

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультет управління персоналу, соціології та психології
Кафедра педагогіки та психології**

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «ЕКОНОМІЧНА ТА
СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ»**

Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки
Спеціальність 053 Психологія

Форма навчання: очна (денна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему **«ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ОСОБИСТІСНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ТА
КОПІНГ-СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМЦІВ»**

Здобувачки Батрак М.А.

(підпис)

Науковий керівник: Старший викладач Бойчук О.С.

(підпис)

**Робота допущена до захисту перед Екзаменаційною
комісією (ЕК) з атестації здобувачів вищої освіти**

Завідувачка кафедри: д.п.н., проф. Артюшина М.В.

(підпис)

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет управління персоналу, соціології та психології

Кафедра педагогіки та психології

Освітньо-професійна програма «Економічна та соціальна психологія»

галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки
спеціальність 053 Психологія

ПОГОДЖЕНО

Керівник проєктної групи (гарант)
освітньо-професійної програми

Ліна КОЛІСНІЧЕНКО

(підпис)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри педагогіки
та психології

Марина АРТЮШИНА

(підпис)

_____ 2026 р.

_____ 2026 р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

студентці Батрак Марті Андріївні

денної форми навчання

на підготовку кваліфікаційної бакалаврської роботи

на тему: «Взаємозв'язок особистісних властивостей та копінг-стратегій підприємців»

Тему затверджено наказом ректора Університету від «27» жовтня 2025р. №1732-ст

Бакалаврська дипломна робота виконується на матеріалах вітчизняних та зарубіжних вчених, статистичних даних, а також Інтернет-джерелах з теми дослідження.

План бакалаврської дипломної роботи

Розділ 1	ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ КОПІНГУ ТА ОСОБИСТІСНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМЦІВ
Розділ 2	ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ КОПІНГІВ ТА ОСОБИСТІСНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМЦІВ
Об'єкт дослідження:	копінг-стратегії та особистісні властивості підприємців.
Предмет дослідження:	взаємозв'язок копінг-стратегій та особистісних властивостей підприємців за п'ятифакторною моделлю
Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи:	виявлення та аналіз взаємозв'язку копінг-стратегій і особистісних властивостей підприємців

Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1	
➤	дослідити поняття копінгу та типи копінг-стратегій
➤	визначити психологічні особливості підприємців, фактори стресу та копінг-стратегії у підприємницькій діяльності.
➤	охарактеризувати сучасні дослідження взаємозв'язку копінг-стратегій та особистісних властивостей підприємців.
У розділі 2	
➤	емпірично дослідити копінг-стратегії підприємців
➤	здійснити психодіагностику особистісних властивостей підприємців
➤	дослідити взаємозв'язок копінг-стратегій та особистісних властивостей підприємців

**Завдання підготував
науковий керівник**

(підпис)

О.С.Бойчук

(ініціали, прізвище)

«27» листопада 2025р.

Завдання одержав студент

(підпис)

М.А.Батрак

(ініціали, прізвище)

«27» листопада 2025р.

Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 73 сторінки, 25 таблиць, 4 рисунки, список використаних джерел з 56 найменувань, 2 додатки.

«Взаємозв'язок особистісних властивостей та копінг-стратегій підприємців».

Об'єктом дослідження є копінг-стратегії та особистісні властивості підприємців.

Предметом дослідження є взаємозв'язок копінг-стратегій та особистісних властивостей підприємців.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи – виявлення та аналіз взаємозв'язку копінг-стратегій та особистісних властивостей підприємців.

Відповідно до поставленої мети були визначені наступні завдання:

- Проаналізувати теоретичні підходи до вивчення копінг-стратегій та особистісних властивостей підприємців у сучасній психологічній науці.
- Розглянути особливості стресу та стійкості до стресу підприємців.
- Визначити характер зв'язку між копінг-стратегіями та особистісними властивостями підприємців.
- Інтерпретувати отримані результати та сформулювати практичні рекомендації.

Методи дослідження: для розв'язання визначених завдань було використано комплекс теоретичних, емпіричних і статистичних методів.

- *Теоретичні:* аналіз, систематизація, порівняння й узагальнення даних, представлених у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі щодо сучасного стану досліджуваної проблеми.

- *Емпіричні (психодіагностичні методики):*

1. CISS (Coping Inventory for Stressful Situations) – Н.Ендлер, Дж. Паркер в адаптації Т.А.Крюкової;
2. П'ятифакторний особистісний опитувальник (нейротизм, екстраверсія, відкритість досвіду, доброзичливість, сумлінність) – П.Коста, Р.МакКрей;
3. Тест на стійкість до стресу за С.Д. Максименком, Л.М. Карамушкою, Т.В. Зайчиковою;
4. Тест на рівень стресу за В.Ю. Щербатих.

