

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ КОПІНГ-СТРАТЕГІЙ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМЦІВ, ЯКІ ПРАЦЮЮТЬ У СТРЕС-АСОЦІЙОВАНИХ УМОВАХ

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.*

Стаття присвячена дослідженню психологічних особливостей копінг-стратегій поведінки підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах. Досліджено професійну діяльність 90 підприємців в умовах COVID-19 та 90 підприємців в умовах війни у період 2021–2023 рр. Методикою дослідження копінг-поведінки у стресових ситуаціях виявлено, що підприємцям, які працювали у COVID-19, властива «стратегія, що зорієнтована на вирішення проблем», яка переважала у осіб з більшим стажем підприємництва, тобто досвідом перебування у стресових ситуаціях. Підприємці, що працюють в умовах війни, відчувають більш руйнуючий та багатоаспектний зовнішній вплив, що зумовило «стратегію, зорієнтовану на уникнення» ($p \leq 0,001$). Кореляційним аналізом в обох групах вагомими негативними стратегіями виявлено конфронтацію, дистанціювання та втечу-уникнення, де «конфронтаційна завантаженість» є дезадаптуючою моделлю поведінки ($p \leq 0,001$). До неконструктивних форм поведінки віднесено конфронтації з агресією й готовністю до ризику, дистанціювання, уникнення проблеми. Серед позитивних стратегій – здатність прийняття відповідальності, планування вирішення проблеми, самоконтроль, пошук емоційної підтримки ($p \leq 0,001$).

Методикою оцінювання психологічної діагностики копінг-механізмів у підприємців обох груп виявлено відносно адаптивну та неадаптивну поведінку, що свідчило про невикористаний ресурс адаптивної модальності копінгів. Кореляційним аналізом в обох групах встановлено, що вплив COVID-19 знижує здатність емоційного інтелекту до управління емоціями та емоційної обізнаності, коли зміни когнітивного компонента 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, оптимізмі, агресивності; поведінковому: альтруїзмі, конструктивній активності, співпраці, зверненні ($p \leq 0,001$).

PSYCHOLOGICAL FEATURES OF THE BEHAVIORAL COPING STRATEGIES OF ENTREPRENEURS WORKING UNDER STRESS-ASSOCIATED CONDITIONS

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 study of psychological aspects of the coping strategy of businessmen working in stressful conditions. The professional activities of 90 businessmen in the period of COVID-19 and 90 businessmen in the period of war in 2021–2023 were studied. The methodology for studying coping behavior in stressful situations revealed that businessmen who worked in COVID-19 were characterised by a “strategy oriented towards decision”, which prevailed among people with longer business experience, i.e. experience in stressful situations. Businessman who worked in war conditions experience more destructive and multidimensional external pressure, which led to an “avoidance-oriented strategy” ($p \leq 0.001$). The correlation analysis revealed confrontation (high level of degree), distancing and escape-avoidance as significant negative strategies in both groups, where “confrontational load” is a maladaptive behavioral model ($p \leq 0.001$). Non-constructive behaviors include confrontation with aggression and risk-taking, distancing, and avoidance of the problem. Among the positive strategies are the ability to accept responsibility, planning for problem solving, self-control, and the search for emotional support ($p \leq 0.001$). The methodology for assessing the psychological diagnosis of coping mechanisms in entrepreneurs of both groups revealed relatively adaptive and non-adaptive behavior, which indicated an unused resource of the adaptive modality of coping. Correlation analysis in both groups found that the effect of COVID-19 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 ($p \leq 0.001$). The effect of the war reduced the ability of emotional intellect to self-motivation, recognition of others’ emotions and empathy, where the cognitive component revealed dissimulation, self-control, problem analysis, religiosity, adding meaning, establishing one’s own value; emotional: suppression of emotions, optimism, aggression; behavioral: altruism, constructive activity, cooperation, appeal ($p \leq 0.001$).

Постановка проблеми. Актуальним питанням психології є проблема діяльності підприємців у стрес-асоційованих умовах. Інтенсивність професійної діяльності та соціально-економічні виклики війни впливають на виникнення фізичного та психічного виснаження й розвитку стресу у підприємців. Постійне перебування у ситуації психосоціального стресу вимагає від особистості результативних моделей або стратегій психологічної поведінки у доланні негативних впливів [1]. Серед таких стратегій управління стресом частіше визначаються копінг-стратегії (стрес-до-

лауючі) поведінки. Спеціальних праць, присвячених вивченню психологічних особливостей копінг-стратегій підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах війни, налічуються одиниці, й загалом ця проблема є мало вивченою і не досить висвітленою у науковій літературі.

