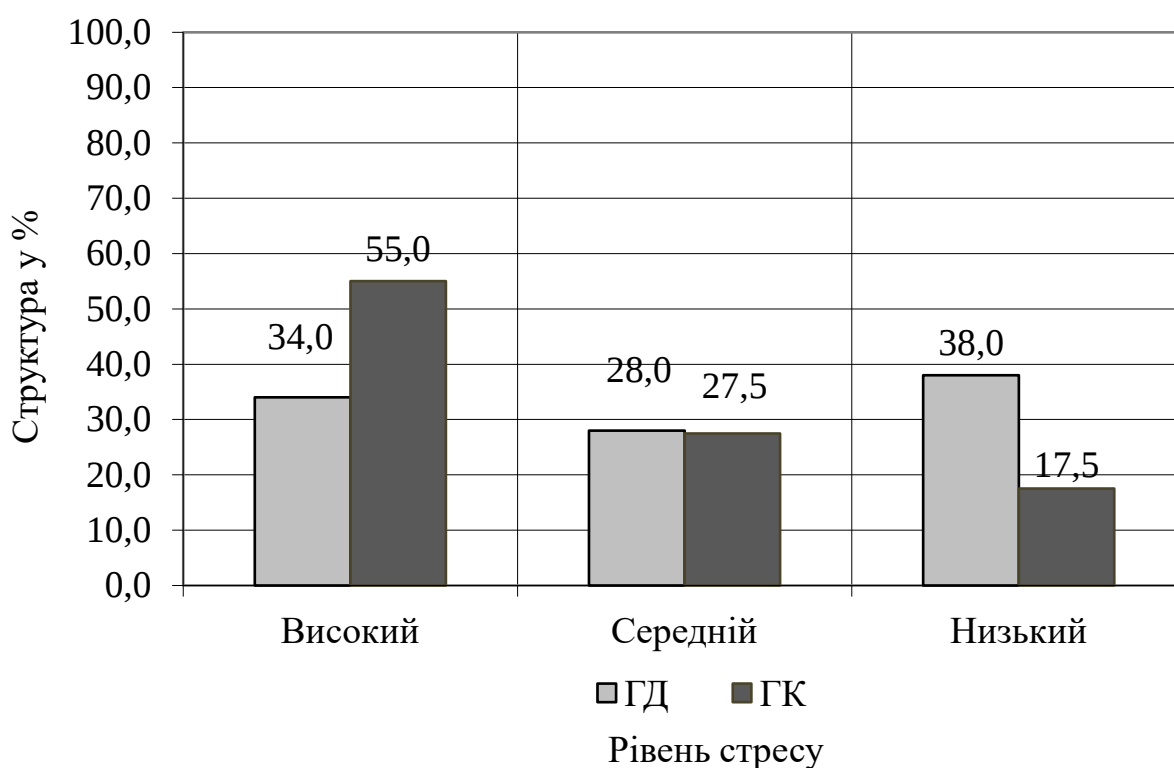


Рис. 3.6. Розподіл підприємців ГД та ГК за рівнем психосоціального стресу (шкала Л. Рідера)

З даних табл. 3.1 видно, що в цілому у досліджених ГД за шкалою «Емоційна обізнаність» 48,0 % досліджених мали високий рівень; 30,0 % – середній; 22,0 % – низький ($p < 0,05$).

За шкалою «Управління емоціями» 46,0 % досліджених добре керувало власними емоціями, 32,0 % уміло керувало власними емоціями; 22,0 % мали труднощі в керуванні емоціями ($p < 0,05$). За шкалою «Самотивація» високий показник виявлено у 50,0 % досліджених; 26,0 % мали середній; 24,0 % – низький рівень ($p < 0,05$).

За шкалою «Емпатія» найвищий рівень встановлено у 48,0 % досліджених; 30,0 % мали середній; 22,0 % – низький ($p < 0,05$). За шкалою «Розпізнання емоцій інших» таке уміння було виявлено у 50,0 % досліджених; середньою мірою – 28,0 %, а 22,0 % мали труднощі в розпізнанні емоцій інших людей ($p < 0,05$).

У досліджених ГК за шкалою «Емоційна обізнаність» 30,0 % мали високий рівень; 30,0 % – середній, 40,0 % – низький ($p < 0,05$). За шкалою «Управління емоціями» 25,0 % досліджених добре керувало власними емоціями 32,5 % уміло керувало власними емоціями, досліджені, які мали труднощі в керуванні емоціями склали 42,5 % (низький рівень) ($p < 0,05$). За шкалою «Самотивація» високий показник виявлено у 27,5 % досліджених; 30,0 % мали середній, 42, % – низький ($p < 0,05$). За шкалою «Емпатія» найвищий рівень виявлено тільки у 27,5 % досліджених; 30,0 % мали середній, 42,5 % – низький ($p < 0,05$). За шкалою «Розпізнання емоцій інших» таке уміння виявлено у 30,0 % досліджених; середньою мірою володіли – 25,0 %, 45,0 % – мали низький рівень ($p < 0,05$). Розподіл досліджених підприємців ГД та ГК за інтегральним показником емоційного інтелекту (методика Н. Холла) представлено у рис. 3.7. З даних рис. 3.7 видно, що в цілому у досліджених ГД інтегративний показник емоційного інтелекту як високий виявлено у 46,0 %, у ГК – у 30,0 % досліджених підприємців, що свідчить про значне зростання у ГД вміння усвідомлювати свої емоції та почуття, відчувати відповідальність за власний емоційний стан.

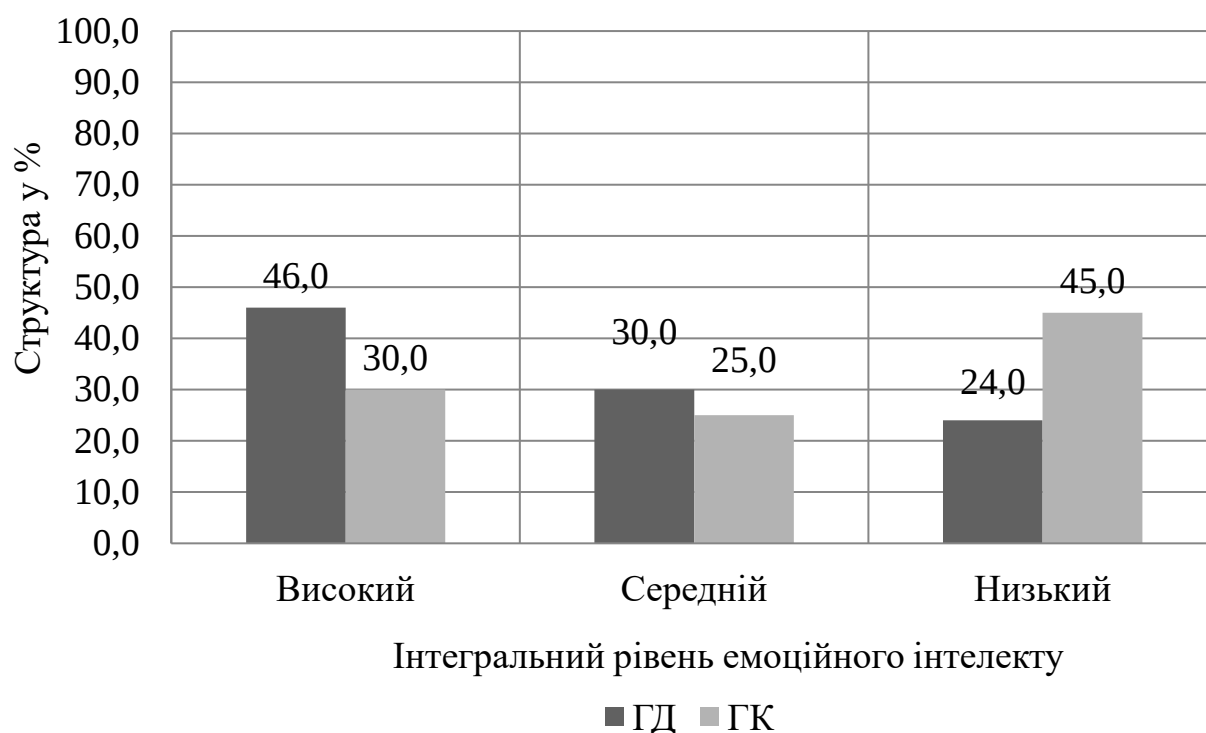


Рис. 3.7. Розподіл досліджених підприємців ГД та ГК за інтегральним показником емоційного інтелекту (методика Н. Холла)

Підприємці ГД проявляли відчуття задоволеності життям, дружелюбність, впевненість у власних можливостях долати емоційне навантаження. Середній рівень емоційного інтелекту виявлено у 30,0 % підприємців ГД та 25,0 % ГК, що вказує на необхідність посилено працювати над удосконаленням власних можливостей.

Низький рівень емоційного інтелекту виявлено у 24,0 % досліджених ГД та 45,0 % підприємців ГК, що свідчить про закріплення негативного впливу стрес-асоційованих умов діяльності та потребу обов'язкової участі у заходах з розвитку емоційний інтелекту підприємцями ГК ($p < 0,05$).

В цілому можна зазначити, що підприємці ГД після виконання практичних завдань програми вказували на усвідомлення власних емоцій і можливість керувати ними конструктивним способом. Також учасники програми розвитку емоційного інтелекту вказували на покращення взаємодії з персоналом організації та партнерами, що в цілому сприяло рішенню складних завдань у бізнес-діяльності.

Значущий кореляційний взаємозв'язок між показниками емоційного інтелекту у досліджених підприємців ГД був виявлений між шкалою «Емоційної обізнаності» і «Розпізнаванням емоцій інших людей», що свідчило про набуття підприємцями здібності якісніше й точніше розпізнавати емоції інших людей за рахунок підвищення власної емоційної обізнаності ($p < 0,05$).

У свою чергу, значущий кореляційний взаємозв'язок між шкалами «Управління власними емоціями» та «Самотивація» свідчило про покращення контролю над власною емоційною сферою та можливість використовувати цю здатність у самотивації при веденні бізнес-діяльності ($p < 0,05$). Підприємці були здатні краще проявляти і демонструвати власні відчуття ($p < 0,05$).

У підприємців ГК виявлено збереження труднощів розпізнавати емоції інших людей ($p < 0,05$), нездатність до щирої емпатії, високий рівень стриманості в прояві власних емоцій та відносно низька самотивація ($p < 0,05$). Розподіл видів і ступеню адаптивності копінгів у підприємців ГД та ГК (методика Е. Хейма) відображені у табл. 3.2.

За результатом аналізу даних, представлених у табл. 3.2, видно, що досліджувані підприємці використовували копінг-поведінку наступним чином: ГД – когнітивні – адаптивні – 44,0 %, відносно-адаптивні – 34,0 %, не адаптивні – 22,0 %, емоційні – адаптивні – 46,0 %, відносно-адаптивні – 30,0 %, не адаптивні – 24,0 %, поведінкові – адаптивні – 50,0 %, відносно-адаптивні – 28,0 %, не адаптивні – 22,0 % ($p \leq 0,001$). У ГК – когнітивні – адаптивні – 20,0 %, відносно-адаптивні – 20,0 %, не адаптивні – 60,0 %, емоційні – адаптивні – 22,5 %, відносно-адаптивні – 25,0 %, не адаптивні – 52,5 %, поведінкові – адаптивні – 32,5 %, відносно-адаптивні – 37,5 %, не адаптивні – 30,0 % ($p \leq 0,001$). Можна зазначити, що підприємці ГД на відміну від ГК після проходження програмних заходів в цілому у стрес-асоційованих умовах діяльності відновили використання адаптивної та відносно-адаптивної копінг-поведінки.

Таблиця 3.2.

Види і ступінь адаптивності копінгів у підприємців ГД та ГК
(методика Е. Хейма)

Варіанти копінг-поведінки	ГД, n=50 (100,0%)			ГК, n=40 (100,0 %)		
	N	%	± m	N	%	± m
<i>Когнітивні</i>						
адаптивні	22	44,0	7,0	8	20,0	5,1
відносно адаптивні	17	34,0	6,7	8	20,0	5,1
не адаптивні	11	22,0	5,9	24	60,0	6,2
<i>Емоційні</i>						
адаптивні	23	46,0	7,0	9	22,5	5,3
відносно адаптивні	15	30,0	6,5	10	25,0	5,5
не адаптивні	12	24,0	6,0	21	52,5	6,3
<i>Поведінкові</i>						
адаптивні	25	50,0	7,1	13	32,5	5,9
відносно адаптивні	14	28,0	6,3	15	37,5	6,1
не адаптивні	11	22,0	5,9	12	30,0	5,8
χ^2 – 25,6; достовірність розбіжностей між групових показників $p < 0,001$						

Проте, значна кількість підприємців ГК використовували модальності копінг-поведінки неадаптивного рівня, що свідчить про невикористаний ресурс та неможливість повного самостійного відновлення до адаптивного рівня без спеціалізованих корекційних заходів. Розподіл структури механізмів копінг-поведінки підприємців (методика Е. Хейма) відображено у табл. 3.3.

За результатом аналізу даних, представлених у табл. 3.3, видно, що у підприємців ГД та ГК в цілому серед когнітивних копінг-стратегій виявлено відповідно: ігнорування 60,0 % та 12,5 %, смирення 6,0 % та 15,0 % дисимуляція 4,0 % та 15,0 %. У підприємців ГД виявлено відновлення здатності до збереження самовладання – 16,0 %, проблемного аналізу – 16,0 %, додачі сенсу – 12,0 %, установки власної цінності – 12,0 %. У підприємців ГД виявлено високий показник розгубленості – 17,5 % ($p \leq 0,001$).

Таблиця 3.3

**Структура механізмів копінг-поведінки підприємців ГД та ГК
(методика Е. Хейма)**

Варіанти копінг-поведінки	ГД, n=50 (100,0%)			ГК, n=40 (100,0 %)		
	N	%	± m	N	%	± m
<i>Когнітивні</i>						
Ігнорування	3	6,0	2,4	5	12,5	3,3
Смирення	3	6,0	2,4	6	15,0	3,6
Дисимуляція	2	4,0	2,0	6	15,0	3,6
Збереження самовладання	8	16,0	3,7	3	7,5	2,6
Проблемний аналіз	8	16,0	3,7	3	7,5	2,6
Відносність	5	10,0	3,0	3	7,5	2,6
Релігійність	6	12,0	3,2	3	7,5	2,6
Розгубленість	3	6,0	2,4	7	17,5	3,8
Додача сенсу	6	12,0	3,2	2	5,0	2,2
Установка власної цінності	6	12,0	3,2	2	5,0	2,2
<i>Емоційні</i>						
Протест	12	24,0	4,3	5	12,5	3,3
Емоційна розрядка	7	14,0	3,5	4	10,0	3,0
Придушення емоцій	3	6,0	2,4	8	20,0	4,0
Оптимізм	11	22,0	4,1	4	10,0	3,0
Пасивна кооперація	8	16,0	3,7	6	15,0	3,6
Покірність	3	6,0	2,4	4	10,0	3,0
Самозвинувачення	3	6,0	2,4	4	10,0	3,0
Агресивність	3	6,0	2,4	5	12,5	3,3
<i>Поведінкові</i>						
Відволікання	9	18,0	3,8	7	17,5	3,8
Альтруїзм	9	18,0	3,8	5	12,5	3,3
Активне уникнення	6	12,0	3,2	6	15,0	3,6
Компенсація	3	6,0	2,4	4	10,0	3,0
Конструктивна активність	2	4,0	2,0	4	10,0	3,0
Відступ	5	10,0	3,0	6	15,0	3,6
Співпраця	8	16,0	3,7	4	10,0	3,0
Звернення	8	16,0	3,7	4	10,0	3,0

Серед емоційних копінг-стратегій у підприємців ГД виявлено відносно високе застосування протесту – 24,0 %, оптимізму – 22,0 %, пасивної кооперації – 16,0 % ($p \leq 0,001$). У ГК відповідно виявлено відносно високе застосування придушення емоцій 20,0 %, пасивної кооперації – 15,0 %, агресивність 12,5 %. Серед поведінкових копінг-стратегій у підприємців ГД встановлено поновлення більш ширшого використання альтруїзму – 18,0 %, співпраці – 16,0 %, звернення – 16,0 %.

У ГК відповідно виявлено застосування активного уникнення 15,0 % та відступу 15,0 ($p \leq 0,001$).

Узагальнюючі можна зазначити, що без відповідної спеціалізованої психологічної допомоги у підприємців зберігається комплекс фізіологічних та емоційних реакцій, як проявів надлишкових впливів психосоціальних факторів на організм і свідомість. У ГД у 38,0 % підприємців виявлення низького рівню стресу свідчить про ефективність розроблених заходів у подоланні психосоціальних стресових чинників ($p < 0,05$).