Математико-статистичні - описова статистика, перевірка нормальності розподілу та кореляційний аналіз за коефіцієнтом Пірсона для обробки та інтерпретації результатів.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що виявлені психологічні закономірності можуть бути використані практичними психологами для розробки програм психологічного супроводу підприємців, тренінгів зі стрес-менеджменту та розвитку адаптивних копінг-ресурсів. Матеріали дослідження також стануть у нагоді самим підприємцям для підвищення особистісної ефективності, саморегуляції та профілактики професійного вигорання в умовах високої невизначеності бізнес-середовища.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи: 2025-2026 рр.

Рік захисту роботи: 2026.

Ключові слова: копінг-стратегії, особистісні властивості, психологічна стійкість, стійкість до стресу, емоційна регуляція, подолання стресу, адаптація, підприємницька діяльність.

ВІДГУК
про кваліфікаційну бакалаврську роботу
здобувачки факультету Управління персоналом, соціології та психології
освітньо-професійної програми «Економічна та соціальна психологія»
Батрак Марти Андріївни
на тему: **«Взаємозв'язок особистісних властивостей та копінг-стратегій та підприємців»**

Актуальність теми зумовлена зростанням психологічного навантаження на підприємців у сучасних соціально-економічних умовах воюючої країни, що супроводжується високим рівнем невизначеності, конкуренції та стресогенних факторів. Ефективність професійної діяльності підприємців залежить від їхніх особистісних властивостей і здатності до адаптивних копінг-стратегій, взаємозв'язок яких і став предметом дослідження.

Авторка проявила системний дослідницький інтерес у розробці теоретичної основи дослідження; логічна структура, послідовність викладу матеріалу теоретичного аналізу наукових джерел вивчення копінг-стратегій, особистісних властивостей, психології українського підприємництва стали ґрунтовною базою для визначення валідного та надійного психодіагностичного інструментарію та побудови емпіричної частини. Отриманим результатам авторка надала самостійну ґрунтовну інтерпретацію зі знанням і розумінням суті явищ. Висновки висвітлюють основні результати проведеного дослідження.

У цілому кваліфікаційна бакалаврська робота на тему: «Взаємозв'язок копінг-стратегій та особистісних властивостей підприємців» відповідає існуючим вимогам до кваліфікаційних робіт освітнього ступеня бакалавр, може бути рекомендована до захисту в ЕК і заслуговує високої позитивної оцінки.

Науковий керівник
старший викладач кафедри педагогіки та психології
“___” _____ 2026 р.

Олена Бойчук

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ КОПІНГУ ТА ОСОБИСТІСНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМЦІВ	6
1.1. Поняття копіngu та типи копіng-стратегій	6
1.2. Особистісні властивості підприємців у контексті п'ятифакторної моделі	13
1.3. Психологічні особливості підприємців, фактор стресу та копіngи у підприємництві.....	19
1.4. Сучасні дослідження взаємозв'язку копіng-стратегій та особистісних властивостей підприємців	24
РОЗДІЛ 2.....	31
ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ КОПІНГІВ ТА ОСОБИСТІСНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМЦІВ.....	31
2.1. Методи дослідження та його організація.....	31
2.2. Результати дослідження копіng-стратегій підприємців	35
2.3. Результати дослідження особистісних властивостей підприємців	39
2.4. Результати дослідження стресостійкості та рівня стресу підприємців.	43
2.5. Кореляційний аналіз взаємозв'язку копіng-стратегій та особистісних властивостей підприємців	48
2.6. Інтерпретація та обговорення результатів дослідження.....	56
ВИСНОВКИ	65
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	67

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасний світ характеризується високим рівнем невизначеності, динамічними соціально-економічними змінами та посиленою конкуренцією, що вимагає від підприємців не лише професійної компетентності, але й розвинених психологічних ресурсів для ефективного подолання стресових ситуацій [8]. Копінг-поведінка стає критичним чинником успішності підприємницької діяльності, життєстійкості та психологічного благополуччя в умовах постійного професійного тиску [14].

Незважаючи на зростаючий інтерес до вивчення копінг-стратегій у підприємницькому середовищі, дослідження в українській психологічній науці здебільшого мають розрізнений характер і не створюють цілісної концептуальної бази для пояснення механізмів вибору копінг-поведінки [23]. Багато науковців, зокрема І.Ф. Аршава, Д.В. Носенко, О.М. Бобко, О.В. Креденцер, звертались до різних аспектів копіngu у зв'язку з індивідуальними та соціально-демографічними характеристиками підприємців [2; 3; 12], проте системне дослідження взаємозв'язку копінг-стратегій з особистісними властивостями підприємців залишається недостатньо розробленим.

П'ятифакторна модель особистості (Big Five), що включає нейротизм, екстраверсію, відкритість досвіду, доброзичливість та сумлінність, є однією з найбільш валідних і надійних моделей для дослідження особистісних властивостей [29]. Дослідження зв'язку цих властивостей з копінг-стратегіями дозволяє краще зрозуміти, які саме особистісні характеристики сприяють вибору конструктивних стратегій подолання стресу, а які — дезадаптивних [25]. Це особливо важливо для підприємців, оскільки їхня діяльність передбачає високий рівень відповідальності, ризику та невизначеності [4].

