

УДК 159.923+159.942+ 159.944  
DOI <https://doi.org/10.26661/2310-4368/2023-3-1>

## ПРОГРАМА РОЗВИТКУ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ ПІДПРИЄМЦІВ У СТРЕС-АСОЦІЙОВАНИХ УМОВАХ ТА ОЦІНКА ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

**Бобко О. М.**

*аспірантка*

*Академія праці, соціальних відносин і туризму*

*бул. Кільцева дорога, 3А, Київ, Україна*

*orcid.org/0000-0002-6369-9862*

*accainform@gmail.com*

**Ключові слова:** *психологічні особливості, емоційний інтелект, копінг-стратегії, підприємці, стрес-асоційовані умови.*

Статтю присвячено науковому обґрунтуванню, розробленню та оцінюванню ефективності «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах». На ґрунті теоретико-практичних результатів попередніх досліджень окреслено причинно-наслідкове «патогенетичне» коло розвитку конфлікту підприємцями у стрес-асоційованих умовах діяльності. Встановлено, що професійна діяльність характеризується підприємцями як «скоріше неблагополучна та незадовільна» в усіх фазах емоційного вигорання. Задля розроблення заходів розвитку емоційного інтелекту запропоновано поняття «Емоційний потенціал підприємця» та «Емоційна гнучкість у стрес-асоційованих умовах». Наслідки психосоціального стресу та стратегії копінг-поведінки класифіковано в трьох «площинах» ресурсу емоційної гнучкості: достатній, порушений, недостатній. Розроблено та впроваджено «Програму розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах», яка складається з 4-х модулів: інформаційно-аналітичного, емоційної обізнаності підприємців у бізнес-діяльності, управління власними емоціями підприємцями в бізнес-діяльності, розпізнання емоцій інших та емпатії. Оцінка ефективності розробленої програми, досліджена на 90-та підприємцях (ГД – група дослідження, n=50; ГК – група контролю, n=40), виявила таке: ГД – 38,0% мали низький рівень стресу, у ГК – лише 17,5% ( $p < 0,05$ ). Розподіл за інтегральним показником емоційного інтелекту виглядав таким 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 загалом у стрес-асоційованих умовах діяльності відновили використання адаптивної та відносно-адаптивної копінг-поведінки.

## THE PROGRAM FOR THE DEVELOPMENT OF EMOTIONAL INTELLIGENCE OF ENTREPRENEURS IN STRESS-RELATED CONDITIONS AND EVALUATION OF ITS EFFECTIVENESS

**Bobko O. M.**

*Postgraduate Student*

*Academy of Labor, Social Relations and Tourism*

*Ring Road str., 3A, Kyiv, Ukraine*

*orcid.org/0000-0002-6369-9862*

*accainform@gmail.com*

**Key words:** *psychological features, emotional intelligence, coping strategies, entrepreneurs, stress-related conditions.*

The article is devoted to the scientific substantiation, development and evaluation of the effectiveness of the «Program for the Development of Emotional Intellect of Businessmen in Stress-Associated Conditions». Based on the theoretical and practical results of previous studies, the author outlines the causal and pathogenetic circle of conflict development by entrepreneurs in stressful conditions. It has been found that professional activity is characterized by entrepreneurs as «rather unsatisfactory and unsatisfactory» in all phases of emotional burnout. In order to develop measures for the development of emotional intellect, the concepts of «Emotional potential of businessman» and «Emotional flexibility in stress-associated conditions» are proposed. The consequences of psychosocial stress and coping strategy are classified in three «areas» of the emotional flexibility resource: sufficient, impaired, insufficient. The Program for the Development of Emotional Intellect of Businessmen under Stressful Conditions was developed and implemented, 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. Evaluation of the effectiveness of the developed program was conducted on 90 businessmen (study group, n=50; control group, n=40) and revealed the following: 38.0% of the study group had a low level of stress, while only 17.5% of the control group had a low level of stress ( $p < 0.05$ ). The distribution by the integral indicator of emotional intelligence was as follows: GD – 46.0%, HC – 30.0%, which indicated an increase in GD's ability to be aware of their emotions and feelings, to feel responsible for their own emotional state ( $p < 0.05$ ). In contrast to the HC businessmen, after completing the program activities, in general, in stressful conditions of activity they resumed the use of adaptive and relatively adaptive coping behavior.