Розподіл досліджених підприємців ГД та ГК за інтегральним показником емоційного інтелекту (відповідно ГД – 46,0 %, ГК – 30,0 %) свідчить про зростання у ГД вміння усвідомлювати свої емоції та почуття, відчувати відповідальність за власний емоційний стан. Підприємці ГД проявляли відчуття задоволеності життям, дружелюбність, впевненість у можливостях долати емоційне навантаження, усвідомлювати емоції і можливість керувати ними конструктивним способом, покращення взаємодії з персоналом організації та партнерами, що в цілому сприяло рішенню складних завдань у бізнес-діяльності ($p < 0,05$).

Виявлено, що підприємці ГД на відміну від ГК після проходження програмних заходів в цілому у стрес-асоційованих умовах діяльності відновили використання адаптивної та відносно-адаптивної копінг-поведінки. У свою чергу підприємці ГК використовували модальності копінг-поведінки неадаптивного рівня, що свідчить про невикористаний ресурс та неможливість повного самостійного відновлення до адаптивного рівня без спеціалізованих корекційних заходів.

Висновки до розділу 3

1. Розроблена схема зв'язку стрес-асоційованих умов діяльності, рівня емоційного інтелекту та синдрому емоційного вигорання. Умови кваліфіковано, як: ті, що *пригнічують діяльність*, де інтегральний показник емоційного інтелекту при високому його рівні характеризувався достатніми вміннями усвідомлювати емоції та почуття, відчувати відповідальність за власний емоційний стан; *ті, що створюють труднощі*, у яких підприємці мають уміння усвідомлювати емоції та почуття, відчувати відповідальність за власний емоційний стан, виявляють потенціал емоційного інтелекту, але мають необхідність у допомозі щодо його розвитку; *як травмувальні*, де інтегральний показник емоційного інтелекту при низькому рівні характеризувався *обмеженим* вміннями усвідомлювати емоції та почуття й відчувати відповідальність за власний емоційний стан.

2. Виокремлено: а) акцентуації, які «створюють підґрунтя конфлікту» та можуть посилюватися під дією чинників стрес-асоційованих умов діяльності та впливати на зниження емоційного інтелекту; б) акцентуації, які «постійно знижують емоційний інтелект» в умовах дії стрес-асоційованих чинників та посилюють зниження емоційного інтелекту.

3. Окреслено причинно-наслідкове «патогенетичне» коло розвитку конфлікту підприємцями у стрес-асоційованих умовах діяльності, яке включає: стійкі реакції особистості, які при невизначеності формують поведінку ухилення, що проявляється зниженням здатності адекватного вирішення проблем (прийняття рішень) та з часом стають загальною конфліктною комунікативною проблемою у діяльності підприємців.

4. Підприємницька діяльність характеризувалася як «скоріше неблагополучна та незадовільна» при усіх фазах емоційного вигорання. Для «скоріше неблагополучної» властиві «м'які» симптоми від «незадоволеності собою, загнаності в куток» на фазі напруги до «особистісного відсторонення» у фазі виснаження. У «повністю незадоволених» підприємницькою діяльністю у фазі напруги виявлено «переживання психічної травми, тривоги і депресії» до «емоційного дефіциту» у фазі виснаження.

5. Диференційовано два феноменологічних поняття: 1. «Емоційний потенціал підприємця», який включає характеристику за типом реагування особистості підприємців на стрес-асоційовані умови, враховуючі рівні емоційного інтелекту, а саме: конструктивний (гармонічний) – без окреслених порушень емоційної сфери; змішаний (напружено-дисоціативний) – з порушеннями емоційної сфери, які формуються; деструктивний (емоційно-відчужений) – з окресленими порушеннями емоційної сфери. 2. «Емоційна гнучкість у стрес-асоційованих умовах» характеризується як сукупність варіантів щодо наслідків психосоціального стресу з виокремленням збереження/порушення діяльності, характеристик стратегії копінг-поведінки на вирішення/уникнення, типів «емоційного потенціалу підприємця» на різних його рівнях.

6. Взаємозв'язки між наслідками психосоціального стресу та стратегіями копінг-поведінки підприємців й «емоційного потенціалу підприємця» класифіковано у трьох «площинках» ресурсу емоційної гнучкості: достатній, порушений, недостатній.

7. Розроблено та впроваджено «Програму розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах». Обов'язковим структурним елементом програми є застосування «Рекомендацій з психологічного консультування підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах», «Рекомендацій з психологічного супроводу підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах», а також дотримання «Напрямів психологічного супроводу».

8. «Програма розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах» складається з 4 модулів: інформаційно-аналітичного, емоційної обізнаності підприємців у бізнес-діяльності, управління власними емоціями підприємцями у бізнес-діяльності, розпізнання емоцій інших та емпатія. Методичне забезпечення «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах» складається з «Скринінг інтерв'ю для підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах», «Бланку оцінювання стрес-асоційованих умов діяльності підприємця», «Плану розвитку емоційного інтелекту підприємців».

9. Оцінка ефективності розробленої програми виявила наступне: ГД – 38,0 % мали низький рівень стресу, у ГП – лише 17,5 % ($p < 0,05$). Розподіл за інтегральним показником емоційного інтелекту виглядав наступним чином: ГД – 46,0 %, ГК – 30,0 %, що свідчило про зростання у ГД вміння усвідомлювати свої емоції та почуття, відчувати відповідальність за власний емоційний стан ($p < 0,05$). Підприємці ГД на відміну від ГК після проходження програмних заходів в цілому у стрес-асоційованих умовах діяльності відновили використання адаптивної та відносно-адаптивної копінг-поведінки.

Результати дослідження, які представлено у розділі 3, знайшли відображення в таких публікаціях автора:

Статті в наукових фахових виданнях з психології, включених до переліку, затвердженого МОН України, та міжнародних наукометричних баз даних:

1. Бобко О.М. Програма розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах та оцінка її ефективності. *Журнал сучасної психології*. 2023. №3. С. 7-15. <https://doi.org/10.26661/2310-4368/2023-3-1>

Тези на конференціях апробаційного характеру:

2. Бобко О.М. Оцінка ефективності розробленої програми розвитку емоційного інтелекту підприємців в стрес-асоційованих умовах. Інтеграційні можливості сучасної психології та шляхи її розвитку» : Матеріали VII Всеукр. наук.–практ. конф., 27–28 жовтня 2023 року. м. Запоріжжя : ЗНУ, 2023. С. 126–128.

Відомості про апробацію результатів дисертації:

3. Бобко О.М. Оцінка ефективності програми розвитку емоційного інтелекту підприємців в стрес-асоційованих умовах. «Ринок праці: досягнення, виклики та перспективи у національному та європейському просторі» : Міжнар. наук.-практ. конф., 18 травня 2023 р. м. Київ (програма, доповідь, сертифікат).

ВИСНОВКИ

У дисертації здійснено теоретичне узагальнення та виконано науково-практичне завдання, пов'язане з розробкою «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах». Підсумовуючи результати теоретичних та емпіричних досліджень було зроблено такі висновки:

1. З результатом теоретичного узагальнення проблеми з'ясовано, що психологічні особливості підприємців у стрес-асоційованих умовах є частиною психічного регулювання, а підґрунтям у генезі зниження емоційного інтелекту є компоненти стійких акцентованих реакцій особистості, емоційного вигорання, неадаптивних стратегії копінг-поведінки. Побудовано теоретичну модель зниження емоційного інтелекту у стрес-асоційованих умовах діяльності.

2. За рівнем та *інтегральним показником* емоційного інтелекту у 20,0 % ДГ1 та 28,9 % ДГ2 встановлено його високий рівень з достатніми вміннями усвідомлювати свої емоції та почуття, відчувати відповідальність за власний емоційний стан; із середнім рівнем у 43,3 % ДГ1 та 43,3 % ДГ2 підприємців мали потенціал його розвитку, а з низьким у 36,7 % ДГ1 та 27,8 % ДГ2 визначена необхідність у допомозі щодо розвитку емоційного інтелекту ($p < 0,05$). Значущий кореляційний взаємозв'язок у ДГ1 та ДГ2 виявлено між «емоційною обізнаністю» і «розпізнавання емоцій інших людей», що свідчить, що залежно від рівня емоційної обізнаності залежить якість і точність розпізнавання емоцій інших людей. Досліджені мали високий рівень стриманості в прояві емоцій ($p < 0,05$). У ДГ2 взаємозв'язок «управління власними емоціями» та «самотивація» вказує на знижену здатність управляти емоціями та низьку самотивацію ($p < 0,05$). У ДГ2 виявлено емоційну необізнаність та низьку емпатію ($p < 0,05$), проте вони були здатні набагато краще визначати емоції оточуючих, розпізнавати і підтримувати емоційний стан, проявлять і демонструвати власні відчуття ($p < 0,05$).

3. За результатами аналізу *психологічних особливостей* виявлено вплив вираженості особистісної акцентуації на рівень емоційного інтелекту та в цілому на ведення бізнесу у стрес-асоційованих умовах діяльності ($p < 0,05$). Встановлені «тенденції до акцентуацій» при наявності провокуючих емоційних чинників, можуть посилюватися до акцентуації, а педантичність, гіпертимність, створювати підґрунтя для конфліктів з персоналом організації та партнерами ($p < 0,001$).

4. Окреслено «патогенетичні» шляхи розвитку конфліктів у стрес-асоційованих умовах діяльності підприємців, а саме: конфлікт формується на підґрунті стійких акцентованих реакцій особистості та поведінки ухилення, яка є специфічною формою соціальної поведінки в ситуації невизначеності (стрес-асоційованих умовах). Пасивність, ігноруванні проблеми з відкладенням втручання до «кращих часів» є базовою поведінкою у конфліктній ситуації. Властивим виявлено уникнення гострих ситуацій та прийняття рішень, не обговорювання бізнес-питань, зберігання нейтралітету та «тактику присутності без ознак активного втручання». У 50,0 % ДГ1 та 46,0 % ДГ2 не встановлено схильність до конфліктності ($p < 0,001$), у 58,0 % та 62,0 % виявлено егоцентризм та неадекватну самооцінку власних дій у стрес-асоційованих умовах ($p < 0,001$). Виокремлено два варіанти типів акцентуацій у підприємців ДГ1 та ДГ2, які у стрес-асоційованих умовах діяльності здійснювали вплив та знижували емоційний інтелект: І – переважання застрягаючої або дистимічної рис у ДГ1; ІІ – переважання тривожних та емотивних рис у ДГ2. Такі тенденції до акцентуації як демонстративність, педантичність, гіпертимність, циклотимність, екзальтованість, збудливість створюють підґрунтя конфлікту у стрес-асоційованих умовах діяльності. В обох групах підприємницька діяльність характеризувалася як «скоріше неблагополучна та незадовільна».

5. *Психоемоційна сфера* характеризувалася тим, що 30,0 % підприємців обох груп знаходяться у зоні ризику емоційного вигорання, а у 40,0-50,0 % виявлено ознаки емоційного вигорання. Домінуючими симптомами в обох

групах в фазі *напруження* встановлено «переживання психічної травми», «незадоволеність собою», «загнаність в куток», «тривогу і депресію»; у фазі *резистенції* – «розширення сфери емоцій», «редукцію професійних обов'язків»; у фазі *виснаження* – «особистісне відсторонення». Емоційний дефіцит проявлявся емоційною нечутливістю на тлі виснаження, автоматизмом та емоційним спустошенням при виконанні професійних обов'язків, неетичним ставленням до колег, цинізмом, що призводило до знеособлювання. У ДГ2 виявлено ознаки «психосоматичних та психовегетативних порушень». ($p \leq 0,001$).

6. У ДГ1 фаза напруги виявлена у 52,2 %, у ДГ2 – 60,6 %, що свідчить з одного боку про більший тиск стресових чинників, а з іншого – про їх сприйняття особистістю ($p \leq 0,001$). Фаза резистентності відображає процеси психологічної дезадаптації у вигляді «неадекватного емоційного реагування», «емоційно-моральної дезорієнтації», «розширення сфери емоцій», «редукції професійних обов'язків» ($p \leq 0,001$). Збільшення фази виснаження у ДГ1 у порівнянні з ДГ2 пояснюється терміном перебування у стрес-асоційованих умовах ($p \leq 0,001$).

7. У ДГ1 зниження здатності емоційного інтелекту до емоційної обізнаності та розпізнання емоцій інших корелювало із симптомами тривоги та депресії, загнаністю в куток, емоційно-моральною дезорієнтацією, емоційною відчуженістю, особистісним відстороненням, психосоматичними та психовегетативними порушеннями ($p \leq 0,001$). У ДГ2 зниженням здатності емоційного інтелекту до управління емоціями, самомотивації, емпатії корелювало із побоюванням втрати особистісного здоров'я та здоров'я близьких, бізнесу, джерел існування, можливості планувати майбутнє, відчуття керування власним життям, що проявлялися переживання психічної травми, незадоволеності собою, тривогою та депресією, розширенням сфери емоцій, редукцією професійних обов'язків, емоційним дефіцитом, відчуженістю ($p \leq 0,001$).

8. Аналіз *психосоціального стресу* виявив два варіанти емоційних, когнітивних, поведінкових наслідків впливу стрес-асоційованих умов на емоційний інтелект у підприємців: а) із збереженням діяльності – порушені, але не зруйновані емоційні, когнітивні та поведінкові реакції, що не впливають та не знижують емоційний інтелект; б) із порушенням діяльності – деформовані емоційні, когнітивні та поведінкові реакції, впливають та знижують емоційний інтелект ($p \leq 0,001$).

9. За компонентами *стресостійкості* виявлено, що при низькому рівні стресостійкості загроза психосоматичного захворювання (у деяких випадках у стадії нервового виснаження) у ДГ1 становить 36,7 % (305 балів), ДГ2 – 37,8 % (345 балів). У ДГ1 виявлено зниження здатності емоційного інтелекту до управління емоціями, самомотивації, емпатії, а COVID–19 «емоційно впливав» на стан здоров'я членів сім'ї, реорганізації на роботі, фінансовий стан, відмову від індивідуальних звичок, звичок проведення дозвілля чи відпустки, провокував виникнення конфліктів ($p \leq 0,001$). У ДГ2 виявлено зниження здатності емоційного інтелекту до емоційної обізнаності та розпізнання емоцій інших, а війна «емоційно впливала» на стан і здоров'я членів сім'ї, сприйняття смерті близького друга, зміну місця проживання та звичок проведення дозвілля чи відпустки ($p \leq 0,001$).

10. Аналізом *специфіки копінг-поведінки* виокремлено дві основні стратегії копінг-поведінки підприємців: «стратегія зорієнтована на вирішення» у ДГ1 – 56,7 %, у ДГ2 – 36,7 %, «стратегія зорієнтована на уникнення» у ДГ1 – 43,3 %, у ДГ2 – 63,3 % ($p \leq 0,001$). У ДГ1 у порівнянні з ДГ2 «стратегія зорієнтована на вирішення» переважала у категорії підприємців із більшим стажем підприємництва, тобто досвідом перебування у стресових ситуаціях. У ДГ2 відчували більш руйнуючий та багатоаспектний зовнішній вплив на їх підприємницьку діяльність, що в цілому обумовило «стратегію зорієнтовану на уникнення». У 43,3 % підприємців ДГ1 та у 63,3 % ДГ2 визначені неконструктивні форми поведінки, а саме: агресивні зусилля щодо зміни ситуації, що передбачало ворожість та готовність до ризику у

вигляді конфронтації; когнітивні зусилля відокремитися від ситуації і зменшити її значущість у вигляді дистанціювання; наявне прагнення і поведінкові зусилля, спрямовані до втечу або уникнення проблеми. Вагомими негативними стратегіями визначено конфронтацію високого ступеню), дистанціювання та втечу-уникнення, де «конфронтаційна завантаженість» є дезадаптуючою моделлю поведінки ($p \leq 0,001$). Серед позитивних стратегій визначено здатність до прийняття відповідальності, планування вирішення проблеми, самоконтроль, пошук емоційної підтримки ($p \leq 0,001$). У більшості ДГ1 та ДГ2 виявлено відносно-адаптивну та неадаптивну поведінку, що свідчило про невикористаний ресурс адаптивної модальності копінгів.

11. Встановлено, що вплив COVID-19 знижує здатність емоційного інтелекту до управління емоціями та емоційної обізнаності, де зміни когнітивного компоненту проявлялися ігноруванням, смиренням, відносністю, розгубленістю; емоційного: протестом, пасивною кооперацією, покірністю, самозвинуваченням; поведінкового: відволіканням, активним уникненням, компенсацією, відступом ($p \leq 0,001$). Вплив війни знижував здатність емоційного інтелекту до самомотивації, розпізнання емоцій інших та емпатії, де у когнітивному компоненті виявлялася дисимуляція, збереження самовладання, проблемний аналіз, релігійність, додача сенсу, установка власної цінності; емоційному: придушенні емоцій, оптимізм, агресивність; поведінковому: альтруїзм, конструктивна активність, співпраця, звернення ($p \leq 0,001$).