Сучасні наукові підходи до вивчення копінг-поведінки базуються на транзакційній теорії стресу Р.С. Лазаруса та С. Фолкман, когнітивно-мотиваційних моделях, ресурсних теоріях [30]. Водночас інтеграція цих

підходів з дослідженням особистісних властивостей у контексті п'ятифакторної моделі відкриває нові перспективи для розуміння індивідуальних відмінностей у копінг-поведінці підприємців [22].

Актуальність дослідження зумовлена також практичною потребою у створенні ефективних програм психологічної підтримки підприємців, спрямованих на розвиток адаптивних копінг-стратегій з урахуванням їхніх особистісних особливостей [17]. Розуміння того, як саме особистісні риси впливають на вибір копінг-стратегій, дозволить розробити більш персоналізовані підходи до психологічного супроводу підприємницької діяльності.

Метою дослідження є виявлення та аналіз взаємозв'язок копінг-стратегій та особистісних властивостей підприємців. Дослідження спрямоване на з'ясування того, як саме особистісні риси за п'ятифакторною моделлю (нейротизм, екстраверсія, відкритість досвіду, доброзичливість, сумлінність) пов'язані з вибором різних типів копінг-стратегій у стресових ситуаціях підприємницької діяльності.

Відповідно до визначеної мети, основними **завданнями дослідження** є:

- Проаналізувати теоретичні підходи до вивчення копінг-стратегій та особистісних властивостей підприємців у сучасній психологічній науці.
- Розглянути особливості стресу та стійкості до стресу у підприємців.
- Визначити характер зв'язку між копінг-стратегіями та особистісними властивостями підприємців.
- Інтерпретувати отримані результати та розробити практичні рекомендації.

Об'єктом дослідження є копінг-стратегії та особистісні властивості підприємців.

Предметом дослідження є взаємозв'язок копінг-стратегій та особистісних властивостей підприємців.

Гіпотеза дослідження: існують статистично значущі кореляційні зв'язки між особистісними властивостями підприємців (за п'ятифакторною моделлю) та їхніми копінг-стратегіями. Зокрема, передбачається, що нейротизм позитивно корелює з емоційно-орієнтованим копінг, екстраверсія та відкритість досвіду — з проблемно-орієнтованим копінг, а сумлінність — з конструктивними копінг-стратегіями.

У роботі використовуються такі **методи дослідження:** теоретичні (аналіз наукових джерел, синтез, порівняння та зіставлення різних наукових підходів), емпіричні (психодіагностичне тестування за методиками: CISS (Coping Inventory for Stressful Situations) – Н.Ендлер, Дж.Паркер, П'ятифакторний особистісний опитувальник – П.Коста, Р.МакКрей, тест на стійкість до стресу за С.Д. Максименком, Л.М. Карамушкою, Т.В. Зайчиковою, тест на рівень стресу за В.Ю. Щербатих, та математико-статистичні методи: описова статистика та кореляційний аналіз для обробки та інтерпретації результатів [21].

Наукова новизна дослідження полягає у комплексному вивченні взаємозв'язку копінг-стратегій з особистісними властивостями підприємців у контексті п'ятифакторної моделі, що дозволяє розширити розуміння психологічних механізмів вибору стратегій подолання стресу в підприємницькому середовищі.

Практичне значення роботи визначається можливістю використання отриманих результатів для розробки програм психологічної підтримки підприємців, що враховують їхні особистісні особливості, а також для створення тренінгових програм розвитку ефективних копінг-стратегій.

Структура та зміст роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (56 найменувань), 25 таблиць та 2 додатків. Загальний обсяг дипломної роботи складає 73 сторінки.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ КОПІНГУ ТА ОСОБИСТІСНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМЦІВ

1.1. Поняття копіngu та типи копінг-стратегій

Проблематика психологічного подолання складних життєвих обставин набула особливої актуальності у психологічній науці другої половини минулого століття, коли дослідники почали системно вивчати механізми адаптації особистості до стресових впливів. Концептуалізація копінг-поведінки стала важливим кроком у розумінні того, як індивід справляється з викликами, що перевищують його звичні адаптаційні можливості [23].

Етимологічно поняття "копінг" бере свій початок від англійського дієслова "to cope", семантичне поле якого охоплює значення "справлятися", "долати", "протистояти". У вітчизняній психологічній традиції це поняття отримало декілька варіантів перекладу, серед яких найбільш поширеними є "долаюча поведінка", "опановуюча поведінка" та калькована форма "копінг-поведінка" [1]. Семантичний аналіз цих термінів дозволяє зробити висновок, що найбільш адекватними є варіанти "поведінка подолання" або "долаюча поведінка", оскільки вони найточніше відображають активний характер взаємодії особистості зі стресовою ситуацією [6].