Аналіз публікацій свідчить про досить широке вивчення науковцями проблеми копінг-поведінки особистості. Так, є значний доробок у вивченні проблеми стресу, де досліджується поведінка особистості у стресовій ситуації, запропоновано класифікації стрес-реакцій. Вивчаються особи-

стісні ресурси стресового подолання через психологічний захист, а саме види негативних реакцій людини на ситуацію виклику, психологічне додання. Дослідниками зазначається, що конструктивне психологічне подолання негативних переживань базується на особистісних властивостях людини. Своєю чергою під поняттями «подолання стресу» і «копінг-поведінка» розуміються різноманітні форми активності людини, що охоплюють усі види взаємодії суб'єкта із ситуаціями зовнішнього або внутрішнього характеру, або як процес зниження емоційних переживань [2].

Спираючись на функціонал підприємців, які працюють у стресових умовах, застосування копінгу полягає в: їх адаптації до вимог проблемної ситуації, дозволяючи оволодіти нею, тим самим знизивши негативні прояви стресу [3], у забезпеченні прагнення вирішення певної проблеми та намаганні впоратися із загрозою і тривожним станом [4], управлінні діючим стрес-чинником як відповіді на загрозу [5].

Під час аналізу копінг-стратегій у подоланні стресових ситуацій підприємцями, на наш погляд, доцільна думка R. Moos, J. Schaefer, які виділяють три основні модуси копінгу: на оцінці ситуації, на вирішенні практичної проблеми, на власному емоційному стані [6]. Своєю чергою L. Pearlin, C. Schooler 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) [7]. 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; г) визнання реальності ситуації [8].

З огляду на велику різносторонність класифікацій копінг-стратегій, доцільними для використання у контексті дослідження є такі як: конфронтація, дистанціювання, самоконтроль, пошук соціальної підтримки, ухилення від відповідальності, уникнення, планове вирішення проблеми, позитивна переоцінка [9]. Можна зазначити, що загалом у психологічній літературі види копінг-стратегій розподіляються за трьома основними групами з урахуванням ступеня їх адаптивних можливостей: адаптивні, відносно адаптивні, неадаптивні. Загалом, незважаючи на досить значне поширення наукових пошуків, недостатніми є дослідження, спрямовані на вивчення

психологічних особливостей копінг-стратегій поведінки підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах, та виявлення взаємозв'язків із їхнім емоційним інтелектом.

Мета статті – дослідити стилі стрес-долаючої поведінки підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах. **Завдання** – виявити психологічні особливості копінг-поведінки, копінг-механізмів та їх вплив на емоційний інтелект підприємців.

Матеріали та методи. За умови інформованої згоди комплексно обстежено 180 підприємців на базі ПП «Інформ-Консалтинг», м. Київ. Дослідження проведено з дотриманням принципів етики Американської психологічної асоціації [10], «Кодексу етики» протокол № 10 від 14.07.2016 [11], «Положення про академічну доброчесність Академії праці, соціальних відносин і туризму» протокол № 7 від 12.04.2018 р. [12]. 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 2 (ДГ2) (N=90), період дослідження 2022–2023 рр. Дослідження виконувалося за допомогою: «Методики дослідження копінг-поведінки у стресових ситуаціях (Р. Лазаруса із співавт. 1988 р. в адаптації Т.А. Крюкової, 2002) [13], «Методики оцінювання психологічної діагностики копінг-механізмів» Е. Хейма [13], тестового опитувальника емоційного інтелекту Н. Холла [14]. Аналіз, обробка і підрахунок процентних характеристик і коефіцієнтів кореляції здійснювалися за допомогою програми SPSS 10.0.5 for Windows [15].

Результати дослідження. За результатами міжгрупового аналізу встановлені розбіжності за психологічними особливостями копінг-стратегій як за частотою їх зустрічальності, так і за ступенем вираженості. «Методика дослідження копінг-поведінки у стресових ситуаціях» [13] уможливила виявлення копінгів, орієнтованих на вирішення завдання, емоції, уникнення.