12. Розроблена схема зв'язку стрес-асоційованих умов діяльності, рівня емоційного інтелекту та синдрому емоційного вигорання. Ці умови кваліфіковано, як такі, що пригнічують діяльність, де інтегральний показник емоційного інтелекту при високому його рівні характеризувався достатніми вміннями усвідомлювати емоції та почуття, відчувати відповідальність за власний емоційний стан; ті що створюють труднощі, у яких підприємці мають уміння усвідомлювати емоції та почуття, відчувати відповідальність за власний емоційний стан, виявляють потенціал емоційного інтелекту, але

мають необхідність у допомозі його розвитку; як травмувальні, де інтегральний показник емоційного інтелекту при низькому рівні характеризувався обмеженим вмінням усвідомлювати емоції та почуття й відчувати відповідальність за власний емоційний стан.

13. Виокремлено: а) акцентуації, які «створюють підґрунтя конфлікту» та можуть посилюватися під дією чинників стрес-асоційованих умов діяльності та впливати на зниження емоційного інтелекту; б) акцентуації, які «постійно знижують емоційний інтелект» в умовах дії стрес-асоційованих чинників посилюють зниження емоційного інтелекту.

14. Окреслено причинно-наслідкове «патогенетичне» коло розвитку конфлікту підприємців у стрес-асоційованих умовах діяльності, яке включає: стійкі реакції особистості, які при невизначеності формують поведінку ухилення, що проявляється зниженням здатності адекватного вирішення проблем (прийняття рішень) та з часом стає загально конфліктною комунікативною проблемою у діяльності підприємців.

15. Підприємницька діяльність характеризувалася як «скоріше неблагополучна та незадовільна» при усіх фазах емоційного вигорання. Для «скоріше неблагополучної» властиві «м'які» симптоми від «незадоволеності собою, загнаності в куток» на фазі напруги до «особистісного відсторонення» у фазі виснаження. «Повністю незадоволені» підприємницькою діяльністю у фазі напруги демонструють «переживання психічної травми, тривоги і депресії» до «емоційного дефіциту» у фазі виснаження.

16. Диференційовано два феноменологічних поняття: 1. «Емоційний потенціал підприємця», якій включає характеристику за типом реагування особистості підприємців на стрес-асоційовані умови, враховуючі рівні емоційного інтелекту, а саме: конструктивний (гармонічний) – без окреслених порушень емоційної сфери; змішаний (напружено-дисоціативний) – з порушеннями емоційної сфери, які формуються; деструктивний (емоційно-відчужений) – з окресленими порушеннями емоційної сфери. 2. «Емоційна гнучкість у стрес-асоційованих умовах» – характеризується як сукупність

варіантів щодо наслідків психосоціального стресу з виокремленням збереження/порушення діяльності, характеристик стратегії копінг-поведінки на вирішення/уникнення, типів «емоційного потенціалу підприємця» на різних його рівнях. Взаємозв'язки між наслідками психосоціального стресу та стратегіями копінг-поведінки підприємців й «емоційного потенціалу підприємця» класифіковано у трьох «площинках» ресурсу емоційної гнучкості: достатній, порушений, недостатній.

17. Розроблено та впроваджено «Програму розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах». Обов'язковим структурним елементом програми є застосування «Рекомендацій з психологічного консультування підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах», «Рекомендацій з психологічного супроводу підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах» та дотримання «Напрямів психологічного супроводу». «Програма розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах» складається з 4 модулів: інформаційно-аналітичного, емоційної обізнаності підприємців у бізнес-діяльності, управління власними емоціями у бізнес-діяльності, розпізнання емоцій інших людей та емпатія. Методичне забезпечення «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах» складається з «Скринінг інтерв'ю для підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах», «Бланку оцінювання стрес-асоційованих умов діяльності підприємця», «Плану розвитку емоційного інтелекту підприємців».

18. Оцінка ефективності розробленої програми виявила наступне: ГД – 38,0 % мали низький рівень стресу, у ГП – лише 17,5 % ($p < 0,05$). Розподіл за інтегральним показником емоційного інтелекту виглядав наступним чином: ГД – 46,0 %, ГК – 30,0 %, що свідчило про зростання у ГД вміння усвідомлювати свої емоції та почуття, відчувати відповідальність за власний емоційний стан ($p < 0,05$). Підприємці ГД на відміну від ГК після проходження програмних заходів в цілому у стрес-асоційованих умовах діяльності відновили використання адаптивної та відносно-адаптивної копінг-поведінки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Тренінг-курс «Безпека життєдіяльності» : практикум для студентів усіх спеціальностей першого (бакалаврського) рівня / уклад. О. Ф. Протасенко, Є. О. Михайлова. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2021. 126 с.
2. Яцюк М. Емоційний інтелект особистості: Навчально-методичний посібник. Вінниця: «Діло». 2019. 105 с.
3. Leonhard K. Accentuated personalities. Berlin. 1976. 328 p.
4. Емоційне вигорання педагогів. Методичні рекомендації / укладачі: Коняхіна А.В., Гаврик І.Л, Гриценко Н.В. та ін. Суми : методичний кабінет відділу освіти Сумської районної державної адміністрації. 2016. 60 с.
5. Зливков В.Л., Лукомська С.О., Федан О.В. ХПсиходіагностика особистості у кризових життєвих ситуаціях. Київ : Педагогічна думка, 2016. 219 с.
6. Lazarus Д., Folkman S. Stress, Appraisal and Coping. New-York. 1984.
7. Landau S., Everitt B.S. A Handbook of Statistical Analyses using SPSS, Chapman & Hall / CRC Press LLC. 2004. 339 p.
8. Климчук В.О. Математичні методи у психології : навч. посіб. для студ. психол. спец. Київ : Освіта України. 2009. 288 с.
9. Wimmer R. D., Dominick J. R. Mass Media Research: An Introduction. Cengage Learning. 2011. 260 p.
10. Ethical principles of psychologists and code of conduct. American Psychological Association. Effective June 1, 2003 (as amended 2010, 2016). Effective January 1, 2017. URL : <https://www.apa.org/ethics/code/ethics-code-2017.pdf>.
11. Кодекс етики Академії праці, соціальних відносин і туризму. Протокол 10. Київ : АПСВТ. 2016. URL : <https://www.socosvita.kiev.ua/sites/default/files/KodeksEtyky.pdf>.
12. Положення про академічну доброчесність Академії праці, соціальних відносин і туризму. Протокол 7. Київ : АПСВТ. 2016. URL : <https://drive.google.com/file/d/1roDEHIZC9MERTAjCeIP41Bgp249Ree38/view?usp=sharing>.

- 13.Бобко О. М. Психологічні особливості емоційного інтелекту підприємців на початку бізнесу / Особистість у сучасному соціопсихологічному вимірі : монографія / за заг. ред. Г. А. Пріба, Є. М. Калюжної ; колектив авторів. Херсон : Олді+, С. 204-216.
- 14.Бобко О.М. Питання емоційного інтелекту підприємців в стрес-асоційованих умовах діяльності. Проблеми модернізації України : зб. наук. пр. Матер. VI Всеукр. звітної наук.-практ. конф. «Проблеми і перспективи соціально-економічного розвитку в умовах модернізаційних процесів в Україні та світі», 8 грудня 2022 р. Київ : МАУП. 2023. С. 400-403.
- 15.Бохонкова Ю. О. Специфіка подолання посттравматичних стресових розладів особистості в період криз: аналіз соціально-психологічних чинників / Бохонкова Ю. О., Завацький В. Ю., Сербін Ю. В., Завацька Н. Є., Царенок Л.Б. // Теоретичні і прикладні проблеми психології та соціальної роботи: зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – Сєверодонецьк : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2022. – № 1 (57). – Т.1. – С. 181-190. (стаття фахова наукометрична) <https://doi.org/10.33216/2219-2654-2022-57-1-1-181-190>
- 16.Бохонкова Ю. О. Стратегії поведінки особистості в конфліктних ситуаціях / Бохонкова Ю. О., Лосієвська О. Г., Хунов Ю. А., Сербін Ю. В., Кобиляцька М. В. // Теоретичні і прикладні проблеми психології та соціальної роботи: зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – Сєверодонецьк : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2021. – № 3 (56). – Т.2. – С. 113–121. <https://doi.org/10.33216/2219-2654-2021-56-3-2-113-121>
- 17.Дробот О. В. Психосемантика управлінської свідомості керівника : монографія. Одеса : ОНУ ім. І. І. Мечникова. 2014. 372 с.
- 18.Lamm C., Silani G. Insights into collective emotions from the social neuroscience of empathy. Collective emotions: Perspectives from psychology, philosophy and sociology / Ed. by Ch. von Scheve, M. Salmela. Oxford : Oxford univ. press, 2014. P. 63–77.

- 19.Карамушка Л. М., Ткалич М. Г. Самоактуалізація менеджерів у професійно-управлінській діяльності (на матеріалі діяльності комерційних організацій) : монографія. Запоріжжя : «Просвіта», 2009. 262 с.
- 20.Карамушка Л. М. Психологія відданості персоналу організації (на матеріалі діяльності банківських структур) : монографія / Л. М. Карамушка, І. А. Андрєєва. Київ-Львів : Галицький друкар, 2012. 212 с.
- 21.Mayer J. D., Salovey P. Me Intelligence of emotional intelligence. *Intelligence*. N.Y., 1993. Vol. 17 (4). P. 433–442.
- 22.Mayer, J.D. Emotion, intelligence, emotional intelligence. In J. P. Forgas (Ed.). *The handbook of affect and social cognition*. Mahwah, NJ : Lawrence Erlbaum. 2000. P. 410-431.
- 23.Salovey P., Mayer, J.D. Emotional intelligence. *Imagination, Cognition and Personality*. 1990. №9. P. 185-211.
- 24.Mayer J. D. What is emotional intelligence? Emotional development and emotional intelligence: Educational implications. New York: Basic Books, 1997. P. 3–34.
- 25.Mayer J. D., Caruso D. R., Salovey P. Models of emotional intelligence : In R. Sternberg (Ed.), *Handbook of Intelligence* : Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2000. P. 396–420.
- 26.Mayer J. D., Salovey P., Caruso D. R., Sitarenios G. Measuring emotional intelligence with the MSCEIT V2.0. *Emotion*. 2003. Vol. 3, No. 1. P. 97–105.
- 27.Mayer J. D. Emotional intelligence: Meory, Findings, and Implications. *Psychological Inquiry*. 2004. Vol. 15. № 3. P. 197–215.
- 28.Mayer J. D. The key ingredients of emotional intelligence interventions: similarities and differences. *Applying emotional intelligence: Practional guide*. New York : Psychology Press. 2007. P. 144–156.
- 29.Mayer J. D. Emotional Intelligence. New ability or eclectic traits? *American Psychologist*. 2008. Sept. P. 503–517.
- 30.Nasir M., Masrur R. An exploration of emotional intelligence of the students of IIUI in relation to gender, age and academic achievement. *Bulletin of Education*

- and Research. 2010. Vol. 32, No. 1. P. 37–51.
31. Bar-On R. Emotional and social intelligence: Insights from the Emotional Quotient Inventory. Handbook of emotional intelligence. San Francisco: Jossey-Bass, 2000. P. 363–388.
 32. Bar-On, R. Bar-On model of emotional- social intelligence (ESI). Psicothema. 2006, P. 13–25.
 33. Гоулман Д. Емоційний інтелект у бізнесі. Харків: Vivat, 2021. 528 с.
 34. Приб Г.А., Дорожкін В.Р., Ткалич М.Г., Мілютіна К.Л., Ортікова Н.В. Війна і ринок праці: психологічна допомога та супровід. Проблеми сучасної психології: збірник наукових праць Запорізького національного університету та Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. 2022. № 2 (25). С. 82–92. URL : <https://doi.org/10.26661/2310-4368/2022-2-10>.
 35. Дорожкін В.Р. Грани альтруїзму: монографія. Київ : Фенікс, 2016. 320 с.
 36. Дорожкін В.Р. О внутреннем преступнике: монографія. Київ : Фенікс, 2019. 224 с.
 37. Носенко Е. Л. Емоційний інтелект як соціально значуща інтегральна властивість особистості. Психологія і суспільство: Український теоретико-методологічний соціогуманітарний часопис. 2004. № 4 (18). С. 95–109.
 38. Носенко Е. Л., Коврига Н. В. Емоційний інтелект: концептуалізація феномену, основні функції : Монограф. Київ, 2003. 159 с.
 39. Носенко Е. Л., Четверик-Бурчак Л. Г. Посібник до вивчення курсу «Теорія емоційного інтелекту». Дніпропетровськ. 2014. 73 с.
 40. Четверик-Бурчак А. Г. Механізми впливу емоційного інтелекту на успішність життєдіяльності особистості : дис. – Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара, 2015. 186 с.
 41. Четверик-Бурчак А. Г. Механізми впливу емоційного інтелекту на успішність життєдіяльності особистості : дис. ... канд. психол. наук. Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара. 2015. 186 с.
 42. Носенко Е. Л., Аршава І. Ф., Кутовий К. П. Форми відображеної оцінки

- емоційної стійкості та емоційної розумності людини : монографія. Дніпропетровськ : Інновація, 2011. 178 с.
43. Аршава І. Ф., Носенко Е. Л. Аспекти імпліцитної діагностики емоційної стійкості людини : монографія. Дніпропетровськ : Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту, 2008. 468 с.
 44. Носенко Е.Л. Емоційний інтелект як чинник досягнення життєвого успіху: монографія. К.: Вид-во «Освіта України», 2016. 182 с.
 45. Kanavets O. Yu. Means of developing emotional intelligence among employment service specialists. Socio-psychological support in the work of employment service specialists: monograph, Kyiv: IPK DSZU, 2020. 271–273 p. doi:10.13140/RG.2.2.26534.24640.
 46. Kovalenko S. P. Training sessions for specialists on the development of the ability to manage emotions. Social and psychological support in the work of employment service specialists: monograph, Kyiv: IPC DSZU, 2020. 274–278. doi:10.13140/RG.2.2.26534.24640.
 47. Ткалич М. Г, Гогунська Є. В. Роль емоційного інтелекту в соціальній комунікації. Перспективи розвитку сучасної психології. 2019. № 5. С. 32–37.
 48. Дубяга Я. Теоретичне обґрунтування емоційного інтелекту особистості як психологічного феномену. Проблеми сучасної психології. 2018. № 2. С. 27–33. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/pspz_2018_2_6.
 49. Ракітянська Л. М. Сутність та зміст поняття «Емоційний інтелект». Педагогічний процес: теорія і практика. Серія: Педагогіка. 2018. Вип. 4. С. 35.
 50. Пріб Г.А., Бегеза Л.Є., Раєвська Я.М. Соціально-психологічна адаптація військовослужбовців/ветеранів: проблематика вивчення // Габітус / 2022. – № 35 – С. 159-163. <https://doi.org/10.32843/2663-5208.2022.35.23>.
 51. Бегеза Л.Є. Групове консультування у психологічному супроводі внутрішньо переміщених осіб з відновлення працевлаштування. Ментальне здоров'я особистості та організації. Монографія. Академія

- праці, соціальних відносин і туризму / За заг. ред.: Г.А. Приба, Л.Є. Бегеза— Київ : АПСВТ, 2024. — С. 242-250 с.
- 52.Prib H., Beheza L., Markova M., Raievska Y., Lapinska T., Markov A. Psycho-emotional burnout of the personality in the conditions of war. *Journal of Intellectual Disability – Diagnosis and Treatment*. 2023. V. 11, № 1. P. 36–46. URL : <https://doi.org/10.6000/2292-2598.2023.11.01.5>.
 - 53.Приб Г. Лапінська Т. Подолання розладів адаптації як чинник успішного професійного розвитку та кар'єрного зростання в осіб, які працюють в умовах підвищеної стресогенності. *Психологічний часопис*. 2019. Т. 11, вип. 5. С. 237–250. URL : <https://doi.org/10.31108/1.2019.5.11>
 - 54.Лапінська Т. В. Емоційний складник професійного вигорання в осіб, які працюють за умов підвищеної професійної стресогенності. *Проблеми сучасної психології*. 2020. № 1 (17). С. 32–44.
 - 55.Лапінська Т.В. Психологічні чинники професійного вигорання середнього медичного персоналу в умовах підвищеної стресогенності. Дисертація на здобуття ступеня доктора філософії за спеціальністю 053 «Психологія». ІПКДСЗУ, Київ, 2021. 241 с.
 - 56.Vitalii Y. Bocheliuk, Nataliia Y. Zavatska, Yuliia O. Bokhonkova, Marianna V. Toba, Nikita S. Panov. Emotional Burnout: Prevalence Rate and Symptoms in Different Socio-Professional Group / // *Journal of Intellectual Disability - Diagnosis and Treatment*, Volume 8, Issue 1, pp. 33-40. 2020 DOI: <https://doi.org/10.6000/2292-2598.2020.08.01.5>
 - 57.Дерев'янка С. П. Емоційний інтелект як чинник соціально- психологічної адаптації особистості до студентського середовища : автореф. дис. ... канд. психол. н. Київ, 2009. 20 с.
 - 58.Дерев'янка С. П. Феноменологія емоційного інтелекту : навчально-методичний посібник. Чернігів : Десна Поліграф, 2016. 312 с.
 - 59.Дерев'янка С. П. Актуалізація емоційного інтелекту в емоціогенних умовах. *Соціальна психологія*. 2008. № 1. С. 96–104.
 - 60.Дерев'янка С. П. Онтогенез розвитку здатності до розуміння та управління