Вперше систематичне вивчення копінг-поведінки було розпочато Л. Мерфі у контексті дослідження розвитку дітей [1]. Вчена розглядала копінг як цілеспрямовані зусилля індивіда, спрямовані на встановлення контролю над ситуаціями, що містять виклик або загрозу. У її розумінні копінг являє собою активну спробу трансформації наявної ситуації, незалежно від того, чи є вона загрозливою, чи, навпаки, сприятливою [1].

Сучасне розуміння копінг-поведінки є значно ширшим і багатоаспектним. Дослідження показують, що копінг охоплює весь спектр

усвідомлених дій, які особистість реалізує для вирішення як зовнішніх проблемних ситуацій, так і внутрішніх конфліктів [23]. Особливість копінг-поведінки полягає в тому, що вона активізується саме у тих випадках, коли складність ситуації виходить за межі автоматичних, звичних реакцій і потребує мобілізації додаткових психологічних ресурсів [2].

Концептуальне визначення копіngu включає розуміння його як системи індивідуалізованих способів взаємодії зі стресовими обставинами. Ці способи детермінуються двома ключовими факторами: суб'єктивним значенням, яке ситуація має для конкретної особистості, та наявними у неї психологічними ресурсами для подолання [30]. Функціонально копінг спрямований на досягнення кількох важливих цілей: адаптацію до вимог ситуації, редукцію або елімінацію цих вимог, уникнення стресового впливу, що в кінцевому результаті має забезпечити збереження фізичного та психічного здоров'я, а також підтримання соціального благополуччя особистості [16].

Важливо розуміти, що копінг-поведінка не є монолітним феноменом, а представляє собою складну, багаторівневу систему, що може проявлятися на когнітивному, емоційному та поведінковому рівнях функціонування особистості [2]. На когнітивному рівні копінг реалізується через переоцінку ситуації, пошук нових значень, планування дій. Емоційний рівень включає регуляцію афективних станів, управління переживаннями. Поведінковий рівень охоплює конкретні дії, спрямовані на зміну ситуації або адаптацію до неї [23].

Дослідження показують відсутність єдиної, загальновизнаної класифікації копінг-стратегій, що зумовлено складністю та багатоаспектністю цього феномену [5]. Проте в науковій літературі сформувалося кілька провідних теоретичних підходів до типології копіngu, кожен з яких пропонує власне бачення структури долаючої поведінки.

Фундаментальне значення для розуміння копінг-процесів має трансакційна модель стресу та копіngu, розроблена Р.С. Лазарусом та С.

Фолкман [30]. Згідно з цією концепцією, стрес розглядається не як статичний стан, а як динамічний процес взаємодії (транзакції) між особистістю та середовищем. Ключовою інновацією цієї моделі стало введення поняття когнітивної оцінки, яка включає первинну оцінку (assessment of threat or challenge) та вторинну оцінку (assessment of coping resources) [30].

У рамках транзакційної моделі Лазарус та Фолкман виділили два основні типи копіngu [30]:

1. Проблемно-фокусований копінг (problem-focused coping) – представляє собою активні, цілеспрямовані зусилля щодо зміни проблемної ситуації або управління нею. Цей тип копіngu включає такі стратегії, як аналіз проблеми, планування кроків її вирішення, пошук інформації, звернення за практичною допомогою, прийняття конкретних дій для усунення стресора [30]. Проблемно-фокусований копінг є найбільш ефективним у ситуаціях, що піддаються контролю та можуть бути змінені зусиллями індивіда.

2. Емоційно-фокусований копінг (emotion-focused coping) – орієнтований на регуляцію емоційних реакцій, що виникають у відповідь на стресову ситуацію. Цей тип включає когнітивні та поведінкові зусилля, спрямовані на зменшення емоційного дистресу без зміни самої проблемної ситуації [30]. До емоційно-фокусованих стратегій відносяться уникнення думок про проблему, позитивна переоцінка, пошук емоційної підтримки, релігійна віра, самоконтроль емоцій, прийняття відповідальності [30].

Важливо наголосити, що ефективність того чи іншого типу копіngu залежить від характеристик стресової ситуації. У контрольованих ситуаціях проблемно-фокусований копінг зазвичай є більш адаптивним, тоді як у неконтрольованих обставинах емоційно-фокусований копінг може бути більш доцільним [30].

Подальший розвиток теорії копіngu привів до формування більш диференційованих класифікацій. Зокрема, Н. Ендлер та Дж. Паркер запропонували тривимірну модель копіngu, що включає [11]:

1. Копінг, орієнтований на завдання (task-oriented coping) – аналогічний проблемно-фокусованому копіngu, передбачає активні дії для вирішення проблеми, планування та раціональний аналіз ситуації.

2. Копінг, орієнтований на емоції (emotion-oriented coping) – включає емоційні реакції, самозвинувачення, фантазування, що може як сприяти, так і заважати адаптації.

3. Копінг, орієнтований на уникнення (avoidance-oriented coping) – характеризується відходом від проблемної ситуації, що може реалізовуватися через відволікання (заняття іншими справами) або через соціальне відволікання (пошук соціальних контактів не для вирішення проблеми, а для відвернення уваги від неї) [11].