Копінг-поведінка у стресових ситуаціях, орієнтована на вирішення завдання, характеризувалася тим, що особистість, стикаючись з будь-якою проблемою, насамперед зосереджується на ній і думає, як її можна вирішити. Далі така особистість згадувала, як вирішувала аналогічні проблеми раніше, намагалася вникнути у ситуацію, проаналізувати її та розробити кілька різних варіантів розв'язання проблеми, що виникла. Після цього вона визначала комплекс заходів та вирішувала, що тепер найважливіше робити й виконувала ті

дії, які вважала найбільш відповідними для такої ситуації. *Копінг-поведінка, орієнтована на емоції*, характеризувалася тим, що особистість занурювалася у свої біль і страждання, звинувачувала себе за те, що опинилася в такій ситуації, за нерішучість, за те, що не знає, як вчинити. Опинившись у стресовій ситуації, вона не знала, що робити, «заморожувалася», і через це дуже переживала, відчувала нервову напругу й роздратування, була схильною відіграватися на інших [16].

Особистість з домінуючою *стратегією, орієнтованою на уникнення*, намагалася різними шляхами відволіктися від проблеми, що виникла, не думати про неї. Слід зауважити, що наявні дві субшкали – *відволікання і соціального відволікання*, що належать до уникнення. При цьому ті, хто належить до першої субшкали відволікання, воліють відволікатися від проблеми за допомогою шопінгу, придбання речей і т.ін. Намагаються більше спати, тішать себе улюбленою їжею, дивляться телевизор, ідуть у відпустку або беруть відгул. Ті ж, хто належить до субшкали соціального відволікання, у разі виникнення будь-якої проблеми відволікаються від неї, намагаючись бути на людях [2]. Результати дослідження типу копінг-поведінки підприємців у стресовій ситуації представлено у табл. 1.

З даних табл. 1 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% ($p \leq 0,001$). Загалом можна зазначити, що у ДГ1 порівняно з ДГ2 «стратегія, зорієнтована на вирішення завдань» переважала у категорії підприємців з більшим стажем підприємництва, тобто з досвідом перебування у стресових ситуаціях. Своєю чергою підприємці у ДГ2 відчували більш руйнуючий та багатоаспектний зовнішній вплив на їхню підприємницьку діяльність, що загалом зумовило «стратегію, зорієнтовану на уникнення».

Копінг-стратегія, зорієнтована на вирішення завдання, передбачає розумову діяльність, спрямовану на розв'язання професійної підприєм-

ницької задачі. Умовою її реалізації є фокусування на проблемі та визначення шляхів її вирішення. Така копінг-стратегія є найбільш раціональною та передбачає зусилля, спрямовані на розуміння та вирішення професійної ситуації, обов'язковий її аналіз, пошук оптимального рішення шляхом аналізу можливих альтернатив, поетапне подолання викликів. Практичні кроки, що спрямовані на розв'язання ситуації, уможливають конструктивність та ефективність стратегії.

Копінг-стратегія, зорієнтована на уникнення, – відволікання від стресової ситуації або соціальне відволікання 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-стратегія, спрямована на емоції, проявляється у внутрішній або зовнішній агресії, спрямованій на інших, фіксації на переживанні своєї безпорадності, неможливості впоратися із ситуацією, зосередженні на власних вадах, роздратуванні або апатії, переживанні непосильної нервової напруги, емоційному шоку. Проте у дослідженні не виявлено такого типу стратегії, натомість практика підприємців зі стажем свідчить, що насамперед вони зорієнтовані на «аналіз-трактування» та вирішення «питання-ситуації» [16].

За визначенням Р. Лазаруса (1970), автора концепції долаючої (coping) поведінки, є три типи стратегії, що дозволяють впоратися із погрожуючою ситуацією: механізми захисту Еґо; прямі дії – напад або втеча, що супроводжуються гнівом або страхом; опанування («копінг») без афекту, коли реальна погроза відсутня, але потенційно існує [17]. Виходячи із вищевикладених стратегій, застосування методики дало змогу визначити стратегії та стиль їхньої поведінки у стресовій або проблемній ситуації, а також оцінити застосування конструктивних форм поведінки, а саме:

Таблиця 1

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

$\chi^2 = 26,1$; достовірність розбіжностей між групових показників $p < 0,001$

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.

З даних табл. 2 видно, що 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 (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% ($p \leq 0,001$).

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

У підприємців основні шляхи, що дозволяли впоратися із негативними життєвими обставинами, полягали у:

- а) подоланні наявних труднощів;
- б) зменшенні негативної дії та наслідків труднощів;
- в) уникнення труднощів або прийняття їх.