- емоціями. Вісник Чернігівського національного педагогічного університету імені Т. Г. Шевченка. Серія: Психологічні науки: зб. наук. праць. Чернігів: ЧНПУ, 2013. Вип. 114. С. 64–68.
61. Журавльова, Л.П., Шпак, М.М. Емпатія як психологічний механізм розвитку міжособистісного емоційного інтелекту. *Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology*. 2015. III (25), 49, 85-88.
 62. Журавльова М. О. Емоційний інтелект як проблема психологічних досліджень. *Наука і освіта : науково-практичний журнал Півд. наук. Центру АПН України*. 2009. № 1/2. С.57–61.
 63. Особистісне зростання в умовах трансформації сучасного суспільства : монографія / ред. колегія: Т. В. Коломієць, Т. Ю. Кулаковський, Г. В. Пирог; за наук. ред. проф. Л. П. Журавльової. Житомир: Вид. О. О. Євенок, 2020. 308 с.
 64. Журавльова М. О. Розвиток емоційного інтелекту майбутніх психологів у процесі професійної підготовки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук: спец. 19.00.07 «Вікова та педагогічна психологія». К., 2014. 22 с.
 65. Раєвська Я. М. Активізація розвитку емоційного інтелекту як спосіб оптимізації процесу соціально-психологічної адаптації особистості. *Психологія особистості на сучасному ринку праці : монографія / за заг. ред. Г.А. Приба, Є.М. Калюжної*. Київ: ІПК ДСЗУ, 2020. С. 370–381.
 66. Raevska Ya., Solyakova O. Development of emotional competence of the individual: theoretical discourse. *Scientific works of the Interregional Academy of Personnel Management. Psychology*. 2022. 3 (52), P. 127–132. URL : doi: 10.32689/maup.psych.2021.3.18.
 67. Касьянова С. Роль емоційного інтелекту в розвитку індивідуальних лідерських якостей. *Психологічні перспективи*. 2018. №31. С. 118–130. URL : doi: 10.29038/2227-1376-2018-31-118-130.

68. Zasiiekina L. Individual intelligence in the context of modern psycholinguistic studies. *Journal of Russian and East European Psychology*. 2016. №53 (4). P. 68–88. URL : <http://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/10610405.2016.1251112>.
69. Zasiiekina L. Inteligencja kulturova: konstrukcja terminologiczna czy wazny konstrukt osobowosciowy. In: *Ukraina a Polska: problemy procesu spoleczno-kulturowego i praktyka ksztaltowania dialogicznego zachowania mlodziezy / Seria wydawnicza: Monografia Wydzialu Pedagogiki i Psychologii Wyzszej Szkoły Ekonomii i Innowacji w Lublinie/ Innovatio Press Wydawnictwo Naukowe WSEI / od red. I. Filippowa, M. Z. Stepulak. Wydawnictwo UNITAS. Lublin, 2016. P. 19–31. (in Polish).*
70. Zhylin M, Makarenko S, Kolohryvova N., Bursa A., Tsekhmister Y. Risk Factors for Depressive Disorders after Coming through COVID–19 and Emotional Intelligence of the Individual. *Journal of Intellectual Disability – Diagnosis and Treatment*. 2022. 10 (5). URL : doi: 10.6000/2292-2598.2022.10.05.6.
71. Практичний порадник для фахівців державної служби зайнятості у роботі з клієнтами в умовах загрозової епідеміологічної ситуації в Україні : соціально-психологічний аспект / Науково-практичне видання / за заг. ред. Г. А. Пріба; колектив авторів. Київ : ІПК ДСЗУ, 2020. 30 с.
72. Ткалич М. Г. Життєстійкість та психологічне виснаження під час війни: показники адаптації. *Журнал сучасної психології*. 2022. № 4(27). С. 144–152.
73. Ткалич М. Г. Емоції та резилієнтність особистості у складних життєвих обставинах. *Журнал сучасної психології* . 2023. № 2(29). С. 70-75. URL: <http://www.journalsofznu.zp.ua/index.php/psych/article/view/3824/3652>
74. Ткалич М. Г., Тищенко І. І., Скрипченко Т. О. Економічна поведінка українців під час війни: соціально-психологічний аналіз. *Журнал сучасної психології: науковий журнал. Видавничий дім «Гельветика»*, 2022. № 3 (26). С. 144–152.

75. Tkalych, M., Snyadanko, I., Guba, N., Zhelezniakova, Yu. (2020) Social and psychological support for personnel in organizations: work-life balance programmes. *Journal of Intellectual Disability – Diagnosis and Treatment*, Vol. 8, # 2, pp. 159-166 <https://doi.org/10.6000/2292-2598.2020.08.02.10>.
76. Губа Н. О., Павлюк О. Емпіричне дослідження структури професійної самосвідомості майбутніх фахівців поліції. Проблеми сучасної психології: збірник наукових праць ДВНЗ «Запорізький національний університет» та Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України / За ред. С. Д. Максименка Н. Ф. Шевченко, М. Г. Ткалич. Запоріжжя: ЗНУ. 2020. Т. № 1(17). № 17. С. 56-63.
77. Afanasenko, L. A., Oliinyk, O. O., Tkalych, M. H., Guba, N. O., Gnevasheva, V. A. Formation Mechanisms of Emotional Intelligence of a Future Psychologist in the Context of Vocational Education. *Journal of Intellectual Disability - Diagnosis and Treatment* 2021. 9 (5), 423–431. <https://doi.org/10.6000/2292-2598.2021.09.05.1>.
78. Шевченко Н. Ф. Особливості комунікативних якостей суб'єктів підприємницької діяльності. Проблеми сучасної психології: науковий журнал. Запоріжжя: Видавничий дім «Гельветика». 2021. № 1(20). С. 144-151. URL: <http://journalsofznu.zp.ua/index.php/psych/article/view/2242/2148>.
79. Шевченко Н. Ф., Рожкова О. О. Розвиток особистісно-професійного потенціалу співробітників державної служби апарату суду. Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 12. Психологічні науки. 2021. № 13 (58). С. 113-124. URL: <https://sj.npu.edu.ua/index.php/pn/article/view/1059>.
80. Горбань Г. О. Теоретична модель психологічної готовності особистості до ухвалення рішень. Журнал сучасної психології. 2023. № 2 (29). С. 23-34. URL: <http://journalsofznu.zp.ua/index.php/psych/article/view/3819/3647>.
81. Karamushka L.M., Kredentser O.V., Tereshchenko K.V., Delton Y., Arefniya S.V., Paskevskaya I.A. (2022). Study on subjective well-being of different groups

- of population during the 2022 war in Ukraine. Wiad. Lek. 75(8 pt 1), 1854-1860. DOI: <https://doi.org/10.36740/WLek202208107>
82. Карамушка Л., Креденцер О. Аналіз основних психологічних чинників розвитку підприємницької активності персоналу освітніх організацій Організаційна психологія. Економічна психологія. К. : Логос, 2020. № 1(19). С. 36-44. <https://doi.org/10.31108/2.2020.1.19.4>
 83. Креденцер О. Професійна самоєфективність та її роль у забезпеченні психологічного здоров'я персоналу освітніх організацій в умовах війни та повоєнного відродження: теоретичний аналіз проблеми Організаційна психологія. Економічна психологія. 2023. № 2-3(29). С. 52-64. DOI: <https://doi.org/10.31108/2.2023.2.29.5>
 84. Landy, F. J. Some Historical and Scientific Issues Related to Research on Emotional Intelligence. Journal of Organizational Behavior. 2005. № 26 (4). P. 411–424. URL : <http://www.jstor.org/stable/4093836>
 85. Guilford J. P. Intelligence, Creativity, and Their Educational Implications. University of Michigan R. R. Knapp, 1968. 229 p.
 86. Saarni C. The Development of Emotional Competence. New York : The Guilford Press, 1999. p. 381.
 87. Peter E. Sifneos. Short-Term Psychotherapy and Emotional Crisis. Publisher: Harvard University Press 1972-01-31, Cambridge, Mass. Publication Date: 1972. 299 p.
 88. Гарднер Г. Множинні інтелекти. Теорія у практиці. Хрестоматія / пер. з англ. Купко Д., Свято Р. К.: Мегатайп, 2004. 288 с.
 89. Августюк М. Основні аспектні характеристики моделей емоційного інтелекту. Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки. 2021. Випуск 8. С. 3–9. URL : <https://doi.org/10.30970/PS.2021.8.1>.
 90. Мілютіна К. Л. Теорія та практика психологічного тренінгу : навч. посіб. К. : МАУП, 2004. 192 с.
 91. Мілютіна К.Л. Особливості життєвої стратегії особистості у сфері зайнятості в умовах соціальної нестабільності. Ринок праці та зайнятість

- населення. 2015. Вип. 2. С. 54-58.
92. Аршава І. Ф. Емоційна стійкість людини та її діагностика. Донецьк : Вид-во ДНУ, 2006. 336 с.
 93. Лабач М. М. Емоційний інтелект як передумова успішного розвитку особистості. Вісник Львівського державного університету безпеки життєдіяльності. 2016. № 13. С. 214–220.
 94. Васильківський І. П. Порівняльний аналіз моделей емоційного інтелекту в психолого-педагогічній літературі. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Педагогіка, психологія, філософія. 2017. Вип. 259. С. 28–34.
 95. Верітова О. С. Розвиток емоційного інтелекту майбутніх педагогів вищої школи в процесі магістерської підготовки : Дис. ... канд. пед. н. Запоріжжя : Класичний приватний у-т, 2019. 235 с.
 96. Березюк Г. Емоційний інтелект детермінанта внутрішньої свободи особистості. Психологічні студії Львівського ун-ту. 2008. Вип. 2. С. 20–23.
 97. Dmytriuk N. S. The influence of emotions on the formation and development of personality. Problems of modern psychology. 2010. № 8. 261–271.
 98. Дидяк І. Емоційний інтелект як невід’ємна складова управлінського потенціалу підприємства. Економічний аналіз. 2012. Т. 11 (1). С. 51–53.
 99. Стивен Дж. Стайн, Говард И. Бук. Переваги EQ. Емоційний інтелект і ваш успіх, Дніпропетровськ. Баланс-Бизнес, 2007. 384 с.
 100. Карпенко Є. В. Психологія емоційного інтелекту в дискурсі життєздійснення особистості : дис. ... д-ра психол. наук : 19.00.07. Івано-Франківськ, 2020. 497с.
 101. Карпенко Є. В. Роль емоційного інтелекту в процесі життєздійснення особистості. Український психологічний журнал. 2018. Вип. 1 (7). С. 74–85.
 102. Карпенко Є. В. Сучасні вектори дослідження емоційного інтелекту особистості. Психологія і особистість. 2019. Вип. 1 (15). С. 60–72.
 103. Dawda R., Hart S. D. Assessing emotional intelligence: Reliability and validity of the Bar-On Emotional Quotient Inventory (EQ-i) in university

- students. *Journal of Personality and Individual Differences*. 2000. Vol. 28. P. 797–812.
104. Matthews G., Zeidner M., Roberts R. D. *Emotional intelligence: Science and myth* : Cambridge, MA: MIT Press, 2004.
 105. Averill, J.R. A tale of two Snarks : emotional intelligence and emotional creativity compared. *Psychological Inquiry*. 2004. №15. P. 228-233.
 106. Fernandez-Berrocalle P., Ruiz D. Emotional intelligence in education. *Electronic Journal of Research in Educational Psychology*. 2008. Vol. 6, № 2. P. 421–436.
 107. Zeidner M., Matthews G., Roberts R. D. *What we know about emotional intelligence: how it affects learning, work, relationships, and our mental health*. London : A Bradford book, 2009. 464 p.
 108. Shipley, L., Jackson, M.J., & Segrest, S.L. The effects of emotional intelligence, age, work experience, and academic performance. *Research in Higher Education Journal*. 2010. №9. P. 1-18.
 109. Petrides K. V. Ability and trait emotional intelligence : *The Wiley-Blackwell Handbook of Individual Differences*, 2011. P. 656–678.
 110. Di Fabio A. *Emotional intelligence – new perspectives and applications* : InTech: Open Access Publisher, 2011. 288 p.
 111. Petrides K., Siegling A., Saklofske D. *Theory and Measurement of Trait Emotional Intelligence / The Wiley Handbook of Personality Assessment* // ed. U. Kumar. 2016.
 112. Petrides K. V., Gómez M., Pérez-González J. Pathways into psychopathology: Modeling the effects of trait emotional intelligence, mindfulness, and irrational beliefs in a clinical sample. *Clinical Psychology and Psychotherapy*. 2017. Vol. 24. P. 1130–1141. DOI: <https://doi.org/10.1002/cpp.2079>.
 113. Лелюх-Степанчук О. О. Емоційний інтелект як проблема психологічної науки. *Актуальні проблеми психології* : зб. наук. пр. Інституту психології імені Г. С. Костюка. Психологія навчання. Генетична психологія. Медична психологія. 2018. Том X. Вип. 31. С. 83–92.

114. Назарук Н. В. Онтогенетичні аспекти розвитку емоційного інтелекту. Теорія і практика сучасної психології. 2018. Вип. 3. С. 211–215.
115. Буркало Н. І. Психологічні особливості емоційного інтелекту. Psychological Journal. 2019. Вип. 5, № 7. С. 34–49.
116. Малімон Л. Я. Задоволеність працею як інтегративний показник професійного благополуччя працівника організації. Психічне здоров'я публічних службовців : матеріали дослідження / авт. кол.: Д. П. Власюк, О. В. Кихтюк, А. В. Кульчицька, Т. В. Федотова та ін. Луцьк : Волиньполіграф, 2018. С. 17-30.
117. Хитра О. В. Роль емоційної складової в управлінні командами. Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 28-2. с. 67–74.
118. Neżyńska H. Coaching jako narzędzie wspierające i facylitacja klienta. Problemy nowoczesnej edukacji / Pod red. Edyty Sadowskiej, Wiesława Sztumskiego. Częstochowa: WSL, 2018. 12 s.
119. Bocheliuk V. I., Panov N. S., Piletska L. S., Yaremchuk V. V., Borysiuk A. S. Authority as a factor of formation of a leader's personality and life position. Asia Life Sciences. 2019. № 21(1). P. 445–461.
120. Зарицька В. В. Психологія емоційного інтелекту: монографія. Запоріжжя: Видавничий дім «Гельветіка», 2018. 280 с.
121. Зарицька В. В. Соціально-психологічні чинники розвитку емоційного інтелекту. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Психологія». 2021. Вип. 2. С. 19–22.
122. Бреус Ю. В. Емоційний інтелект як чинник професійного становлення майбутніх фахівців соціономічних професій у вищих навчальних закладах : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07. Київ, 2015. 20 с.
123. Бреус Ю. Роль емоційного інтелекту в професійній діяльності керівника закладу середньої освіти : навч. посіб. Київ : ДП «НВЦ «Пріоритети», 2016. 36 с.
124. Дубовик С. Г., Дробчук Т. І. Розвиток емоційного інтелекту сучасних менеджерів як умова їх успішної діяльності. Вісник Сумського

- національного аграрного університету. Серія : «Економіка і менеджмент». 2014. Вип.5 (60). С. 1–7.
125. Лозовецька В. Т. Професійна кар'єра особистості в сучасних умовах. Київ, 2015. 279 с.
 126. Scott, K. L., Ingram A., Zagenczyk Th. J., Shoss M. K. Work–family conflict and social undermining behaviour: An examination of PO fit and gender differences. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*. 2015. Vol. 88. P. 203–218.
 127. Карузо Д.Р. Емоційний інтелект керівника: як розвивати та використовувати чотири базові навички емоційного лідерства / Девід Р. Карузо, Пітер Соловей ; пер. з англ. Київ : Саммі-Книга, 2016. 296 с.
 128. Психологічні технології самодетермінації розвитку особистості : монографія / за ред. Л. З. Сердюк; колектив авторів : Л. З. Сердюк, І. В. Данилюк, В. В. Турбан, О. І. Пенькова, Н. Д. Володарська та ін. Київ, Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України, 2018. 192 с.
 129. Шевченко Н. Ф., Швігл О. В. Аналіз поняття «кар'єра» в теоріях зарубіжних науковців. *Організаційна психологія. Економічна психологія : науковий журнал*. 2017. № 4. С. 105–111.
 130. Tkalych M. Work – life balance of personnel in Ukrainian organizations : background and context. *Studia Universitatis Moldaviae – științe ale educației*. 2018. № 9 (119). P. 194–199.
 131. Карамушка Л. М., Гнускіна Г.В. Психологія професійного вигорання підприємців : Монографія. / Л. М. Карамушка, Г. В. Гнускіна. Київ : Логос, 2018. 198 с.
 132. Абдуллаєва І. Б. Психологічні особливості підприємницької діяльності сфери торгівлі: зарубіжний досвід досліджень. *Вісн. Ін-ту психології ім. Г. С. Костюка НАПН України*. 2013. № 2. С. 52–61.
 133. Савчук М. Р. Теоретичні основи дослідження емоційного інтелекту. *Ефективна економіка*. 2017. № 5. С. 15.