Таблиця 1.1 – Порівняльна характеристика основних типів копіng-стратегій

Тип копіng-стратегії	Фокус уваги	Основні прояви	Ситуації ефективності	Потенційні ризики
Проблемно-фокусован	Зміна ситуації	Аналіз проблеми, планування, активні дії, пошук інформації	Контрольовані ситуації, що піддаються зміні	Виснаження при неконтрольованих ситуаціях
Емоційно-фокусован	Регуляція емоцій	Переоцінка, пошук підтримки, самоконтроль, прийняття	Неконтрольовані ситуації	Уникнення вирішення проблеми
Уникнення	Дистанціювання	Відволікання, заперечення, соціальне відволікання	Короткострокові стресори	Накопичення проблем

Джерело: складено автором на основі [11; 30]

Когнітивно-мотиваційно-міжособистісна теорія емоцій та копіngu розширює розуміння механізмів долаючої поведінки [22]. Ця концепція розглядає емоції не як статичні стани, а як складні динамічні процеси, що розгортаються у часі та проходять через послідовні стадії: антиципацію (передбачення), провокацію (виникнення емоційної реакції), розгортання (розвиток емоційного епізоду) та результат (наслідки емоційної реакції та копіngu) [22].

Центральною ідеєю цієї теорії є положення про те, що оцінка ситуації формує основу для емоційних реакцій, які, у свою чергу, детермінують вибір копінг-стратегій [22]. Модель виділяє кілька компонентів оцінки: релевантність для цілей особистості, тип залучення его (самооцінка під загрозою чи підсилюється), каузальна атрибуція (хто відповідальний), потенціал подолання (чи можна щось зробити), очікування щодо майбутнього [22].

Атрибутивна теорія мотивації та емоцій вносить додаткові нюанси в розуміння копінг-процесів [9]. Згідно з цим підходом, індивіди схильні аналізувати причини своїх успіхів та невдач через призму трьох вимірів: локус контролю (внутрішній чи зовнішній), стабільність (тимчасові чи постійні причини) та контрольованість (чи можна впливати на причини) [9]. Ці атрибуції формують мотиваційні та емоційні стани, що впливають на вибір копінг-стратегій.

Особи з внутрішнім локусом контролю, які приписують результати власним зусиллям та здібностям, частіше використовують активні, проблемно-орієнтовані копінг-стратегії [9]. Натомість індивіди з зовнішнім локусом контролю, що схильні пояснювати події зовнішніми факторами або випадковістю, більше схильні до пасивних стратегій та уникнення [9].

Ресурсна концептуалізація копіngu представлена теорією збереження ресурсів (Conservation of Resources Theory) [18]. Ця теорія постулює, що індивіди прагнуть набувати, зберігати та захищати цінні для них ресурси.

Стрес виникає у трьох основних ситуаціях: коли існує загроза втрати ресурсів, коли ресурси втрачаються, або коли інвестиція ресурсів не приносить очікуваного результату [18].

Ресурси в цій теорії класифікуються на чотири категорії [18]:

1. Об'єктні ресурси – матеріальні блага, житло, транспорт
2. Умовні ресурси – соціальний статус, робота, сім'я
3. Особистісні ресурси – самооцінка, самоефективність, оптимізм, життєстійкість
4. Енергетичні ресурси – час, гроші, знання, здоров'я

Копінг-поведінка в рамках цього підходу розглядається як стратегія управління ресурсами: їх збереження, відновлення або інвестування для майбутніх потреб [18]. Особливо важливим є концепт самоефективності – переконання індивіда у власній здатності успішно виконувати певні дії [19]. Високий рівень самоефективності корелює з використанням активних, конструктивних копінг-стратегій та підвищеною стійкістю до стресу [19].

Інноваційним напрямком у дослідженні копінгу є диференціація проактивного та реактивного подолання [13]. Реактивний копінг являє собою традиційне розуміння долаючої поведінки – відповідь на вже наявну стресову ситуацію з метою мінімізації шкоди та відновлення функціонування [13]. Цей тип копінгу фокусується на "тут і зараз", орієнтований на ліквідацію наслідків стресу.

Проактивний копінг, навпаки, має випереджаючий характер і спрямований на підготовку до потенційних майбутніх стресорів [13]. Модель проактивного копінгу, запропонована Л. Еспінволл та С. Тейлор, включає п'ять послідовних етапів [5]:

1. Накопичення ресурсів – розвиток знань, умінь, соціальних зв'язків, що можуть стати в нагоді у майбутньому
2. Усвідомлення потенційних стресорів – моніторинг середовища для виявлення можливих загроз або викликів

3. Попередня оцінка – аналіз ймовірності та потенційного впливу майбутніх стресових подій
4. Початкові зусилля з подолання – превентивні дії для запобігання стресу або мінімізації його впливу
5. Отримання зворотного зв'язку – оцінка ефективності вжитих заходів та коригування стратегії [5]

Проактивний копінг тісно пов'язаний з такими особистісними характеристиками, як оптимізм, самоефективність, відчуття контролю над майбутнім, відповідальність [13]. Дослідження демонструють, що проактивні копінг-стратегії сприяють не лише попередженню стресу, але й особистісному зростанню, підвищенню адаптаційного потенціалу [5].