Долаючи поведінку підприємців можна характеризувати як цілеспрямовану соціальну поведінку. Така поведінка дозволяла впоратися з важкою життєвою ситуацією (стресом) засобами, які для підприємців є адекватними їхнім 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 і стратегії, які застосовує підприємець, функціонуючі у стрес-асоційованих умовах діяльності, є елементами свідомої соціальної поведінки, за допомогою якої він справляється з життєвими труднощами. Як бачимо із табл. 2, у досліджених групах серед копінг-поведінки вагомою є конфронтація, дистанціювання та втеча-уникнення. За аналізом таких стратегій поглиблено вивчено конфронтаційний копінг за рівнем напруги як, на наш погляд, найбільш дезадаптуєчий, руйнуючий варіант взаємин у підприємницькому середовищі. Розподіл досліджених за напругою конфронтаційного копіngu наведено у табл. 3.

З даних табл. 3 видно, що в обох групах підприємців у структурі конфронтаційного копіngu за рівнем напруги значно переважав високий рівень його ступеня. Такі результати підтверджують гіпотезу про «конфронтаційну завантаженість» підприємців, яка з часом може ставати основною дезадаптуєчою моделлю поведінки. Своєю чергою кількість підприємців із низьким рівнем (адаптаційний варіант копіngu) та середнім рівнем (адаптаційний потенціал особистості у межовому стані) свідчить про труднощі самостійно, без заходів психологічної допомоги, відновлення та використання позитивних стратегій у подоланні проблем.

За результатами аналізу даних табл. 2 та 3 узагальнено основні характеристики підприємців, які функціонують у стрес-асоційованих умовах діяльності за стилем та стратегіями копінг-поведінки. Так, загалом підприємці, які використовували конфронтаційний копінг, характеризувалися агресивними зусиллями щодо зміни ситуації ($p \leq 0,001$). Підприємцям із дистанціюванням були властиві когнітивні зусилля для відокремлення

Таблиця 2

Розподіл типів копінг-стратегій 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	

$\chi^2 - 25,6$; достовірність розбіжностей між групових показників $p < 0,001$

Таблиця 3

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
Високий (13–18)	53	58,9	4,9	61	67,8	4,7

$\chi^2 - 25,2$; достовірність розбіжностей міжгрупових показників $p < 0,001$

від ситуації і зменшення її значущості ($p \leq 0,001$). Підприємці зі стратегією втеча-уникнення власне проявляли поведінку, схильну до втечі або уникнення проблем ($p \leq 0,001$). Підприємці, які використовували позитивні стратегії, проявляли:

а) здатність до прийняття відповідальності – визнання власної ролі у проблемі з бажанням та спробами її вирішення;

б) планування щодо вирішення проблеми – фокусування зусиль на зміні ситуації з аналітичним підходом до проблеми;

в) спрямовували зусилля на самоконтроль та регулювання власних почуттів і дій у пошуку соціальної підтримки;

г) проявляли зусилля у пошуку інформаційно-діючої та емоційної підтримки. Своєю чергою позитивної переоцінки, тобто зусиль, спрямованих на створення позитивного бачення ситуації з фокусуванням на зростання власної особистості, не виявлено ($p \leq 0,001$).

Наступною для дослідження когнітивних, емоційних та поведінкових копінг-стратегій застосовано «Методику оцінювання психологічної діагностики копінг-механізмів» Е. Хейма [13], що характеризує копінг-стратегії з точки зору адаптивності/неадаптивності. Випробуванним особам необхідно було пригадати, яким чином частіше за все вони вирішують складні та стресові ситуації, а також ситуації високої емоційної напруги.

Така методика дозволила вивчити 26 ситуативно-специфічних варіантів копінг-поведінки, що розподілені за трьома основними сферами психічної діяльності: когнітивний, емоційний та поведінковий копінг-механізми. Е. Хеймом види копінг-поведінки розподілено на 3 групи за ступенем їх адаптивних можливостей: адаптивні, відносно адаптивні й неадаптивні [2, 13]. Розподіл видів і ступеня адаптивності копінгів у підприємців ДГ1 та ДГ2 відображено у табл. 4.

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

Таблиця 4

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
неадаптивні	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
неадаптивні	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
неадаптивні	36	40,0	5,3	44	48,9	5,6

$\chi^2 - 25,6$; достовірність розбіжностей між групових показників $p < 0,001$

тивну копінг-поведінку. Така ситуація свідчить про невикористаний ресурс адаптивного рівня модальності копінгів, що зумовило вивчення механізмів копінг-поведінки підприємців.