134. Словник економіста та підприємця / ред. Туренко А. М., Дмитрієв І. А., Іванілов О. С., Шевченко І. Ю. Харків : ХНАДУ, 2018. 235 с.
135. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. Київ : «Знання», КОО, 2001. 227 с.
136. Hisrich R., Peters M. Entrepreneurship McGraw-Hill Education. 2023. 576 p.
137. McConnell, Campbell; Stanley Brue; Sean Flynn; Sean Flynn. Economics Principles, Problems, & Policies. McGraw-Hill. pp. 2021. 570 с.
138. Schumpeter J. History of Economic Analysis. Edited by E. Boody. New York: Oxford University Press. 1954. 1186 p.
139. Kiyosaki R., Sharon L. Lechter Rich dad's before you quit your job (Ten Real-Life Lessons Every Entrepreneur Should Know About Building a Multimillion-Dollar Business). C. P. A. New-York : «Warner Business Books», 2005. 512 p.
140. Романова Ю., Лісецька В. Індивідуально-особистісні особливості осіб, які займаються соціальним підприємництвом. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Секція «Психологія». 2020. № 2 (12). С. 82–86.
141. Prib H., Gromova Z. Resistance to organizational change as a facet of psychological resistance of an individual. Journal of Intellectual Disability – Diagnosis and Treatment. 2019. 7 (4), P. 170–178. URL : doi: 10.6000/2292-2598.2019.07.03.15.
142. Пріб Г.А. Бегеза Л.Є. Професіогенез особистості: соціально-психологічний аспект. Проблеми сучасної психології: зб. наук. пр. Запорізького національного університету та Інституту психології ім. Г.С. Костюка НАПН України. 2019. № 2 (16). С. 102-107.
143. Пріб Г. А., Бегеза Л. Є. Теоретичне підґрунтя моделі професійної ідентичності особистості. Проблеми сучасної психології: зб. наук. пр. Запорізького національного університету та Інституту психології ім. Г.С. Костюка НАПН України. 2020. № 1 (17). С. 88–94.
144. Ievtushenko I., Kaliuzhna Y., Nezhynska O. The study of the self-development model in the context of structural security of the individual

- integrity. *Journal of Intellectual Disability – Diagnosis and Treatment*. 2020. Vol. 8, №. 3, P. 288–297.
145. Ткалич М. Гендерно-орієнтований підхід у психолого-організаційному супроводі персоналу організацій. *Психологія особистості на сучасному ринку праці: Монографія / ред. Г. А. Приба, Є. М. Калюжної. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2020. 43–50 с.*
 146. Tkalych, M., Snyadanko, I., Guba, N., Zhelezniakova, Yu. () Social and psychological support for personnel in organizations: work-life balance programmes. *Journal of Intellectual Disability – Diagnosis and Treatment*. 2020. Vol. 8, № 2. P. 159-166.
 147. Матвієнко Л.І. Чинники емоційного вигорання у представників соціономічних професій. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2014. №2. С. 30- 34.
 148. Маркова М. В., Глаголич С. Ю. Особливості емоційного вигорання та його роль в структурі дезадаптації волонтерів, діяльність яких пов'язана з забезпеченням військових в зоні АТО. *Психологический журнал*. 2018. № 4 (2). С. 50–66. URL: <https://doi.org/10.31108/2018vol12iss2pp50-66>.
 149. Приб Г. А. Патопсихологічні складові емоційного вигорання військовослужбовців як чинник національної безпеки. *Економіка та держава*. 2019. № 3(11). С. 75-79.
 150. Biletska I. O., Kotlova L. O., Kotlovyi S. A., Beheza L. Y., Kulzhabayeva L. S. Empirical Researches of Family Conflicts as a Factor of Woman Emotional Burnout. *Journal of Intellectual Disability – Diagnosis and Treatment*. 2020. V.8, №2. P. 211-218.
 151. Bocheliuk V. Y., Zavatska N. Y., Bokhonkova Y. O., Toba M. V., Panov N. S. Emotional Burnout: Prevalence Rate and Symptoms in Different Socio-Professional Group. *Scopus Journal of Intellectual Disability – Diagnosis and Treatment*. 2020. Vol. 8, Is. 1, P. 33-40.
 152. Shevchenko N.F., Markova M.V. Comparative analysis of peculiarities of mercy's performances with medical staff and representatives of other

- socionomic professions. Psychiatry, psychotherapy and clinical psychology. 2019. № 2. P. 353–362. URL : http://recipe.by/ru/magazine/psihea/?editions=2019-tom-10-n-2&group_id=item_4&article_id=line_1.
153. Кокун О. М. Психологія професійного становлення сучасного фахівця: Монографія. К. : ДП «Інформ.-аналіт. Агенство», 2012. 200 с.
154. Психофізіологічні закономірності професійного самоздійснення особистості : Монографія / О. М. Кокун, В. В. Клименко, О. М. Корніяка, О. Р. Малхазов та ін. ; за ред. О. М. Кокуна. К. : Педагогічна думка, 2015. 297 с.
155. Васютинський, В. О. Психологічні виміри спільноти: монографія. НАПН України, Ін-т соц. та політ.психології. К. : Золоті ворота, 2010. 119 с.
156. Hobfoll S. E. Conservation of resources: A new at tempt at conceptualizing stress. American Psychologist. 1989. № 3 (44). P. 513-524.
157. Leontiev, D., Mospan, A. & Osin, E. Positive personality resources as buffers against psychological reactions to uncertainty. Curr Psychol. 2022. URL : <https://doi.org/10.1007/s12144-022-03879-1>.
158. Бегеза Л. Є., Раєвська Я. М., Калюжна Є. М., Матвієнко Л. І. Компетентнісний підхід у психологічній підтримці фахівців ринку праці в умовах війни. Проблеми сучасної психології: зб. наук. пр. Запорізького національного університету та Інституту психології ім. Г.С. Костюка НАПН України. 2022. № 2 (25) С. 7–15. URL : doi: 10.26661/2310-4368/2022-2-1.
159. Лазуренко О. О. До питання щодо розвитку поняття «емоційна компетентність» у психології. Міжнародний науковий журнал Науковий огляд. 2015. Т.1, № 11. URL : <https://www.naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/370/554>.
160. Льошенко О. Емоційний інтелект та емоційна компетентність: проблеми співвідношення. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Психологія. Педагогіка. Соціальна робота. 2010. Вип. 2.

С. 49–52.

161. Матійків І. М. Тренінг емоційної компетентності: навч.-метод. посібник. Київ : Педагогічна думка, 2012. 112 с.
162. Гриньова В. М. Про співвідношення понять «професіоналізм», «професійна культура», «професійна компетентність», «професійна підготовка». Педагогіка та психологія. 2014. Вип. 45. С. 74–84.
163. Ларіна Т.О. Життєстійкість як життєве завдання особистості. Актуальні проблеми психології: Психологічна герменевтика / за ред. Н. В. Чепелевої. Київ: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2007. Том 2, вип. 5. С. 131–138.
164. Maddi S. The Story of Hardiness: 20 Years of Theorizing, Research and Practice. Consulting Psychology Journal. 2001. Vol. 54. P. 173–185.
165. Титаренко Т. М. Життєстійкість особистості: соціальна необхідність та безпека. Київ.: Марич, 2009. 76 с.
166. Титаренко Т. М. Посттравматичне життєтворення: способи досягнення психологічного благополуччя: монографія / Т. Титаренко; Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. Кропивницький : Імекс-ЛТД, 2020. 160 с.
167. Peterson C., Seligman M. Character strengths and virtues: A Handbook and classification. New-York : Oxford University Press, 2004. 800 p.
168. Seligman M.E.P., Csikszentmihalyi M. Positive Psychology: an introduction. American Psychologist. 2000. Vol. 55. №1. P. 5-14.
169. Ложкін Г. В., Пов'якель Н. І. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика : навч. посіб. Київ : ВД «Професіонал», 2007. 416 с.
170. Ложкін Г. В., Волянчук Н. Ю., Солтик О. О. Психологія праці : навч. посіб. для студ. ВНЗ. Хмельницький : ХНУ. 2013. 191 с.
171. Hobfoll, S.E. Resource conservation as a strategy for community psychology. Journal of Community Psychology. 1993. Vol. 21.2. P. 128–148.
172. Baumgartner, J.N., Schneider, T.R. Personality and Stress. In: Zeigler-Hill, V., Shackelford, T. (eds) Encyclopedia of Personality and Individual

- Differences. Springer, Cham. 2018. URL : https://doi.org/10.1007/978-3-319-28099-8_2115-1.
173. Романовська Д.Д. Профілактика посттравматичних стресових розладів: психологічні аспекти : навч. посіб. Чернівці : Технодрук. 2014. 133 с.
 174. Чабан О. Пережити шок: Допомога при стресі та постстресових розладах. Харків: Видавн. «С.А.М.». 2015. 238 с.
 175. Наугольник Л. Б. Психологія стресу: підр. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2015. 324 с.
 176. Ткалич М.Г. Гендерна психологія: навч. посіб. Київ : Академвидав. 2016. 256 с.
 177. Маркова М. В., Козира П. В. Постстресові дезадаптивні стани на тлі соціальних змін : аналіз проблеми. Медична психологія. 2015. № 1. С. 8–13.
 178. Бохонкова Ю.С. Психологічні особливості прояву випереджальної стратегії поведінки особистості. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія: Педагогіка та психологія. 2015. Вип. 2. С. 126–130.
 179. Бохонкова Ю. О. Випереджальна стратегія поведінки особистості в ситуації життєвих змін : колективна монографія / за заг. ред. Ю. О. Бохонкової. Сєверодонецьк : вид-во Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, 2018. 280 с.
 180. Zeigler-Hill, V., Shackelford, T. Personality and Stress. Encyclopedia of Personality and Individual Differences. Springer, Cham. 2018. URL : https://doi.org/10.1007/978-3-319-28099-8_2115-1.
 181. Бринза І., Будіянський. М. Наратив як основний дискурсивний засіб самопроекування особистості. Наука і освіта. 2016. № 11. С. 43-48. URL : <https://doi.org/10.24195/2414-4665-2016-11-9>].
 182. Максименко С.Д. Психологічні засади пропагування психогігієнічного виховання і здорового способу життя. Практична психологія та соціальна робота. 2008. № 6 (111). С. 72–76.
 183. Особистість як суб'єкт подолання кризових ситуацій : психологічна

- теорія і практика : монографія : в 2 кн. / за ред. С. Д. Максименка, С. Б. Кузікової, В. Л. Зливкова. Київ ; Суми : СумДПУ, 2017. Кн. 2. 540 с.
184. Prib H., Bobko O. Psychological characteristics of entrepreneurs working in stress-related conditions. *Scientific Bulletin of Mukachevo State University. Series «Pedagogy and Psychology»*. 2023. Т. 9 (2). С. 57–67. URL : <https://doi.org/10.52534/msu-pp2.2023.57>.
 185. Бобко О.М. Психологічні особливості підприємців, які працюють в умовах підвищеної стресогенності. Ринок праці: досягнення, виклики та перспективи у національному та європейському просторі: зб. наук. пр. Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. «Ринок праці: досягнення, виклики та перспективи у національному та європейському просторі», 18 травня 2023 р. Київ : АПСВТ. 2023. С. 199–201.
 186. Бегеза Л. Є. Психологія професійної аутоідентифікації лікаря (інтеріоризація, дефензивність, психопрофілактичні виміри) : дис. ... д-ра психол. наук : 19.00.04. Харків, 2021. 425 с.
 187. Karabulut A. T. Personality Traits on Entrepreneurial Intention. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2016. V. 229. P. 12-21. URL : <http://dx.doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.07.109>.
 188. Барретт Л. Ф. Як народжуються емоції : Таємне життя мозку / пер. з англ. Я. Лебеденка. Харків : Клуб сімейного дозвілля. 2018. 480 с.
 189. Izard C. E. Emotional intelligence or adaptive emotions? *Emotion*. 2001. Vol. 1, No. 3. P. 249–257.
 190. Дубчак Г. М. Психологічні основи професійної стресостійкості майбутніх фахівців : монографія. Київ : Талком, 2017. 321 с.
 191. Пріб Г. А., Бегеза Л. Є., Калюжна Є. М. Поради для встановлення ефективної комунікації з клієнтами. Психологія і педагогіка у протидії пандемії COVID–19 : Інтернет-посіб. / за наук. ред. В.Г. Кременя. Київ : ТОВ «Юрка Любченка», 2020. 243 с.
 192. Prib H. A., Bondar S. S. The Communication Barriers in a Ukrainian Family: Adultery and Socio-Psychological Aspects. *Journal of Intellectual Disability –*

- Diagnosis and Treatment. 2021. V. 9, № 1. P. 71–81. (Scopus – Q3).
193. Калюжна Є. М., Прудеус О. О. Методи і стратегії розв'язання конфліктних ситуацій у міжособистісній взаємодії. Соціально-психологічний супровід у роботі фахівців служби зайнятості : монографія / ред. Г. А. Приба, Є. М. Калюжної. Київ: ІПК ДСЗУ, 2020. 291–298 с.
 194. Марута Н. О., Чабан О. С., Каленська Г. Ю. Особливості емоційного вигорання в працівників сфери охорони неврологічного й психічного здоров'я. Міжнародний неврологічний журнал. 2019. № 7. С. 22-30. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mnzh_2019_7_6.
 195. Балакірєва К.О. Методичні рекомендації для спеціалістів соціальних служб «Профілактика та подолання професійного та емоційного вигорання» / Проект Програми розвитку ООН «Підтримка реформ соціального сектору в Україні». URL : <https://www.slideshare.net/undpukraine/ss-48391940>
 196. Бобко О.М. Психоемоційні стани у підприємців, які працюють в стрес-асоційованих умовах. Журнал сучасної психології. 2023. №1 (28). С. 14-22. URL: <https://doi.org/10.26661/2310-4368/2023-1-2>
 197. Leiter M. P., Maslach C. Banishing Burnout : six strategies for improving your relationship with work . SF, CA : John Wiley & Sons, 2005. 193 p.
 198. Burisch M. In search of theory: some ruminations on the nature and etiology of burnout. Professional burnout: recent developments in theory and research. London: Taylor and Trances, 1993. P. 75–93.
 199. Дроздова А. Р. Психологічні чинники прояву синдрому «емоційного вигорання» у представників різних типів професій і безробітних : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.01. Харків, 2013. 249 с.
 200. Метельська Н. Вплив емоційного вигорання на розвиток професійної самосвідомості педагогічних працівників. Психологія і особистість. 2015. № 1. С. 97–108.
 201. Сельє Г. Стрес без дистреса. М.: Прогресс, 1982. 68 с.