Таблиця 1.2 – Порівняльна характеристика реактивного та проактивного копіngu

Характеристика	Реактивний копінг	Проактивний копінг
Часова орієнтація	Минуле/теперішнє	Майбутнє
Мета	Ліквідація наслідків стресу	Запобігання стресу
Фокус	Компенсація втрат	Накопичення ресурсів
Емоційний тон	Негативні емоції (тривога, страх)	Позитивні емоції (впевненість, оптимізм)
Стратегії	Вирішення проблеми, регуляція емоцій, уникнення	Планування, підготовка, розвиток навичок
Активність	Реагування на події	Формування подій

Джерело: складено автором на основі [5; 13]

Важливим аспектом розуміння копіngu є розмежування адаптивних (конструктивних) та дезадаптивних (деструктивних) стратегій [23]. Адаптивні стратегії сприяють ефективному вирішенню проблем, підтримують психологічне благополуччя та не завдають шкоди здоров'ю. До них відносяться: активне вирішення проблем, планування, позитивна переоцінка, пошук соціальної підтримки, прийняття, гумор [23].

Деадаптивні стратегії, хоча можуть давати короточасне полегшення, у довгостроковій перспективі погіршують ситуацію, підвищують рівень стресу та негативно впливають на здоров'я [23]. До таких стратегій належать: уникнення проблеми, заперечення, самозвинувачення, вживання психоактивних речовин, відхід від соціальних контактів, румінація (нав'язливе обмірковування) [23].

Проте класифікація копінг-стратегій на адаптивні та деадаптивні не є абсолютною, оскільки ефективність стратегії залежить від контексту, характеристик стресора, особистісних особливостей та наявних ресурсів [22]. Наприклад, стратегія уникнення може бути адаптивною у короткостроковій перспективі при зіткненні з неконтрольованим стресором, але стає деадаптивною, якщо використовується систематично [22].

Сучасні дослідження також виділяють значення гнучкості копінгу (coping flexibility) – здатності індивіда змінювати копінг-стратегії залежно від специфіки ситуації [27]. Особи з високою гнучкістю копінгу демонструють кращу адаптацію та нижчий рівень психологічного дистресу порівняно з тими, хто ригідно застосовує одні й ті ж стратегії незалежно від обставин [27].

Таким чином, сучасне розуміння копінг-поведінки характеризується мультидименсіональністю та визнанням складної взаємодії когнітивних, емоційних, поведінкових та соціальних компонентів у процесі подолання стресу. Різноманітність теоретичних підходів відображає багатогранність феномену копінгу та необхідність його вивчення з урахуванням множинних детермінант, включаючи особистісні властивості індивіда.

1.2. Особистісні властивості підприємців у контексті п'ятифакторної моделі

П'ятифакторна модель особистості (Five-Factor Model, FFM), також відома як модель "Великої п'ятірки" (Big Five), являє собою одну з найбільш

валідних, надійних та широко визнаних концептуалізацій структури особистості в сучасній психології особистості [29]. Ця модель сформувалася на основі багаторічних лексичних досліджень та факторного аналізу дескрипторів особистості в різних мовах та культурах, що свідчить про її універсальність та кросскультурну застосовність [24].

Фундаментальна ідея п'ятифакторної моделі полягає в тому, що всю різноманітність індивідуальних відмінностей у поведінці, емоціях, когніціях та міжособистісних відносинах можна описати через п'ять широких, відносно незалежних вимірів особистості [29]. Ці виміри являють собою біполярні континууми, на яких кожна особа займає певну позицію.

Нейротизм (Neuroticism) або його полюс емоційної стабільності представляє вимір, що відображає схильність індивіда до переживання негативних емоційних станів [29]. Високі показники нейротизму асоціюються з емоційною лабільністю, тривожністю, депресивністю, роздратованістю, вразливістю до стресу, імпульсивністю та низькою фрустраційною толерантністю [24]. Особи з високим нейротизмом схильні інтерпретувати нейтральні ситуації як загрозливі, відчують труднощі в контролі імпульсів та частіше переживають негативні афективні стани [29].

Низькі показники нейротизму (високий полюс емоційної стабільності) характеризують особистість як емоційно врівноважену, спокійну, стійку до стресу, впевнену в собі, здатну зберігати психологічну рівновагу в складних ситуаціях [24]. Емоційно стабільні індивіди менш реактивні на стресори, швидше відновлюються після негативних подій та демонструють більшу психологічну резильєнтність [29].

Нейробіологічні дослідження виявили, що нейротизм пов'язаний з гіперактивністю лімбічної системи мозку, зокрема амігдали, що відповідає за обробку емоційно значущої, особливо загрозливої інформації [24]. Це пояснює підвищену чутливість високо нейротичних осіб до потенційних загроз та їхню схильність до тривоги.