**Постановка проблеми.** Актуальним питанням психології є проблема розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах. Групи з різним рівням 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 складників емоційного інтелекту та їх впливу на професійну діяльність підприємців. Тому аналіз відокремлених показників до, в процесі та після проведення корекційних заходів дозволяє науково обґрунтувати та методично забезпечити структуру і зміст «Програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у

стрес-асоційованих умовах». Стрес-асоційовані умови діяльності підприємців кваліфікують як пригнічуючі, ті, що спричиняють труднощі, й травмуючі [1]. Під *пригнічуючими 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 *травмуючими 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.

За умов пригнічення діяльності інтегральний показник емоційного інтелекту в разі високого його рівня характеризується достатніми вміннями усвідомлювати свої емоції та почуття, відчувати відповідальність за власний емоційний стан. Своєю чергою значущий кореляційний взаємозв'язок між «емоційною обізнаністю» і «розпізнаванням емоцій інших людей», що свідчило би про стриманість у прояві емоцій, у підприємців не виявлено.

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

За *травмуючих умов діяльності* інтегральний показник емоційного інтелекту в разі низького рівня характеризується обмеженим умінням 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. Зі свого боку акцентуації, що створюють підґрунтя конфлікту і 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. Аналіз впливу виразності особистісної акцентуації на рівень емоційного інтелекту в травмуючих стрес-асоційованих умовах діяльності виявив факт зміни «тенденції до акцентуацій» до «акцентуації» [2].

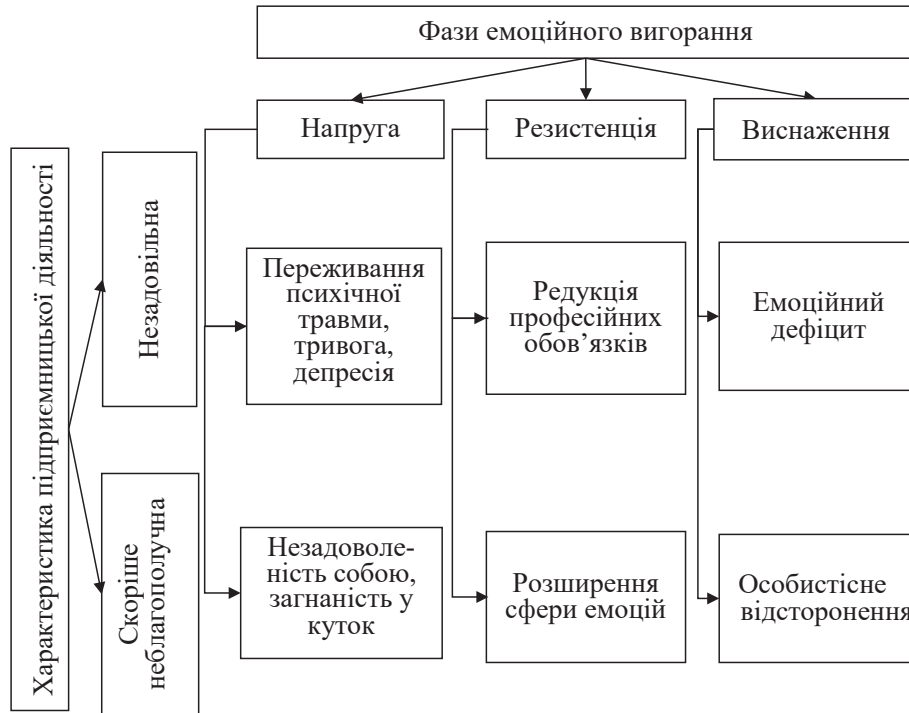
Аналіз публікацій свідчить, що в стрес-асоційованих умовах діяльності стійкі реакції особистості в разі невизначеності формують поведінку ухилення, що проявляється зниженням здатності адекватного вирішення проблем (прийняття рішень) та з часом стає загальноконфліктною комунікативною проблемою в діяльності підприємців. До змістовної внутрішньої основи причино-наслідкового кола відноситься погіршення взаємин із колективом та бізнес-партнерами у вигляді проявів невдоволеності та зайвих претензій. У подальшому загальнокомунікативні проблеми трансформуються в ситуаційно-зумовлені проблеми з реакцією фрустрації. Тобто за