202. Mental health in the workplace. Analytical note. World Health Organization and International Labour Organization. Версія українською мовою WHO/EURO:2023-5950-45715-67809 (electronic version) 2023, 20. URL: https://www.ilo.org/budapest/what-we-do/projects/declared-work-ukraine/WCMS_865200/lang--uk/index.htm
203. Коврига Н. В. Стресозахисна та адаптивна функції емоційного інтелекту: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук: спец. 19.00.01 «Загальна психологія, історія психології». Київ, 2003. 23 с.
204. Нагорна О. А. Стресозахисна функція емоційного інтелекту. Психологічні перспективи. 2012. Вип. 20. С. 161–171.
205. Галян А. І. Особистісні ресурси адаптації майбутніх медичних працівників до професійної діяльності: дис. ступеня канд. психол. наук: 19.00. 01. Луцьк. 2016. 21 с.
206. Ткалич М. Г. Психологія гендерної взаємодії персоналу організацій : монографія. Київ-Запоріжжя : ЗНУ, 2015. 315 с.
207. Федорова Ю. Емоційний інтелекту у бізнесі : інструменти та методи розвитку. Електронне наукове фахове видання «Адаптивне управління: теорія і практика» Серія «Економіка». 2019. Випуск 6 (12). URL : [https://doi.org/10.33296/2707-0255-7\(13\)-10](https://doi.org/10.33296/2707-0255-7(13)-10) (дата звернення: 15.11.2020).
208. Параскевова К. Г. Емоційний інтелект як чинник регуляції емоційно-мотиваційної сфери особистості : Автореф. дис. ...к.психол.н. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 17 с.
209. Al-Qadri A. H., Zhao W. Emotional intelligence and students' academic achievement : Problems of Education in the 21st century. 2021. Vol. 79, No. 3. P. 360–380.
210. Carter S. D. Emotional intelligence: A qualitative study of the development of emotional intelligence of community college students enrolled in a leadership development program. Colorado State University, Fort Collins, 2015. 131 p.

211. Debeş G. The predictive power of emotional intelligence on self-efficacy: a case of school principals. *International Online Journal of Education and Teaching (IOJET)*. 2021. Vol. 8, No. 1. P. 148–167.
212. Drigas A. S., Papoutsi C. A new layered model on emotional intelligence. *Behavioral Sciences*. 2018. Vol. 8, No. 45. P. 1–17.
213. Genç G., Kuluşakli E., Aydın S. The relationship between emotional intelligence and productive language skills. *The Reading Matrix. An International Online Journal*. 2016. Vol. 16, No. 1. P. 91–105.
214. Valente S., Lourenço A. A., Alves P., Domingues-Lara S. The role of the teacher's emotional intelligence for efficacy and classroom management. *Rev. CES Psico*. 2020. Vol. 13, No. 2. P. 18–31.
215. Managing work-related psychosocial risks during the COVID–19 pandemic. Geneva: International Labour Organization; 2020. URL : https://www.ilo.org/global/topics/safety-and-health-at-work/resources-library/publications/WCMS_748638, accessed 26, August 2022.
216. Дослідження психологічного стану українців. Результати дослідження соціологічної компанії Gradus Research у межах Всеукраїнської програми ментального здоров'я за ініціативою Олени Зеленської. <https://bf.in.ua/useful>, 2022. 47 с.
217. Грандт В. В. Особливості копінг-стратегій поведінки представників екстрених служб. Проблеми сучасної психології: збірник наукових праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України та Державного вищого навчального закладу «Запорізький національний університет». Запоріжжя. 2012. С. 4–10.
218. Смирнова О.П., Кас'янова С.Б. Особливості впливу емоційного інтелекту на вибір стратегій копінг-поведінки. Теорія і практика сучасної психології. Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2018. Вип. 4. С. 38–42.
219. Бобко О.М. Психологічні особливості копінг-стратегій поведінки підприємців, які працюють в стрес-асоційованих умовах. *Журнал сучасної психології*. 2023. №2 (29). С. 14-22.

220. Шепель К. В. Особливості прояву копінг-стратегій особистості в процесі соціальної взаємодії. Психолінгвістика. 2010. Вип. 5. С. 80–84. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/psling_2010_5_15.
221. Родіна Н. В. Психологія копінг-поведінки: системне моделювання : дис. ... д-ра психол. наук : 19.00.01. Київ. 2013. 504 с.
222. Корсун С. І., Ткачук Т. А. Копінг-стратегії як складові копінг-поведінки особистості. 2016. URL : <https://www.myslenedrevo.com.ua/uk/Sci/Philosophy/PsychologyTax/2/3/1.html>.
223. Особистість в умовах суспільних трансформацій: становлення та розвиток: колективна монографія / Я.М. Раєвська та ін. ; за ред. Н.М. Гончарук, Л.А. Онуфрієвої, О.М. Вержиховської. Кам'янець-Подільський : Аксіома, 2018. 220 с.
224. Соціальна напруженість у кризовому соціумі : соціально-психологічний аналіз / О. Г. Злобіна, М. О. Шульга, Л. Д. Бевзенко та ін. ; за наук. ред. О. Г. Злобіної. Київ : Ін-т соціології НАН України, 2019. 291 с.
225. Billings A.G., Moos R.H. Coping, stress, and social resources among adults with unipolar depression. J. Pers. Soc. Psychol. 1984. Vol. 46, N 4. P.877-891.
226. Pearlin L.I., Schooler C. The structure of coping. Journal of Healthand Social Behavior. 1978. Vol. 19. P. 2–21.
227. Carver C. S., Scheier M. F., Weintraub J. K. Assessing coping strategies: A theoretically based approach. Journal of Personality and Social Psychology. 1989. Vol. 56. P. 267–283.
228. Войцеховська О., Закалик Г. Сучасні напрями психологічних досліджень копінг-стратегій особистості. Педагогіка і психологія професійної освіти. 2016. № 2. С. 95–104.
229. Perrez M. Stress, Coping and Health: a situation behavior approach: theory, methods, applications. Seattle; Toronto; Bern: Hogret and Huber Publishers, 1992. 233 p.
230. Кас'янова С. Б. Емоційний інтелект у системі особистісних ресурсів безробітного : дисертація доктора філософії з спеціальності «Психологія».

Київ, 2020. 309 с.

231. Шевченко Н. Ф. Індивідуальне психологічне консультування : навч. посіб. Запоріжжя : ЗНУ, 2014. 197 с.
232. Лукашенко М. Ю. Застосування когнітивно-поведінкової терапії в системі реабілітації постраждалих у збройних конфліктах. Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Психологія особистості. Психологічна допомога особистості. 2019. Том. XI. № 20. С. 90–102.
233. Психологічні технології ефективного функціонування та розвитку особистості: монографія / [за ред. : С. Д. Максименка, С. Б. Кузікової, В. Л. Зливкова]. Суми : Вид-во СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2019. 540 с.
234. Бобко О.М. Оцінка ефективності розробленої програми розвитку емоційного інтелекту підприємців в стрес-асоційованих умовах. Інтеграційні можливості сучасної психології та шляхи її розвитку» : Матеріали VII Всеукр. наук.–практ. конф., 27–28 жовтня 2023 року. м. Запоріжжя : ЗНУ, 2023. С. 126–128.
235. Бобко О.М. Програма розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах та оцінка її ефективності. Журнал сучасної психології. 2023. №3. С. 7-15.
236. Лящ О. П. Генеза емоційного інтелекту в юнацькому віці : дис. ... д-ра психол. наук : 19.00.07. Київ, 2020. 458 с.
237. Соціальна психіатрія і наркологія : навч. посіб. Пріб Г. А. Київ : ІПК ДСЗУ, 2016. 255 с.
238. Шпак М. М. Функціональні особливості емоційного інтелекту особистості. Технології розвитку інтелекту. 2016. Т. 2. № 3. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/tri_2016_2_3_11.
239. Попова Т. С., Горват-Янушевська І. І. Теоретичні засади дослідження емоційного інтелекту. Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Серія : Соціологія. 2014. Т. 244, Вип. 232. С. 63–66.

ДОДАТКИ

Додаток А

ІНТЕРПРЕТАЦІЯ МЕТОДИК ДОСЛІДЖЕННЯ

Опитувальник емоційного інтелекту Н. Холла [2]

Методика побудована на загальних теоретичних уявленнях про емоційний інтелект та спрямована на встановлення рівня розвитку емоційної сфери особистості. Тест EQ Н. Холла складається з 30 тверджень і містить 5 шкал: емоційна обізнаність, управління своїми емоціями, самомотивація, емпатія та розпізнавання емоцій інших людей. Методика складається з наступних блоків: самосвідомості, саморегуляції, мотивації, емпатії та соціальних навичок. Данні показники можуть змінюватися протягом життя, тому варто пройти повторно.

Регулювати рівень EQ можливо за допомогою усвідомлення власних емоцій та почуттів, що формує самосвідомість. Розвивати мислення, проявляти гнучкість, вміти переносити складні життєві обставини, що відповідає за самоконтроль і формує саморегуляцію. Вміти відчувати та розуміти настрій, почуття інших людей, як в особистому житті так і в соціумі, що характеризує особистість з високим показником емпатії. Розвиток соціальних навичок наділяє особистість вмінням переконувати та здобувати прихильність інших, знаходити компромісні рішення, відстоювати свою позицію.

Чим вище рівень емоційного інтелекту у особистості, тим простіше їй вибудовувати відносини з людьми. Особистість з низьким рівнем EQ, може відчувати дискомфорт в колективі, внаслідок гіршого розуміння емоцій і настроїв інших людей. Не може ефективно контролювати свій настрій і поведінку, їй важко налагоджувати контакти, складніше домагатися своїх цілей. Якщо особистість з низьким показником прагне до саморозвитку, вчиться взаємодіяти з оточенням, то рівень EQ буде зростати.

Методика діагностики акцентуацій К. Леонгарда – Г. Шмішека [3]

Методика Г. Шмішека базується на теорії акцентуйованих особистостей Карла Леонгарда. Під акцентуацією розуміється надмірний прояв деяких рис характеру або їх сукупність, що не вважається патологією.

Розрізняють залежно від ступеня виразності явні та приховані (латентні) акцентуації, які під впливом різноманітних факторів можуть переходити одна в одну. До важливіших чинників відносяться особливості сімейного виховання, соціального оточення, професійної діяльності, фізичного здоров'я. Особистісні риси поділяють на основні та додаткові.

Основні – визначають розвиток особистості, процеси адаптації та психічне здоров'я. У акцентуйованих особистостях К. Леонгард вбачав, існування соціально-позитивних досягнень та соціально-негативних загроз.

Методикою визначається 10 типів акцентуації особистості, які поділені на дві групи: акцентуації рис характеру – демонстративний, педантичний, застрягаючий, збуджений типи особистості, та акцентуації темпераменту – гіпертимний, дистимічний, тривожно-боязливий, циклотимічний, афективно-екзальтований та емотивний.

Методика К. Леонгарда – Г. Шмішека призначена для виявлення акцентуйованих рис характеру і темпераменту у підлітковому, молодому та дорослому віку. Методика застосовується для урахування акцентуацій характеру і темпераменту в процесі навчання, професійного відбору, психологічного консультування, профорієнтації.

Узагальнений висновок проводиться за допомогою балового еквіваленту, який розподілений по шкалах, що свідчать про ступінь виразності акцентуації особистості.

Особистість вважається акцентуйованою, якщо сума балів в діапазоні від 19 до 24. Максимальний показник по кожному типу акцентуації складає 24 бали.

Методика «Рівень емоційного вигорання» В. Бойка [4]

Методика запропонована для визначення рівня емоційного вигорання. Складається з 84 запитань, які відповідають одному із провідних симптомів «вигорання» та відносяться до одного із 3-х компонентів «емоційного вигорання». *Напруження* – характеризується відчуттям емоційної виснаженості, втоми, викликані професійною діяльністю. Напруження виявляється симптомами: 1) переживання психотравмуючих обставин; 2) незадоволеністю собою; 3) загнаністю у кут; 4) тривогою й депресією. *Резистенція* – характеризується надмірним емоційним виснаженням, що провокує виникнення та розвиток захисних реакцій, які роблять людину емоційно закритою, відстороненою, байдужою. Проявляється симптомами: 1) неадекватне вибіркове емоційне реагування; 2) емоційно-моральна дезорієнтація; 3) розширення сфери економії емоцій; 4) редукція професійних обов'язків. *Виснаження* – характеризується психофізичною перевтомою людини, спустошеністю, нівелюванням власних професійних досягнень, порушенням професійних комунікацій, розвитком цинічного ставлення до оточуючих та психосоматичних порушень. Проявляється симптомами: 1) емоційний дефіцит; 2) емоційне відчуження; 3) особистісне відчуження; 4) психосоматичні та психовегетативні порушення. За показником виразності кожного симптому визначається фаза сформованості «емоційного вигорання».

Методика відображає картину синдрому «емоційного вигорання», де необхідно аналізувати окремі симптоми. Початкові ознаки вираженості симптому від 9 і більше балів, а 20 і більше балів відносяться до домінуючих у фазі або в усьому синдром емоційного вигорання. Методика дозволяє визначити провідні симптоми вигорання. За кількісними показниками можна достовірно судити про те, наскільки фаза сформувалася та яка фаза сформувалася в більшій чи меншій мірі. Смисловий зміст і кількісні показники у фазах синдрому надають характеристику особистості для застосування заходів психокорекції.

ЗАГАЛЬНОНАУКОВІ ВИМОГИ ДО ЕМПІРИЧНИХ МЕТОДІВ [8]

1. *Валідність* – комплексна характеристика, яка вказує на придатність методу (методики) до використання (об'єктивність, діагностична сила, репрезентативність, точність, надійність). Найважливішою складовою валідності є визначення сфери досліджуваних властивостей.

2. *Об'єктивність* полягає у зменшенні суб'єктивного впливу особистості дослідника на результати дослідження.

3. *Діагностична сила* – характеристика, яка вказує на здатність методу (методики) диференціювати (розділяти) досліджувані об'єкти за вимірюваною ознакою, тобто розподіляти їх щонайменше на три групи: з низьким рівнем виразності ознаки, середнім і високим.

4. *Надійність* – характеристика, яка вказує на здатність методу давати однакові результати при дослідженні однакових об'єктів в однакових умовах, тобто забезпечувати відтворюваність результатів.

5. *Репрезентативність* – характеристика, яка вказує на здатність методу (методики) поширювати (переносити) результати, отримані під час дослідження частини об'єктів на всі об'єкти, що входять до цієї групи. Це властивість вибіркової сукупності представляти характеристики генеральної сукупності. Репрезентативність означає, що за якоюсь наперед заданою чи визначеною статистичною погрішністю можна вважати, що наведений у вибірковій сукупності розподіл досліджуваних ознак відповідає їх реальному розподілу.

Продовження додатку В

Середні значення ознак психосоціального стресу і за віковими групами	Вікові групи															
	18 – 25			26 – 30			31 – 40			41 – 50						
	Середнє	N	Станд. відх.	Середнє	N	Станд. відх.	Середнє	N	Станд. відх.	Середнє	N	Станд. відх.				
1. Як би ви оцінили стан свого здоров'я?	1,06	43	0,947	1,03	49	1,092	1,39	47	0,905	1,08	41	0,937				
2. Наскільки ви згодні з кожним з перерахованих нижче тверджень	0,41	43	0,741	0,61	49	1,021	0,75	47	1,203	0,63	41	0,746				
3. Як Ви відчуваєте себе останнім часом	3,11	43	1,724	2,43	49	2,225	2,84	47	2,383	2,62	41	1,874				
4. Умови, що можуть впливати на самопочуття	2,93	43	2,502	3,19	49	2,736	3,56	47	2,809	3,21	41	2,604				
5. Сфери життя, від яких залежить самопочуття	7,60546	43	4,874561	7,26475	49	5,75423	8,68967	47	6,35423	7,87345	41	4,35423				
Середні значення ознак за суб'єктивною оцінкою відносин у колективі та з партнерами		Відсутні		Погані		Конфліктні		Прохолодні		Нормальні		Добрі		Гармонійні		
18 – 25	Середнє		1,04		,54		3,24		3,33		8,2364		9,32		6,22	
	N		43		43		43		43		43		43		43	
	Станд.відх		,989		,857		1,823		2,333		5,24892		8,374		4,251	
26 – 30	Середнє		1,12		,54		2,63		3,28		7,3383		7,29		5,24	
	N		49		49		49		49		49		49		49	
	Станд.відх		1,181		,954		2,345		2,811		5,86643		6,265		2,933	
31 – 40	Середнє		,92		,62		2,17		2,71		6,4443		8,32		4,93	
	N		47		47		47		47		47		47		47	
	Станд.відх		,995		1,018		2,215		2,523		5,22202		6,911		3,988	
41 – 50	Середнє		1,32		,88		2,95		3,70		8,9750		12,53		5,99	
	N		41		41		41		41		41		41		41	
	Станд.відх		,949		1,136		2,189		2,769		6,05552		8,028		3,653	
Total	Середнє		1,08		,64		2,62		3,21		7,6639		9,38		5,34	
	N		180		180		180		180		180		180		180	
	Станд.відх		1,043		1,008		2,224		2,811		5,87637		7,328		3,678	

Продовження додатку В

Фрагмент статистичного аналізу «Методика діагностики акцентуацій Г. Шмішека»