У контексті підприємницької діяльності нейротизм може мати амбівалентне значення. З одного боку, високий нейротизм може загрожувати успішній підприємницькій діяльності через підвищену тривожність, страх невдачі, труднощі в прийнятті ризикованих рішень [12]. З іншого боку, помірний рівень нейротизму може підвищувати пильність до потенційних ризиків та сприяти більш обережному плануванню [25].

Екстраверсія (Extraversion) відображає рівень соціабельності, активності, асертивності, енергійності та схильності до переживання позитивних емоцій [29]. Високі екстраверти характеризуються товариськістю, балакучістю, активністю, ентузіазмом, пошуком соціальної стимуляції, оптимізмом, схильністю до лідерства [24]. Вони відчують потребу в інтенсивній соціальній взаємодії, легко встановлюють контакти, енергійні та орієнтовані на зовнішній світ [29].

Інтроверти (низькі показники екстраверсії) є більш замкнутими, рефлексивними, менш енергійними в соціальних ситуаціях, віддають перевагу самотності або взаємодії з невеликою кількістю близьких людей [29]. Важливо наголосити, що інтроверсія не є соціальною тривожністю або негативною рисою – це просто інший спосіб орієнтації в світі [24].

Нейробіологічною основою екстраверсії вважається чутливість до системи винагороди мозку, зокрема дофамінергічних шляхів [24]. Екстраверти мають вищу реактивність на потенційно винагороджуючі стимули, що пояснює їхню активність та пошук стимуляції [29].

Для підприємницької діяльності екстраверсія є суттєвою перевагою [12]. Екстравертні підприємці легше встановлюють бізнес-контакти, створюють мережі співпраці, презентують свої ідеї, залучають інвесторів та клієнтів [12]. Їхня енергійність, ентузіазм та оптимізм сприяють подоланню перешкод та збереженню мотивації [25].

Відкритість досвіду (Openness to Experience) представляє вимір, що відображає інтелектуальну допитливість, креативність, естетичну чутливість,

гнучкість мислення, готовність до експериментування та сприйняття нових ідей [29]. Високо відкриті особистості характеризуються багатою уявою, інтересом до мистецтва та абстрактних ідей, інтелектуальною допитливістю, толерантністю до невизначеності, нонконформізмом [24].

Особи з низькою відкритістю (закриті до досвіду) є більш консервативними, традиційними, практичними, віддають перевагу знайомому та передбачуваному, менш цікавляться абстрактними ідеями [29]. Вони можуть бути ефективними в структурованих, рутинних видах діяльності, що вимагають дотримання встановлених правил [24].

Відкритість досвіду асоціюється з активністю в префронтальній корі, що відповідає за складні когнітивні процеси, креативне мислення та когнітивну гнучкість [24]. Дослідження показують зв'язок високої відкритості з когнітивними здібностями, особливо дивергентним мисленням [7].

У підприємницькому контексті відкритість досвіду є критично важливою для інноваційності [12]. Відкриті підприємці здатні генерувати нові ідеї, бачити можливості там, де інші їх не помічають, адаптуватися до швидко змінюваних ринкових умов, експериментувати з новими бізнес-моделями [12]. Креативність та гнучкість мислення, властиві відкритим особистостям, є конкурентними перевагами в сучасному бізнес-середовищі [7].

Доброзичливість (Agreeableness) відображає орієнтацію на співпрацю, емпатію, довіру, альтруїзм, скромність та прагнення підтримувати гармонійні міжособистісні відносини [29]. Високо доброзичливі особистості є теплими, чуйними, співчутливими, готовими допомагати, довірливими, неконфліктними [24]. Вони цінують соціальну гармонію, намагаються уникати конфліктів, ставлять інтереси інших вище власних [29].

Низька доброзичливість (антагонізм) характеризується скептицизмом, конкурентністю, агресивністю, егоцентризмом, маніпулятивністю [29]. Такі особи можуть бути ефективними в конкурентних середовищах, де потрібна жорсткість та готовність конфліктувати [24].

Нейробіологічно доброзичливість пов'язана з функціонуванням системи окситоцину та активністю в областях мозку, відповідальних за емпатію та розпізнавання емоцій інших [24].

У підприємництві доброзичливість має дуальний ефект [12]. З одного боку, вона сприяє побудові довірчих відносин з партнерами, клієнтами, працівниками, створює позитивну організаційну культуру [12]. З іншого боку, надмірна доброзичливість може заважати прийняттю жорстких бізнес-рішень, звільненню неефективних працівників, захисту власних інтересів у переговорах [25].

Сумлінність (Conscientiousness) представляє вимір, що охоплює організованість, відповідальність, наполегливість, самодисципліну, пунктуальність, орієнтацію на досягнення [29]. Високо сумлінні особистості є дисциплінованими, систематичними, надійними, ретельними, орієнтованими на довгострокові цілі, здатними відкладати задоволення [24].