Аналіз структури механізмів копінг-поведінки підприємців виявив, що у підприємців ДГ1 та ДГ2 загалом 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%. Своєю чергою у підприємців ДГ2 відповідно: відволікання – 11,1%, альтруїзм – 27,8%, конструктивна активність – 12,2%, співпраця – 14,4%, звернення – 13,3% ($p \leq 0,001$).

Загалом 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. Їхня 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 і 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-ситуацій. Своєю чергою стратегія відновлення допомагає відновити емоційні і фізичні енергозатрати. На вибір копінг-стратегій підприємця впливають досвід, вікові та інші чинники.

Аналіз кореляційних взаємозв'язків свідчить, що вплив показників копінг-поведінки на показники емоційного інтелекту у підприємців в обох групах загалом є таким, що висвітлює особли-

вості стрес-асоціованої ситуації, в якій підприємці працюють. У ДГ1 на першому плані вплив COVID-19 проявляється у вигляді «когнітивно-емоційно-поведінкових змін». Так, когнітивний компонент виявляється у вигляді ігнорування, смирення, відносності, розгубленості. Емоційний компонент відповідно у: протесті, пасивній кооперації, покірності, самозвинуваченні. Поведінковий компонент відповідно у: відволіканні, активному уникненні, компенсації, відступі. Загалом у групі значно знижувалась здатність емоційного інтелекту до управління емоціями та емоційної обізнаності ($p \leq 0,001$). У ДГ2 на першому плані вплив війни проявляється у вигляді «когнітивно-емоційно-поведінкових змін». Так, когнітивний компонент виявляється у вигляді дисимуляції, збереження самовладання, проблемного аналізу, релігійності, додачею сенсу, установою власної цінності. Емоційний компонент відповідно у: придушенні емоцій, оптимізмі, агресивності. Поведінковий компонент відповідно у: альтруїзмі, конструктивній активності, співпраці, зверненні. Загалом у групі значно знижувалась здатність емоційного інтелекту до самомотивації, розпізнання емоцій інших та емпатії ($p \leq 0,001$).

Висновки. За результатами дослідження можна зробити такі узагальнення. Встановлено, що для підприємців властиві «стратегія, зорієнтована на вирішення» у ДГ1 – 56,7%, у ДГ2 – 36,7% та «стратегія, зорієнтована на уникнення» у ДГ1 – 43,3%, у ДГ2 – 63,3% ($p \leq 0,001$). У ДГ1 43,3% підприємців та ДГ2 у 63,3% визначені неконструктивні форми поведінки, де вагомими негативними стратегіями виявлено конфронтацію, 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 ($p \leq 0,001$). Встановлено, що 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 ($p \leq 0,001$). 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, оптимізмі, агресивності; поведінковому: альтруїзмі, конструктивній активності, співпраці, зверненні ($p \leq 0,001$).

Перспективи подальшого дослідження у цьому напрямі полягають у доцільності наукового пошуку особливостей особистісних акцентуацій та рівня психосоціального стресу у підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах, а також у визначенні їх можливого впливу на ефективність програми розвитку емоційного інтелекту у підприємців.

ЛІТЕРАТУРА

1. 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>.
2. Бебеза Л.Є. Психологія професійної аутоідентифікації лікаря (інтеріоризація, дефензивність, психопрофілактичні виміри) : дис. ... д-ра психол. наук : 19.00.04. Харків, 2021. 425 с.
3. Максименко С.Д. Психологічні засади пропагування психогігієнічного виховання і здорового способу життя. *Практична психологія та соціальна робота*. 2008. № 6 (111). С. 72–76.
4. Родіна Н.В. Психологія копінг-поведінки: системне моделювання : дис. ... д-ра психол. наук : 19.00.01. Київ, 2013. 504 с.
5. 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>.
6. Billings A.G., Moos R.H. Coping, stress, and social resources among adults with unipolar depression. *J. Pers. Soc. Psychol.* 1984. Vol. 46, No. 4. P. 877–891.
7. Pearlin L.I., Schooler C. The structure of coping. *Journal of Health and Social Behavior*. 1978. Vol. 19. P. 2–21.
8. 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.
9. Войцеховська О., Закалик Г. Сучасні напрями психологічних досліджень копінг-стратегій особистості. *Педагогіка і психологія професійної освіти*. 2016. № 2. С. 95–104.
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» протокол 10, 14.07.2016. URL: <https://www.socosvita.kiev.ua/sites/default/files/KodeksEtyky.pdf>.
12. Положення про академічну доброчесність Академії праці, соціальних відносин і туризму, протокол 7, 12.04.2018. URL: <https://drive.google.com/file/d/1roDENIZC9MERTAjCeIP41Bgp249Ree38/view?usp=sharing>.
13. Практическая психодиагностика. Методики и тесты : учебное пособие / под ред. Д.Я. Райгородского. Самара : «Бахрах-М». 2001. 672 с.
14. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Тестовий опитувальник емоційного інтелекту Н. Холла. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. Москва : Изд-во Института Психотерапии. 2002. 57–59 с.
15. Бююль, А., Цефель, П. SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей. Санкт-Петербург : ДиаСофтЮП. 2002. 608 с.
16. 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.
17. Лазарус Р., Фолкман С. Стрес, оцінка та подолання. Нью-Йорк : Springer, 1984.