рахунок адаптації до стресових умов діяльності з часом кількість проблем зменшується, проте їх виразність збільшується, сягаючи фрустраційної реакції та розвитку можливих явищ дезадаптації. На останньому етапі руйнується (значно знижується) здатність адекватного вирішення конфліктних комунікативних проблем підприємцями [3; 4]. Можна зазначити, що загалом 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 і стратегією копінг-поведінки) підприємців; в) обґрунтування програми розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах.

**Мета статті** – розробити «Програму розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах», виявити її результативність та ефективність. **Завдання:** у залежності від психологічних особливостей, психоемоційних станів, копінг-стратегій поведінки підприємців обґрунтувати програму розвитку емоційного інтелекту та оцінити її ефективність.

**Результати дослідження.** На базі ПП «Інформ–Консалтинг» (м. Київ) за умови отримання інформованої згоди комплексно обстежено 90 підприємців, які розподілені на такі групи: 1. Група діагностики (ГД), N=50, підприємці, які погодилися на участь у розроблених програмних заходах та повторне діагностичне інтерв'ю; 2. Група контролю (ГК), N=40, підприємці, які відмовилися від участі в розроблених програмних заходах, але погодилися на повторне діагностичне інтерв'ю. Дослідження проведено з дотриманням принципів етики Американської психологічної асоціації [5], «Кодексу етики» протокол № 10 від 14.07.2016 р. [6], «Положення про академічну доброчесність Академії праці, соціальних відносин і туризму» протокол № 7 від 12.04.2018 р. [7]. Даний етап виконувався за допомогою «Шкали психосоціального стресу Л. Рідера» [8], методики «Діагностика емоційного інтелекту» Н. Холла [9], методики для психологічної діагностики копінг-механізмів Е. Хейма [10]. Аналіз, оброблення і підрахунок процентних характеристик і коефіцієнтів кореляції здійснювалися за допомогою програми SPSS 10.0.5 for Windows [11].

Окреслене «патогенетичне» коло розвитку конфліктів у стрес-асоційованих умовах діяльності підприємців сформувало необхідність надати характеристику підприємницької діяльності в залежності від значущих симптомів у фазах емоційного вигорання, яку представлено на рис. 1.



**Рис. 1. Характеристика підприємницької діяльності в залежності від значущих симптомів у фазах емоційного вигорання**

З даних, представлених на рис. 1, бачимо, що підприємницька діяльність характеризувалася як «скоріше неблагополучна та незадовільна» в усіх фазах емоційного вигорання, проте набір симптомів окремих фаз значно різниться. Так, характеристики «скоріше неблагополучна» були властиві більш «м'які» симптоми у вигляді від «незадоволеність собою, загнаність у куток» на фазі напруги до «особистісного відсторонення» у фазі виснаження. Своєю чергою в разі повної незадоволеності підприємницькою діяльністю у фазі напруги відмічалася «переживання психічної травми, тривоги і депресії» до «емоційного дефіциту» у фазі виснаження. Потрібно зазначити, що в рамках розроблення програми за результатом аналізу впливу стрес-асоційованих умов діяльності підприємців на емоційний інтелект, розвиток синдрому емоційного вигорання з урахуванням наявності акцентуацій особистості нами виокремлено поняття «Емоційний потенціал підприємця» та «Емоційна гнучкість у стрес-асоційованих умовах». Виокремлення даних феноменологічних понять стало необхідним для диференціювання психосоціальних заходів впливу на підприємців.

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 як сукупність варіантів наслідків психосоціального стресу з виокремленням збереження/порушення діяльності, характеристик стратегії копінг-поведінки на вирішення/уникнення, типів «емоційного потенціалу підприємця» на різних його рівнях. Емоційну гнучкість у стрес-асоційованих умовах зі схематичним зазначенням аспектів взаємовідносин між наслідками психосоціального стресу, емоційним потенціалом та стратегією копінг-поведінки підприємців представлено на рис. 2.