Розподіл за типом акцентуації											
Вікові групи		Гипер- тимність	Дистимі- чність	Цикло- тимність	Екзальто- ваність	Тривож- ність	Емотив- ність	Демонст- ративність	Педанти- чність	Застря- гання	Збудли- вість
18 – 25	Mean	5,50	5,30	5,10	5,63	3,50	5,10	4,77	5,37	4,37	4,63
	N	43	43	43	437	43	43	43	43	43	43
	Std. Deviation	2,540	2,582	2,336	1,668	1,559	2,430	2,235	2,426	2,748	1,524
26 – 30	Mean	5,52	5,15	5,28	5,43	3,89	4,76	5,42	5,89	4,46	4,58
	N	49	49	49	49	49	49	49	49	49	49
	Std. Deviation	2,814	2,087	1,886	2,113	1,668	1,570	1,858	1,787	2,235	0,954
31 – 40	Mean	5,53	5,35	5,46	5,64	4,06	5,23	5,80	6,05	4,56	4,50
	N	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47
	Std. Deviation	2,194	2,254	1,801	1,732	1,632	2,035	1,594	1,438	2,337	1,644
41 – 50	Mean	5,11	4,39	5,34	4,28	4,04	3,16	4,72	6,04	3,51	3,84
	N	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41
	Std. Deviation	2,814	2,097	1,796	2,123	1,668	1,480	1,748	1,677	2,215	0,963
Total	Mean	5,43	5,14	5,25	5,42	3,98	4,86	5,45	5,98	4,33	4,43
	N	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180
	Std. Deviation	2,262	2,202	1,778	1,845	1,622	2,204	1,792	1,622	2,397	1,528

Продовження додатку В

Фрагмент статистичного аналізу за опитувальником емоційного інтелекту Н. Холла

Шкали	Вікові групи – ДГ1														
	18 – 25			26 – 30			31 – 40			41 – 50			Total		
	Mean	N	Std. Deviation	Mean	N	Std. Deviation	Mean	N	Std. Deviation	Mean	N	Std. Deviation	Mean	N	Std. Deviation
Емоційна обізнаність	3,22	22	8,443	2,02	23	8,505	1,24	22	8,686	2,21	23	7,876	2,97	90	8,755
Управління емоціями	2,78	21	8,986	1,97	24	7,898	1,51	23	7,303	1,99	22	8,334	1,07	90	8,933
Самомотивація	3,77	20	7,567	2,67	25	8,303	1,51	24	8,998	1,99	21	7,645	1,07	90	7,223
Емпатія	4,49	25	7,987	1,66	20	7,676	1,43	23	8,678	1,92	22	7,343	1,55	90	7,464
Розпізнання емоцій інших	5,13	23	8,898	1,54	22	8,998	1,33	23	7,867	2,03	22	7,656	2,52	90	7,856

Шкали	Вікові групи – ДГ2														
	18 – 25			26 – 30			31 – 40			41 – 50			Total		
	Mean	N	Std. Deviation	Mean	N	Std. Deviation	Mean	N	Std. Deviation	Mean	N	Std. Deviation	Mean	N	Std. Deviation
Емоційна обізнаність	3,78	20	7,566	2,66	25	8,203	1,52	24	8,698	1,93	21	7,655	1,06	90	7,434
Управління емоціями	4,46	25	7,977	1,63	20	7,672	1,43	23	8,878	1,91	22	7,383	1,57	90	8,233
Самомотивація	5,12	23	8,798	1,52	22	8,933	1,23	23	7,967	2,08	22	7,616	2,59	90	7,811
Емпатія	3,12	22	8,433	2,01	23	8,502	1,34	22	8,886	2,23	23	7,446	2,87	90	8,435
Розпізнання емоцій інших	4,77	21	8,886	1,98	24	7,78	1,52	23	7,203	1,92	22	8,224	1,03	90	8,923

Продовження додатку В

Фрагмент статистичного аналізу за визначенням стресостійкості Т. Холмса і Р. Раге

Показники стресостійкості	Вікові групи																			
	18 – 25				26 – 30				31 – 40				41 – 50				Total			
	ДГ1		ДГ2		ДГ1		ДГ2		ДГ1		ДГ2		ДГ1		ДГ2		ДГ1		ДГ2	
	Me an	Std. Devi ation	Me an	Std. Devi ation	Me an	Std. Devi ation	Me an	Std. Devi ation	Me an	Std. Devi ation	Me an	Std. Devi ation	Me an	Std. Devi ation	Me an	Std. Devi ation	Me an	Std. Devi ation	Me an	Std. Devi ation
Складні життєві обставини	1,02	7,605	2,22	8,505	2,12	8,435	2,62	8,500	1,03	8,565	1,03	8,675	1,02	7,303	1,02	8,321	1,02	7,121	2,01	8,105
Смерть близького члена сім'ї	1,87	7,598	1,67	7,605	1,47	7,668	1,67	7,889	2,97	7,824	1,47	7,768	1,88	7,222	1,88	7,254	1,95	7,667	1,93	7,358
Травма чи хвороба	2,77	7,335	2,77	8,303	2,47	8,433	2,77	7,605	2,67	8,313	2,77	8,223	2,77	8,656	2,77	8,676	2,64	8,198	2,69	8,453
Зміна у стані здоров'я членів сім'ї	1,76	8,474	1,76	7,626	1,46	7,856	1,76	7,632	2,66	7,612	1,86	7,226	1,65	7,121	1,34	7,681	2,62	7,643	1,67	7,789
Реорганізація на роботі	1,64	7,993	1,84	7,335	1,44	7,668	1,58	7,654	1,34	8,991	1,34	8,698	1,53	7,335	1,57	7,605	1,53	8,248	2,55	7,335
Зміна фінансового стану	2,22	7,507	2,22	8,575	1,62	8,534	1,03	8,521	2,04	7,605	1,32	7,375	2,03	8,324	2,21	7,335	2,09	7,335	1,01	8,325
Смерть близького друга	1,67	8,878	1,17	7,668	1,77	7,335	1,92	7,834	1,95	7,335	2,97	7,605	2,97	7,835	1,34	7,143	2,91	8,203	1,93	7,118
Зміна професії, місця роботи	2,87	8,203	2,37	8,303	2,87	8,321	2,64	7,335	2,66	8,321	1,67	8,503	2,67	8,587	2,73	7,605	2,62	8,375	1,62	8,323
Позика на велику покупку	1,96	8,876	1,26	8,376	2,26	7,627	2,64	7,612	1,67	7,623	1,36	7,476	1,76	7,605	1,62	7,243	1,62	7,154	1,67	7,696
Зростаючі борги	1,44	7,928	1,34	7,507	1,34	7,507	2,54	8,923	1,58	8,921	2,74	8,203	1,84	8,923	1,32	8,203	2,55	8,983	1,53	8,124
Підвищення службової відповідальності	2,32	8,535	2,42	8,405	2,42	8,532	2,02	8,598	2,09	7,605	2,32	7,405	2,09	8,534	2,45	7,507	2,03	8,547	1,01	8,512
Зміна умов життя	1,67	8,848	1,57	8,203	2,57	7,438	2,97	8,203	1,92	7,507	1,27	7,821	1,95	8,203	1,67	7,868	1,98	7,218	1,94	7,892
Відмова від навичок (зміна поведінки)	2,67	8,545	2,67	7,605	2,67	7,605	2,37	8,523	2,63	7,43	2,67	8,576	2,69	7,507	2,45	7,305	1,67	8,434	1,62	7,507
Проблеми із начальством, конфлікти	1,16	7,858	1,66	8,898	1,76	7,228	1,36	7,504	2,66	7,328	1,36	7,543	2,64	7,888	1,23	7,828	1,46	7,507	1,69	7,891
Зміна умов чи годин роботи	1,74	8,363	1,84	8,103	1,24	8,203	1,34	8,243	2,54	8,983	1,74	8,312	1,54	8,399	1,11	7,403	2,14	8,333	2,55	8,203
Зміна місця проживання	2,27	7,776	2,87	7,636	2,37	7,876	2,57	7,236	2,47	7,336	2,87	7,995	2,65	7,671	2,29	7,276	2,67	7,622	2,63	7,623
Зміна звичок (дозвілля чи відпустка)	1,36	7,798	1,26	8,978	1,56	8,328	1,36	7,678	1,67	8,558	1,86	8,778	1,61	8,992	1,65	8,298	1,56	8,916	2,36	8,916

Продовження додатку В

Фрагмент статистичного аналізу за методики вивчення стилів стрес-долаючої поведінки «Способи копіngu»

Вікові групи		Конфронтація	Дистанціювання	Самоконтроль	Пошук соціальної підтримки	Прийняття відповідальності	Втеча-уникнення	Планування вирішення проблеми	Позитивна переоцінка
18 – 25	Mean	5,48	5,61	4,74	5,88	4,30	4,55	4,00	4,74
	N	43	43	43	43	43	43	43	43
	Std. Deviation	1,511	2,222	2,307	2,887	1,467	2,667	1,785	1,436
26 – 30	Mean	4,19	5,03	4,91	5,35	4,12	5,22	5,52	5,56
	N	49	49	49	49	49	49	49	49
	Std. Deviation	1,245	2,082	1,663	1,758	1,898	2,043	1,657	1,330
31 – 40	Mean	5,76	5,04	4,52	5,77	4,44	5,22	5,18	6,31
	N	47	47	47	47	47	47	47	47
	Std. Deviation	2,210	2,772	1,662	1,283	1,565	1,734	1,374	1,44
41 – 50	Mean	5,55	4,89	4,36	5,65	3,72	3,54	4,74	6,09
	N	41	41	41	41	41	41	41	41
	Std. Deviation	2,732	2,265	1,705	2,345	1,422	1,633	1,867	1,533
Total	Mean	5,21	5,11	5,35	5,62	3,98	4,26	5,35	5,68
	N	180	180	180	180	180	180	180	180
	Std. Deviation	2,332	2,224	1,743	1,225	1,672	2,674	1,772	1,632

Продовження додатку В

Фрагмент статистичного аналізу «Методика для психологічної діагностики копінг-механізмів» Е. Хейма

Показник (Chi-Square Tests)			
Ігнорування	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	5,728 ^a	4	0,228
Likelihood Ratio	5,391	4	0,251
Linear-by-Linear Association	0,164	1	0,584
N of Valid Cases	180		
a. 2 cells (23,2%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,21.			
Змирення	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	4,866 ^a	4	0,412
Likelihood Ratio	4,415	4	0,368
Linear-by-Linear Association	1,887	1	0,187
N of Valid Cases	180		
a. 1 cells (11,1%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4,26.			
Дисимуляція	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	0,442 ^a	4	0,767
Likelihood Ratio	0,421	4	0,993
Linear-by-Linear Association	0,067	1	0,833
N of Valid Cases	180		
a. 3 cells (32,2%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,19.			
Збереження самовладання	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	13,463 ^a	4	0,011
Likelihood Ratio	10,549	4	0,031
Linear-by-Linear Association	3,694	1	0,045
N of Valid Cases	180		
a. 2 cells (21,2%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,49.			
Проблемний аналіз	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	3,351 ^a	4	0,666
Likelihood Ratio	2,635	4	0,412
Linear-by-Linear Association	0,102	1	0,734
N of Valid Cases	180		
a. 2 cells (23,2%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,89.			
Відносність	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	15,432 ^a	4	0,012
Likelihood Ratio	15,539	4	0,025
Linear-by-Linear Association	8,323	1	0,045
N of Valid Cases	180		
a. 2 cells (23,2%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,49.			
Релігійність	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	8,789 ^a	4	0,024
Likelihood Ratio	8,67	4	0,043
Linear-by-Linear Association	0,035	1	0,875

N of Valid Cases	180		
a. 3 cells (37,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,06.			
Розгубленість	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	10,570 ^a	4	0,020
Likelihood Ratio	9,448	4	0,076
Linear-by-Linear Association	0,233	1	0,487
N of Valid Cases	180		
a. 2 cells (21,2%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,82.			
Додача сенсу	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	2,723 ^a	4	0,694
Likelihood Ratio	2,742	4	0,995
Linear-by-Linear Association	1,32	1	0,338
N of Valid Cases	180		
a. 3 cells (23,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,19.			
Установка власної цінності	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	2,226 ^a	4	0,684
Likelihood Ratio	4,556	4	0,835
Linear-by-Linear Association	1,680	1	0,298
N of Valid Cases	180		
a. 4 cells (34,4%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,29.			
Протест	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	2,661 ^a	4	0,755
Likelihood Ratio	2,442	4	0,744
Linear-by-Linear Association	0,203	1	0,622
N of Valid Cases	180		
a. 2 cells (42,2%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4,21.			
Емоційна розрядка	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	7,452 ^a	4	0,122
Likelihood Ratio	9,549	4	0,088
Linear-by-Linear Association	0,027	1	0,844
N of Valid Cases	180		
a. 2 cells (32,2%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,46.			
Придушення емоцій	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	8,483 ^a	4	0,124
Likelihood Ratio	9,949	4	0,043
Linear-by-Linear Association	0,047	1	0,746
N of Valid Cases	180		
a. 2 cells (23,2%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,55.			

Продовження додатку В

Оптимізм	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	8,453 ^a	4	0,214
Likelihood Ratio	9,549	4	0,143
Linear-by-Linear Association	0,038	1	0,746
N of Valid Cases	180		
a. 2 cells (42,2%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,23.			
Пасивна кооперація	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	5,677 ^a	4	0,339
Likelihood Ratio	4,351	4	0,260
Linear-by-Linear Association	0,193	1	0,616
N of Valid Cases	180		
a. 2 cells (23,2%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,76.			
Покірність	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	4,886 ^a	4	0,412
Likelihood Ratio	4,775	4	0,448
Linear-by-Linear Association	1,347	1	0,190
N of Valid Cases	180		
a. 1 cells (10,1%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4,21.			
Самозвинувачення	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	0,544 ^a	4	0,919
Likelihood Ratio	0,555	4	0,921
Linear-by-Linear Association	0,058	1	0,822
N of Valid Cases	180		
a. 3 cells (34,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,20.			
Агресивність	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	12,883 ^a	4	0,020
Likelihood Ratio	10,549	4	0,031
Linear-by-Linear Association	3,632	1	0,045
N of Valid Cases	180		
a. 2 cells (24,2%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,59.			
Відволікання	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	2,3998	4	0,674
Likelihood Ratio	3,634	4	0,457
Linear-by-Linear Association	0,143	1	0,741
N of Valid Cases	180		
a. 2 cells (2,2%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,77.			
Альтруїзм	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	14,447 ^a	4	0,005
Likelihood Ratio	13,569	4	0,005

Linear-by-Linear Association	8,322	1	0,006
N of Valid Cases	180		
a. 2 cells (23,2%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,79.			
Активне уникнення	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	8,789 ^a	4	0,033
Likelihood Ratio	8,904	4	0,062
Linear-by-Linear Association	0,051	1	0,819
N of Valid Cases	180		
a. 3 cells (23,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,37.			
Компенсація	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	10,740 ^a	4	0,032
Likelihood Ratio	9,688	4	0,041
Linear-by-Linear Association	0,299	1	0,487
N of Valid Cases	180		
a. 2 cells (12,1%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,71.			
Конструктивна активність	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	2,890 ^a	4	0,494
Likelihood Ratio	2,682	4	0,575
Linear-by-Linear Association	1,492	1	0,228
N of Valid Cases	180		
a. 3 cells (34,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4,19.			
Відступ	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	3,946 ^a	4	0,184
Likelihood Ratio	4,466	4	0,235
Linear-by-Linear Association	1,760	1	0,294
N of Valid Cases	180		
a. 4 cells (34,4%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,29.			
Співпраця	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	2,201 ^a	4	0,636
Likelihood Ratio	2,112	4	0,714
Linear-by-Linear Association	0,288	1	0,649
N of Valid Cases	180		
a. 2 cells (32,2%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,21.			
Звернення	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	8,413 ^a	4	0,122
Likelihood Ratio	9,829	4	0,054
Linear-by-Linear Association	0,038	1	0,832
N of Valid Cases	180		
a. 2 cells (12,2%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,36.			