REFERENCES

1. Prib, H., Beheza, L., Markova, M., Raievska, Y., Lapinska, T., Markov, A. (2023). 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. Retrieved from: <https://doi.org/10.6000/2292-2598.2023.11.01.5> [in English].
2. Begeza, L.E. (2021). Professional self-identification of a doctor (internalization-psychological, psychotechnical, defensive and psychoprophylactic dimentions). ... Dr. Psychol. Sciences: 19.00.04. Kharkiv, 425 [in Ukrainian].
3. Maksimenko, S.D. (2008). Psychological principles of promoting psychohygienic education and a healthy lifestyle. *Practical Psychology and Social Work*. No. 6 (111). P. 72–76 [in Ukrainian].
4. Rodina, N.V. (2013). Psychology of coping-behavior: system modeling: dissertation. ... Dr. Psychol. Sciences: 19.00.01. Kyiv. 504 [in Ukrainian].

5. Korsun, S., Tkachuk, T. (2016). Coping strategies as components of individual coping behavior. Retrieved from: <https://www.myslenedrevo.com.ua/uk/Sci/Philosophy/PsychologyTax/2/3/1.html> [in Ukrainian].
6. Billings, A.G., Moos, R.H. (1984). Coping, stress, and social resources among adults with unipolar depression. *J. Pers. Soc. Psychol.* 46 (4). 877–891 [in English].
7. Pearlin, L.I., Schooler, C. (1978). The structure of coping. *Journal of Health and Social Behavior.* 19, 2–21 [in English].
8. Carver, C.S., Scheier, M.F., Weintraub, J.K. (1989). Assessing coping strategies: A theoretically based approach. *Journal of Personality and Social Psychology.* 56, 267–283 [in English].
9. Voytsekhovska, O., Zakalik, G. (2016). Modern directions of psychological research on coping strategies of the individual. *Pedagogy and psychology of professional education.* 2, 95–104 [in Ukrainian].
10. Ethical principles of psychologists and code of conduct. (2016) American Psychological Association. Effective June 1, 2003 (as amended 2010, 2016). Effective January 1, 2017. Retrieved from: <https://www.apa.org/ethics/code/ethics-code-2017.pdf> [in English].
11. «Code of Ethics» (2016). Protocol 10. Retrieved from: <https://www.socosvita.kiev.ua/sites/default/files/KodeksEtyky.pdf> [in Ukrainian].
12. Regulations on academic integrity. (2018). Academy of Labour Social Relations and Tourism, protocol 7. Retrieved from: <https://drive.google.com/file/d/1roDEHIZC9MERTAjCeiP41Bgp249Ree38/view?usp=sharing> [in Ukrainian].
13. Practical psychodiagnostics. Methods and tests: Study manual (2001). / Ed. D.Ya. Raigorodskiy. Samara, “Bakhrach–M”, 672 p. [in Russian].
14. Fetyskin, N.P., Kozlov, V.V., Manuylov, H.M. (2002). Hall’s emotional intelligence test questionnaire. *Social-psychological diagnostics of the development of personality and small groups.* Moskva: Publishing House of the Institute of Psychotherapy, 57–59 p. [in Russian].
15. Byuyul, A., Tsefel, P. (2002). SPSS: iskusstvo obrabotki informatsii. Analiz statisticheskikh dannykh i vosstanovlenie skrytykh zakonornostey [SPSS: the art of information processing. Analysis of statistical data and restoration of hidden patterns]. Sankt-Peterburg: DiaSoftYuP, 608 p. [in Russian].
16. Shepel, K.V. (2010). Peculiarities of the manifestation of personality coping strategies in the process of social interaction. *Psycholinguistics.* 5. 80–84. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/psling_2010_5_15 [in Ukrainian].
17. Lazarus, R., Folkman, S. (1984). *Stress, Appraisal and Coping.* New York: Springer [in English].