З даних рис. 2 бачимо, що взаємозв'язки між наслідками психосоціального стресу та стратегіями копінг-поведінки підприємців «емоційного потенціалу підприємця» розподілилися у трьох «площинах».

Перша – підприємці з достатнім ресурсом емоційної гнучкості у вигляді конструктивного (гармонійного) типу емоційного потенціалу та сприятливого прогнозу розвитку емоційного інтелекту. Характеризується відновленням індивідуальних навичок, звичок проведення дозвілля, конструктивним вирішенням конфліктів. Виявляється адаптивна поведінка зі здатністю прийняття відповідальності, плануванням вирішення проблем, самоконтролем, пошуком емоційної підтримки.



**Рис. 2. Емоційна гнучкість у стрес-асоційованих умовах (зв'язки між наслідками психосоціального стресу, емоційним потенціалом та стратегією копінг-поведінки) підприємців**

Друга – підприємці з порушеним ресурсом емоційної гнучкості у вигляді змішаного (напружено-дисоціативного) типу емоційного потенціалу та з «нейтральним» прогнозом розвитку емоційного інтелекту. За низького рівня стресостійкості характеризується загрозою психосоматичного захворювання та нестійкою стратегією, зорієнтованою на вирішення проблем і конфліктів. Когнітивні зусилля не відповідають ситуації, зменшуючи її важливість у вигляді дистанціювання. Виявляється відносно-адаптивна поведінка із зусиллями й наявним прагненням втечі або уникнення вирішення проблеми.

Третя – підприємці з недостатнім ресурсом емоційної гнучкості у вигляді деструктивного (емоційно-відчуженого) типу емоційного потенціалу та «умовно несприятливим» прогнозом розвитку емоційного інтелекту. Психосоціальний стрес призводить до зниження емоційної обізнаності та розпізнання емоцій інших, уникнення вирішення проблем і конфліктів. Виявляється неадаптивна неконструктивна поведінка (агресія та ворожість) з бажанням змінити ситуацію і готовністю до конфронтації. «Конфронтаційна завантаженість» може виступати дезадаптуючою моделлю поведінки.

Результати вищевикладеного аналізу взаємозв'язків психологічних особливостей, психоемоцій-

них станів, копінг-стратегій поведінки та їх впливу на емоційний інтелект підприємців покладено в розробку «Програма розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах».

Програма змістовно складається з 4-х модулів. Модуль має назву, яка відображає напрям психосоціального впливу, мету. Очікуваними результатами кожного модулю є опанування змістовного наповнення теоретичного компонента у вигляді міні-лекцій та напрацювання навичок і вмій шляхом їх закріплення виконанням практичних вправ. Використання у програмі запропонованих інтерактивних технік базується на досвіді проведення заходів (семінарів, тренінгів, майстер-класів тощо) з комунікативної компетентності, особистісного та професійного зростання, метою яких є розвиток емоційного інтелекту особистості. Узагальнені напрацювання зазначених заходів адаптовані відповідно до специфіки професійної діяльності підприємців: забезпечено потрібну кількість учасників; визначені дні та години; підбрано методичний та інструктивний матеріал для кожного модулю. Заняття починається з групової дискусії щодо теми та аналізу виконання домашнього завдання, включає міні-лекції та вправи, націлені на вдосконалення здатності підприємців розуміти, контролювати власні емоції та емоції інших людей.

Зміст програми:

Модуль 1. Інформаційно-аналітичний.

Модуль 2. Емоційна обізнаність підприємців у бізнес-діяльності. Мета – напрацювати вміння розпізнавати, диференціювати та усвідомлювати власні емоційні хвилювання.

Модуль 3. Управління власними емоціями підприємцями у бізнес-діяльності. Мета – напрацювати вміння емоційної саморегуляції.

Модуль 4. Розпізнання емоцій інших та емпатія. Мета – напрацювання емпатичної поведінки та навичок розпізнання емоцій інших.

Наприкінці програми обов'язковим є зворотній зв'язок у формі групового обговорення, «Записника емоцій», повторного проведення «Скринінгу 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 «План розвитку емоційного інтелекту підприємцями».