**Фрагмент статистичного аналізу за методикою
«Діагностика емоційного вигорання В. Бойко»**

Сформованість / несформованість фаз, Statistics				
Напруга	Mean	N	Std. Deviation	
Не сформована	1,0476	23	0,65769	
Формується	1,2665	28	0,43546	
Сформована	1,2357	50	0,87659	
Total	1,2134	101	0,24354	
Резистентність	Mean	N	Std. Deviation	
Не сформована	1,8456	13	0,09878	
Формується	1,3245	19	0,65768	
Сформована	1,4565	28	0,23453	
Total	1,3356	60	0,65768	
Виснаження	Mean	N	Std. Deviation	
Не сформована	1,1243	5	0,23454	
Формується	1,9821	6	0,65678	
Сформована	1,3452	8	0,34546	
Total	1,1546	19	0,67687	
Фази / симптоми, Statistics		N		Mean
		Valid	Missing	
Напруга		132	0	1,22
Переживання психічної травми		132	0	0,65
Незадоволеність собою		132	0	0,68
Загнаність в кут		132	0	0,77
Тривога та депресія		132	0	0,67
Резистентність		132	0	0,78
Неадекватне емоційне реагування		132	0	1,03
Емоційно-моральна дезорієнтація		132	0	2,04
Розширення сфери емоцій		132	0	1,33
Редукція професійних обов'язків		132	0	1,22
Виснаження		132	0	0,86
Емоційний дефіцит		132	0	0,91
Емоційна відчуженість		132	0	1,83
Особистісне відсторонення		132	0	0,91
Психосоматичні та психовегетативні порушення		132	0	1,45

**МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ «ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ
ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ ПІДПРИЄМЦІВ У СТРЕС-
АСОЦІЙОВАНИХ УМОВАХ»**

**Скринінг інтерв'ю підприємців, які працюють у
стрес-асоційованих умовах**

№	Твердження (відповідь у контексті «тут та зараз»)	Так	Ні
1.	Мені подобається моя робота		
2.	Я відкрита та комунікабельна людина		
3.	Я більш агресивний з людьми, ніж потребує ситуація		
4.	З колегами у мене товариські стосунки		
5.	Я можу без пояснень змінити взаємовідносини з персоналом організації / партнерами		
6.	Я можу контролювати власні емоції		
7.	Я адекватно вирішую проблеми		
8.	У мене виникає бажання змінити діяльність		
9.	Я здатен самотійно прийняти складні рішення		
10.	Буває складно погодитися з думкою колег та партнерів		
11.	Я практично не маю часу на відпочинок		
12.	Я дуже відповідальний		
13.	Я неконфліктна людина		
14.	Я готовий працювати над собою для покращення емоційного стану		
15.	Я не отримую задоволення від роботи		

**Бланк оцінювання стрес-асоційованих умов діяльності підприємця
П.І.Б.**

Дата: _____ № інтерв'ю: _____ Повних років: _____ Ч – ; Ж – ;

Данні питань інтерв'ю – так (1 бал), Ні (0 балів):

1		4		7		10		13	
2		5		8		11		14	
3		6		9		12		15	
<i>Інтерпретація</i>		<i>Умови діяльності</i>		<i>Емоційний потенціал</i>		<i>Емоційна гнучкість</i>			
0-4 балів		пригнічуючі		конструктивний		достатній ресурс особистості			
5-9 балів		ускладнюючі		змішаний		порушений ресурс особистості			
10-15 балів		травмуючі		деструктивний		недостатній ресурс особистості			

План розвитку емоційного інтелекту підприємців

Ціль	Досягнення		
1. Подолання агресії та ворожості	так	частково	ні
2. Зменшення дистанціювання	так	частково	ні
3. Підвищення самоконтролю	так	частково	ні
4. Зменшення конфронтації	так	частково	ні
5. Нівелювання конфлікту / ів	так	частково	ні
6. Адекватне вирішення проблем	так	частково	ні
7. Відновлення здатності прийняття рішень	так	частково	ні
8. Відновлення взаємовідносин (з персоналом організації / партнерами)	так	частково	ні
9. Відновлення відповідальності за власні емоції	так	частково	ні
10. Бізнес-діяльність скоріше благополучна	так	частково	ні
Примітка. Обвести необхідне.			

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ ТА ВІДОМОСТІ ПРО АПРОБАЦІЮ РЕЗУЛЬТАТІВ ДИСЕРТАЦІЇ

Статті в наукових фахових виданнях з психології, включених до переліку, затвердженого МОН України, та міжнародних наукометричних баз даних:

1. Бобко О.М. Психоемоційні стани у підприємців, які працюють в стрес-асоційованих умовах. *Журнал сучасної психології*. 2023. №1 (28). С. 14-22. URL : <https://doi.org/10.26661/2310-4368/2023-1-2>.

2. Бобко О.М. Психологічні особливості копінг-стратегій поведінки підприємців, які працюють в стрес-асоційованих умовах. *Журнал сучасної психології*. 2023. №2 (29). С. 14-22. URL : <https://doi.org/10.26661/2310-4368/2023-2-2>.

3. Prib H., Bobko O. Psychological characteristics of entrepreneurs working in stress-related conditions. *Scientific Bulletin of Mukachevo State University. Series «Pedagogy and Psychology»*. 2023. Т. 9 (2). С. 57–67. URL : <https://doi.org/10.52534/msu-pp2.2023.57>.

4. Бобко О.М. Програма розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах та оцінка її ефективності. *Журнал сучасної психології*. 2023. №3. С. 7-15. <https://doi.org/10.26661/2310-4368/2023-3-1>

Розділи монографій:

5. Бобко О.М. Психологічні особливості емоційного інтелекту підприємців на початку бізнесу / Особистість у сучасному соціопсихологічному вимірі : монографія / за заг. ред. Г. А. Пріба, Є. М. Калюжної ; колектив авторів. – Херсон : Олді+, 2022. С. 204-216. URL : <http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.2.33829.78565>

Тези на конференціях апробаційного характеру:

6. Бобко О.М. Питання емоційного інтелекту підприємців в стрес-асоційованих умовах діяльності. *Проблеми модернізації України*: зб. наук. пр. VI Всеукр. звітної наук.-практ. конф. «Проблеми і перспективи соціально-економічного розвитку в умовах модернізаційних процесів в Україні та світі», 8 груд. 2022 р. Київ : МАУП, 2023. С.400-403.

7. Бобко О.М. Психологічні особливості підприємців, які працюють в умовах підвищеної стресогенності. Ринок праці: досягнення, виклики та перспективи у національному та європейському просторі: зб. наук. пр. міжнар. наук.-практ. конф. «Ринок праці: досягнення, виклики та перспективи у національному та європейському просторі», 18 травня 2023 р. Київ : АПСВТ, 2023. С.199-201.

8. Бобко О.М. Оцінка ефективності розробленої програми розвитку емоційного інтелекту підприємців в стрес-асоційованих умовах. Інтеграційні можливості сучасної психології та шляхи її розвитку» : Матеріали VII Всеукр. наук.-практ. конф., 27–28 жовтня 2023 року. м. Запоріжжя : ЗНУ, 2023. С. 126–128.

Відомості про апробацію результатів дисертації:

9. Бобко О.М. Емоційний стан особистості підприємця, якій працює в стрес-асоційованих умовах. *Психоаналіз і Віртуальне: етика, метапсихологія і клінічний досвід позакабінетної практики* : II Всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. уч., 12–13 червня 2021 р. Київ (доповідь, сертифікат).

10. Бобко О.М. Психологічні особливості копінг-стратегій у підприємців, які працюють в стрес-асоційованих умовах. *Психологічний марафон «Війна. Ринок праці. Психологічна допомога»*, 27 квітня 2022 р. Київ (доповідь, сертифікат).

11. Бобко О.М. Оцінка ефективності програми розвитку емоційного інтелекту підприємців в стрес-асоційованих умовах. *«Ринок праці: досягнення, виклики та перспективи у національному та європейському просторі»* : Міжнар. наук.-практ. конф., 18 травня 2023 р. м. Київ (програма, доповідь, сертифікат).

ВПРОВАДЖЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ

**МІНІСТЕРСТВО СОЦІАЛЬНОЇ
ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ПІДГОТОВКИ КАДРІВ
ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ ЗАЙНЯТОСТІ
УКРАЇНИ**

вул. Нововокзальна, 17, м. Київ, 03038,
тел./факс (044) 536-14-85, тел. 536-14-85
E-mail: ipkdczy115@ukr.net,
ipkdszu@ipk.edu.ua
web: http://ipk.edu.ua



**MINISTRY OF SOCIAL POLICY
OF UKRAINE
STATE EMPLOYMENT SERVICE
TRAINING INSTITUTE**

Novovokzalna str., 17, Kyiv City, 03038
Tel./fax +38044536-14-85, tel. 536-14-85
E-mail: ipkdczy115@ukr.net,
ipkdszu@ipk.edu.ua
web: http://ipk.edu.ua

24.06.2022 № 5

АКТ ВПРОВАДЖЕННЯ

1. **Назва пропозиції для впровадження:** Програма розвитку емоційного інтелекту підприємців в стрес-асоційованих умовах.
2. **П.І.Б. автора:** Бобко Олена Михайлівна, аспірантка кафедри психології Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України, керівник Пріб Гліб Анатолійович, завідувач кафедри психології Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості України, доктор медичних наук, професор 03038 м. Київ, вул. Нововокзальна, 17.
3. **Джерело інформації:** Матеріали дисертаційного дослідження на ступень доктора філософії зі спеціальності 053 «Психологія» за темою «Психологічні особливості емоційного інтелекту підприємців в стрес-асоційованих умовах» (протокол вченої ради №10 (162) від 23.12.2020 р.).
4. **Установа, в якій здійснено впровадження:** Консультативно-тренінговий центр «Сенс Є» Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості України.
5. **Термін впровадження:** 2021–2022 рр.
6. **Форма впровадження:** лекції та практичне виконання вправ при психологічному консультуванні.
7. **Ефективність впровадження:** Програма, дозволяє за рахунок виокремлення причинно-наслідкове «патогенетичне» коло розвитку конфлікту підприємцями у стрес-асоційованих умовах діяльності використовуючи понятійний апарат - «Емоційний потенціал підприємця» та «Емоційна гнучкість у стрес-асоційованих умовах» значно скоротити термін покращення підприємцями емоційного інтелекту, що відображається у взаємовідносинах з колективом та бізнес партнерами. Запропонований інструментарій у вигляді «Рекомендації з психологічного консультування підприємців, які працюють в стрес-асоційованих умовах», «Рекомендації з психологічного супроводу підприємців, які працюють в стрес-асоційованих умовах» та дотримання «Напрямів психологічного супроводу» є ефективним у допомозі психологу при психологічному консультуванні та рекомендується для подальшого використання у практиці.
8. **Зауваження, пропозиції:** немає.

Відповідальний за впровадження
кандидат психологічних наук, доцент



Є.М. Калюжна

АКАДЕМІЯ ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНИХ ВІДНОСИН
І ТУРИЗМУ



ACADEMY OF LABOR
SOCIAL RELATIONS
AND TOURISM

ФЕДЕРАЦІЯ ПРОФЕСІЙНИХ СПІЛОК УКРАЇНИ

Кільцева дорога, 3А
03187, м. Київ, Україна,
тел./факс (044) 522-49-40
E-mail: info@socosvita.kiev.ua

3A, Kiltseva Rd,
03187, Kyiv, Ukraine
tel./fax (38044) 522-49-40
E-mail: info@socosvita.kiev.ua

29.06.2023 № 1

АКТ ВПРОВАДЖЕННЯ

1. **Назва пропозиції для впровадження:** Програма розвитку емоційного інтелекту підприємців в стрес-асоційованих умовах.
2. **П.І.Б. автора:** Бобко Олена Михайлівна, аспірантка кафедри психології та соціальної роботи, Академії праці, соціальних відносин і туризму, керівник Пріб Гліб Анатолійович, проректор з наукової роботи, професор кафедри психології та соціальної роботи Академії праці, соціальних відносин і туризму, доктор медичних наук, професор, 03187, м. Київ, вул. Кільцева дорога, 3А.
3. **Джерело інформації:** Матеріали дисертаційного дослідження на ступень доктора філософії з спеціальності 053 «Психологія» за темою «Психологічні особливості емоційного інтелекту підприємців в стрес-асоційованих умовах» (наказ №193-с від 25.11.2022 р.).
4. **Установа, в якій здійснено впровадження:** Академії праці, соціальних відносин і туризму, кафедра психології та соціальної роботи.
5. **Термін впровадження:** 2022 – 2023 рр.
6. **Форма впровадження:** Тренінгові та семінарські заняття в навчально-педагогічний процес кафедри психології та соціальної роботи.
7. **Ефективність впровадження.** Програма розвитку емоційного інтелекту підприємців в стрес-асоційованих умовах є інструментом, який дозволяє оцінити та розвинути емоційний інтелект підприємців. Програма складається з трьох етапів, а саме: діагностичного, який передбачає скринінг інтерв'ю для підприємців та оцінювання стрес-асоційованих умов; планування з розробкою плану розвитку емоційного інтелекту підприємця; психологічного консультування з власно проведення 4 модулів програми з врахуванням умов діяльності, емоційного потенціалу та емоційної гнучкості підприємців. Застосування модульної програми опорних тематичних занять дозволяє набути знання та розвинути навички, які забезпечують підприємцям розвиток емоційного інтелекту у стрес-асоційованих умовах.
8. **Зауваження, пропозиції:** немає.

Проректор науково-педагогічної роботи,
доктор економічних наук,
професор



І.С. Чорнодід



м. Київ, вул. Мисайлівська 1/3, Готель "Козацький"
т. 097 549-18-83, email: incon@incon.com.ua

17.11.2023 № 1

АКТ ВПРОВАДЖЕННЯ

1. **Назва пропозиції для впровадження:** Програма розвитку емоційного інтелекту підприємців в стрес-асоційованих умовах.
1. **П.І.Б. автора та керівника:** Бобко Олена Михайлівна, аспірантка Запорізького національного університету, керівник Пріб Гліб Анатолійович, доктор медичних наук, професор, 69600, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 66.
2. **Джерело інформації:** Матеріали дисертаційного дослідження на ступень доктора філософії з спеціальності 053 «Психологія» за темою «Психологічні особливості емоційного інтелекту підприємців в стрес-асоційованих умовах» (протокол вченої ради №10 (162) від 23.12.2020 р.).
3. **Установа, в якій здійснено впровадження:** ПП «Інформ-Консалтинг», м. Київ, вул. Михайлівська 1/3
4. **Термін впровадження:** 2022–2023 рр.
5. **Форма впровадження:** Тренінгові заняття при психологічному консультуванні.
6. **Ефективність впровадження:** Запропонована програма, є результативною, щодо подолання підприємцями проблем, які виникають у наслідок діяльності при стрес-асоційованих умовах. Методичне забезпечення у вигляді «Скринінг інтерв'ю для підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах», «Бланку оцінювання стрес-асоційованих умовах діяльності підприємця» надає можливість вчасно аналізувати та оцінити дієвість психологічного консультування. «План розвитку емоційного інтелекту підприємцями» дозволяє своєчасно вносити зміни при індивідуальній та груповій роботі для напрацювання навичок регуляції емоцій. Інструментарій у вигляді «Рекомендації з психологічного консультування підприємців, які працюють в стрес-асоційованих умовах», «Рекомендації з психологічного супроводу підприємців, які працюють в стрес-асоційованих умовах» та дотримання «Напрямів психологічного супроводу» є дієвим у психологічному консультуванні та рекомендується для подальшого використання у практиці.
7. **Зауваження, пропозиції:** немає.

Відповідальний за впровадження

Борозніченко М.М.





УКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ ПСИХОТЕРАПЕВТІВ І БІЗНЕС-ТРЕНЕРІВ

17.10.2023 № 2

АКТ ВПРОВАДЖЕННЯ

1. **Назва пропозиції для впровадження:** Програма розвитку емоційного інтелекту підприємців в стрес-асоційованих умовах.
2. **П.І.Б. автора та керівника:** Бобко Олена Михайлівна, аспірантка Запорізького національного університету, керівник Пріб Гліб Анатолійович, доктор медичних наук, професор, 69600, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 66.
3. **Джерело інформації:** Матеріали дисертаційного дослідження на ступень доктора філософії з спеціальності 053 «Психологія» за темою «Психологічні особливості емоційного інтелекту підприємців в стрес-асоційованих умовах» (протокол вченої ради №10 (162) від 23.12.2020 р.).
4. **Установа, в якій здійснено впровадження:** Українська асоціація психотерапевтів і бізнес-тренерів.
5. **Термін впровадження:** 2022–2023 рр.
6. **Форма впровадження:** Консультативно-тренінгові заняття при психологічному супроводі.
7. **Ефективність впровадження:** Модульна програма є ефективною у психологічному супроводі підприємців для розвитку їх емоційного інтелекту при діяльності в стрес-асоційованих умовах. Запропоноване забезпечення у вигляді «Скрінінг інтерв'ю для підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах», «Бланку оцінювання стрес-асоційованих умов діяльності підприємця» дозволяє разом із лекціями та виконанням практичних завдань вчасно корегувати заходи психологічного консультування. Використання «План розвитку емоційного інтелекту підприємця» дозволяє змінювати індивідуальний та груповий супровід підприємців з опрацюванням навичок регуляції емоцій. Складові програми у вигляді «Рекомендації з психологічного консультування підприємців, які працюють в стрес-асоційованих умовах», «Рекомендації з психологічного супроводу підприємців, які працюють в стрес-асоційованих умовах» та дотримання «Напрямів психологічного супроводу» є вдалими допоміжними інструментами та рекомендується для подальшого використання практикуючими психологами.
8. **Зауваження, пропозиції:** немає.

Голова
Української асоціації психотерапевтів
і бізнес-тренерів
доктор психологічних наук,
професор



Валерій Дорожкін