Наступним стало оцінювання ефективності впровадженної програми. Виявлені вище закономірності прояву психопатологічних феноменів та оцінювання за рівнем психосоціального стресу (шкала Л. Рідера) у підприємців ГД та ГК відображено на рис. 3, з якого бачимо, що серед підприємців обох груп загалом виявлені показники психосоціального стресу різняться як за його рівнем, так й у відсотковому відображенні. 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 даного рівня стресу свідчить, що без відповідної спеціалізованої психологічної допомоги у підприємців зберігається комплекс фізіологічних

та емоційних реакцій як проявів надлишкових впливів на організм і усвідомлення 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 у близько 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 ( $p < 0,05$ ). Психологічними проявами високого рівня стресу в підприємців у ГД та ГК виявлено збереження психосоматичних скарг, занепокоєння майбутнім та невдоволення сьогоденним життям у зв'язку зі зміною соціального (матеріального) статусу, пов'язаного з «руйнуванням бізнесу», ухваленням поспішних рішень. Підприємці ГК виказували погіршення концентрації уваги та пам'яті, зниження працездатності, неконтрольованість емоцій, втрату бажання працювати. Підприємці ГК відзначали необґрунтовані спалахи агресивності та нетерпимість до думки оточуючих, напади гніву.

Розподіл досліджених підприємців ГД та ГК за інтегральним показником емоційного інтелекту (методика Н. Холла) представлено на рис. 4, з якого видно, що загалом 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.

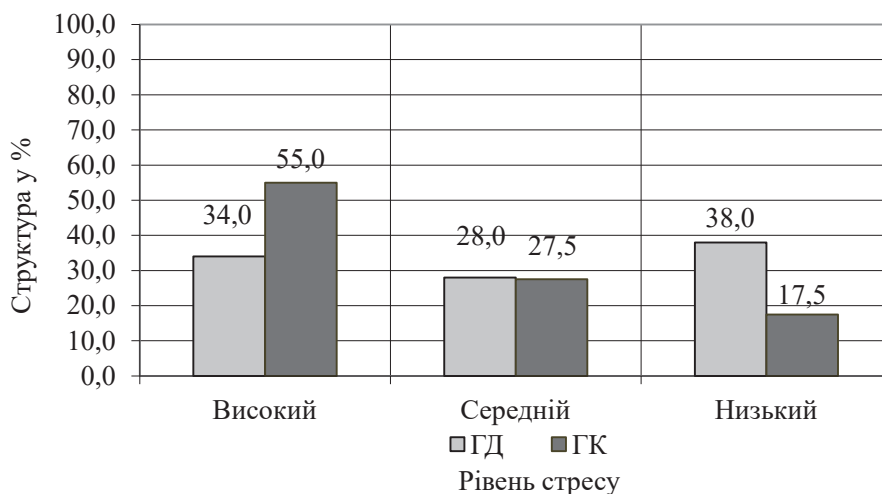
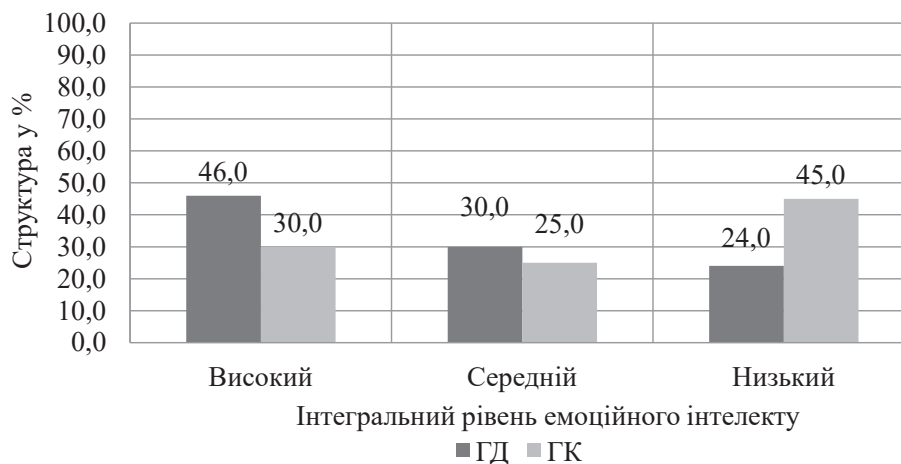


Рис. 3. Розподіл підприємців ГД та ГК за рівнем психосоціального стресу (шкала Л. Рідера)



**Рис. 4. Розподіл досліджених підприємців ГД та ГК за інтегральним показником емоційного інтелекту (методика Н. Холл)**

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 обов'язкової участі в заходах з розвитку емоційного інтелекту підприємцям ГК ( $p < 0,05$ ).

Загалом 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 в колективі та з партнерами, що в цілому сприяло вирішенню складних завдань у бізнес-діяльності. Значущий кореляційний взаємозв'язок між показниками емоційного інтелекту в досліджених підприємців ГД був виявлений між шкалою «Емоційної обізнаності» та «Розпізнавання емоцій інших людей», що свідчило про набуття підприємцями здібності якісніше й точніше розпізнавати емоції інших людей за рахунок підвищення власної емоційної обізнаності ( $p < 0,05$ ). Також значущий кореляційний взаємозв'язок між шкалою «Управління власними емоціями» та «Самотивація» свідчив про покращення контролю над власною емоційною сферою та можливість використовувати дану здатність у самотивації під час ведення 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) відображено в табл. 1.

Можна зазначити, що підприємці ГД, на відміну від ГК, після проходження програмних заходів загалом у стрес-асоційованих умовах діяльності відновили використання адаптивної та відносно-адаптивної копінг-поведінки. 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.

За результатом аналізу розподілу структури механізмів копінг-поведінки підприємців (методика Е. Хейма) можна зазначити, що у підприємців ГД та ГК в цілому серед когнітивних копінг-стратегій виявлено відповідно: ігнорування – 60,0% і 12,5%, смирення – 6,0% і 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% ( $p \leq 0,001$ ). 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 виявлено відносно високе застосування придушення емоцій – 20,0%, пасивної кооперації – 15,0%, агресивності – 12,5%. Серед поведінкових копінг-стратегій у підприємців ГД встановлено поновлення більш ширшого використання аль-

**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                 | <b>60,0</b> | 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                 | <b>52,5</b> | 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                 | <b>30,0</b> | 5,8 |
| $\chi^2$ – 25,6; достовірність розбіжностей між групових показників $p < 0,001$ |                   |      |     |                    |             |     |

труїзму – 18,0%, співпраці – 16,0%, звернення – 16,0%. У ГК, відповідно, виявлено застосування активного уникнення – 15,0% та відступу – 15,0% ( $p < 0,001$ ).

**Висновки.** За результатами дослідження окреслено причинно-наслідкове «патогенетичне» коло розвитку конфлікту підприємцями у стрес-асоційованих умовах діяльності, яке включає: стійкі реакції особистості, які за невизначеності формують поведінку ухилення, що проявляється зниженням здатності адекватного вирішення проблем (прийняття рішень) та з часом стають загальноконфліктною комунікативною проблемою в діяльності підприємців. Підприємницька діяльність характеризувалася як «скоріше неблагополучна та незадовільна» в усіх фазах емоційного вигорання.

Диференційовано два феноменологічних поняття: «Емоційний потенціал підприємця» та «Емоційна гнучкість у стрес-асоційованих умовах», а взаємозв'язки між наслідками психосоціального стресу та стратегіями копінг-поведінки підприємців й «емоційного потенціалу підприємця» класифіковано в трьох «площинах» ресурсу емоційної гнучкості: достатній, порушений, недостатній.

Розроблено та впроваджено «Програму розвитку емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах», яка складається з 4-х модулів: інформаційно-аналітичного, емоційної обізнаності підприємців у бізнес-діяльності, управління власними емоціями підприємцями в бізнес-діяльності, розпізнання емоцій інших та емпатії. Оцінка ефективності розробленої програми виявила таке: ГД – 38,0% мали низький рівень стресу, у ГК – лише 17,5% ( $p < 0,05$ ). Розподіл за інтегральним показником емоційного інтелекту виглядав таким 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 загалом у стрес-асоційованих умовах діяльності відновили використання адаптивної та відносно-адаптивної копінг-поведінки. Перспективи подальшого дослідження в даному напрямі полягають у вивченні впливу особистісних акцентуацій підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах, на ефективність програми розвитку емоційного інтелекту в підприємців.

**ЛІТЕРАТУРА**

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. Калужної ; колектив авторів. Херсон : Олді+. С. 204–216.
2. Бобко О.М. Психологічні особливості копінг-стратегій поведінки підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах. *Журнал сучасної психології*. 2023. № 2 (29). С. 14–22.
3. Бобко О.М. Психоемоційні стани у підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах. *Журнал сучасної психології*. 2023. № 1 (28). С. 14–22.



4. Psycho-emotional burnout of the personality in the conditions of war / Prib H. at al. // *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> (дата звернення: 10.07.2023).
5. 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> (дата звернення: 01.07.2023).
6. «Кодекс етики», протокол 10, 14.07.2016 р. URL: <https://www.socosvita.kiev.ua/sites/default/files/KodeksEtyky.pdf> (дата звернення: 15.07.2023).
7. Положення про академічну доброчесність Академії праці, соціальних відносин і туризму, протокол 7, 12.04.2018 р. URL: <https://drive.google.com/file/d/1roDEHIZC9MERTAjCeIP41Bgp249Ree38/view?usp=sharing> (дата звернення: 11.07.2023).
8. 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.
9. Яцюк М. Емоційний інтелект особистості : навчально-методичний посібник. Вінниця : «Діло». 2019. 105 с.
10. Зливков В.Л., Лукомська С.О., Федан О.В. Психодіагностика особистості у кризових життєвих ситуаціях. Київ : Педагогічна думка, 2016. 219 с.
11. Климчук В.О. Математичні методи у психології : навчальний посібник для студентів психологічних спеціальностей. Київ : Освіта України, 2009. 288 с.

#### REFERENCES

1. Bobko O.M. (2022). Psychological features of the emotional intelligence of the entrepreneur on the cob of business / Features of the current socio-psychological world: monograph / for the post. ed. G. A. Priba, Y. M. Kalyuzhnoy; team of authors. Kherson: Oldi+, 2023. P. 204–216. URL: <http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.2.33829.78565> [in Ukrainian].
2. Bobko O.M. (2023). Psychological peculiarities of coping-strategic behavior of entrepreneurs, as they practice in stress-associated minds // *Journal of modern psychology*. 2023. – V. 29. – № 2. – P. 14-22. URL: <https://doi.org/10.26661/2310-4368/2023-2-2> [in Ukrainian].
3. Bobko O.M. (2023). Psychic-emotional states of the undergraduates, like practicing in stress-associated minds. *Journal of modern psychology*. – 2023. – V 28. – № 1. – P. 14–22. URL: <https://doi.org/10.26661/2310-4368/2023-1-2> [in Ukrainian].
4. Psycho-emotional burnout of the personality in the conditions of war / Prib H. at al (2023) // *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> [in English]
5. Ethical principles of psychologists and code of conduct. (2016) 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> [in English]
6. «Code of Ethics» (2016). Protocol 10. URL: <https://www.socosvita.kiev.ua/sites/default/files/KodeksEtyky.pdf> [in Ukrainian]
7. Regulations on academic integrity (2018). Academy of Labour Social Relations and Tourism, protocol 7. URL: <https://drive.google.com/file/d/1roDEHIZC9MERTAjCeIP41Bgp249Ree38/view?usp=sharing> [in Ukrainian]
8. Training course «Life safety» (2021). Practical for students of all specialties of the first (bachelor's) level / comp. O.F. Protasenko, E.O. Mykhaylova. Kharkiv: KHNEU named after S. Kuznetsia. – 126 p. [in Ukrainian]
9. Yatsyuk M. (2019) Emotional intelligence of the individual: Educational and methodological guide, Vinnytsia: «Dilo», 105. [in Ukrainian]
10. Zlyvkov V.L., Lukomska S.O., Fedan O.V. (2016). Psychodiagnostics of personality in crisis life situations / K.: Pedagogical thought, 219 p. [in Ukrainian]
11. Klimchuk V.O. (2009). Mathematical methods in psychology. A guidebook for students of psychological specialties. K.: Osvida Ukrainy. 2009. 288 p. [in Ukrainian]