Таблиця 1.3 – П'ятифакторна модель особистості: характеристика основних вимірів

Фактор	Високі показники	Низькі показники	Нейробіологічна основа	Значення для підприємництва
Нейротизм	Тривожність, емоційна нестабільність, вразливість до стресу	Емоційна стабільність, спокій, стійкість до стресу	Гіперактивність лімбічної системи	Ризик тривожності, але підвищена пильність до загроз
Екстраверсія	Товариськість, активність, оптимізм, лідерство	Замкнутість, рефлексивність, незалежність	Чутливість системи винагороди	Легкість встановлення контактів, мережування
Відкритість досвіду	Креативність, допитливість, гнучкість мислення	Консервативність, традиційність, практичність	Активність префронтальної кори	Інноваційність, адаптивність до змін

Доброзичливість	Емпатія, співпраця, довіра, альтруїзм	Скептицизм, конкурентність, жорсткість	Система окситоцину	Побудова довірчих відносин vs труднощі в жорстких рішеннях
Сумлінність	Організованість, відповідальність, наполегливість	Спонтанність, гнучкість, імпульсивність	Префронтальна кора (самоконтроль)	Ефективне планування, систематична робота

Джерело: складено автором на основі [12; 24; 29]

Емпіричні дослідження особистісних профілів підприємців виявили певні закономірності [12]. Успішні підприємці зазвичай демонструють помірний рівень нейротизму (достатній для пильності, але не надмірний), високу екстраверсію (для мережування та продажів), високу відкритість (для інновацій), помірну доброзичливість (баланс між співпрацею та жорсткістю) та високу сумлінність (для систематичної роботи) [12].

Проте слід наголосити на відсутності універсального "підприємницького профілю" [25]. Різні типи підприємництва можуть вимагати різних комбінацій особистісних рис. Наприклад, соціальні підприємці можуть мати вищу доброзичливість, технологічні стартапери – вищу відкритість, а підприємці у високо конкурентних галузях – нижчу доброзичливість [25].

Дослідження О.В. Креденцер виявили, що українські підприємці характеризуються високою потребою в незалежності та автономності, рішучістю та цілеспрямованістю, що узгоджується з високими показниками екстраверсії та сумлінності [12]. Водночас було виявлено відносно низьку схильність до творчості та збалансованого ризику, що може свідчити про специфіку вітчизняного підприємницького середовища [12].

Важливим висновком є те, що особистісні властивості не є фіксованими і можуть певною мірою змінюватися під впливом життєвого досвіду, навчання, психотерапії [27]. Це відкриває можливості для розвитку підприємницьких компетенцій через цілеспрямовані інтервенції, спрямовані на розвиток адаптивних особистісних характеристик [17].

Таким чином, п'ятифакторна модель надає комплексну рамку для розуміння індивідуальних відмінностей у поведінці підприємців, їхніх стратегіях подолання стресу та ефективності в бізнес-середовищі. Особистісні властивості виступають як стабільні диспозиції, що формують схильність до певних патернів поведінки, включаючи вибір копінг-стратегій.

1.3. Психологічні особливості підприємців, фактор стресу та копінги у підприємництві

Підприємницька діяльність унікальна своєю природою стресогенності, оскільки органічно поєднує множинні джерела психологічного напруження: високу невизначеність майбутнього, персональну відповідальність за результати, фінансові ризики, часові обмеження, необхідність швидкого прийняття рішень в умовах неповної інформації, інтенсивну конкуренцію [8]. Ця специфіка робить вивчення копінг-стратегій підприємців особливо актуальним, оскільки ефективне подолання стресу стає не просто бажаною, а критично необхідною компетенцією для виживання та успіху в бізнесі [4].

Аналіз психологічних особливостей підприємців як професійної групи виявляє кілька ключових характеристик. Дослідження підприємницької мотивації демонструють домінування мотивації досягнення над мотивацією уникнення невдачі [7]. Підприємці орієнтовані на встановлення і досягнення амбітних цілей, прагнуть до постійного вдосконалення, сприймають труднощі як виклики, а не як загрози [7]. Ця мотиваційна орієнтація формує специфічний когнітивний стиль, що характеризується оптимістичною

інтерпретацією подій, схильністю до пошуку можливостей та готовністю до ризику [28].

Проте висока мотивація досягнення має й зворотний бік – вона може стати джерелом хронічного стресу, особливо коли амбітні цілі стикаються з об'єктивними обмеженнями [4]. Підприємці часто встановлюють нереалістично високі стандарти для себе, що призводить до постійного відчуття недостатності досягнутого, перфекціонізму, трудоголізму [4]. Це може спричинити емоційне виснаження, порушення work-life balance, конфлікти в сімейних відносинах [15].

Локус контролю підприємців зазвичай є внутрішнім – вони схильні приписувати результати власним зусиллям, здібностям та рішенням, а не зовнішнім обставинам чи випадковості [9]. Внутрішній локус контролю пов'язаний з проактивною поведінкою, готовністю брати на себе відповідальність, наполегливістю в досягненні цілей [9]. У контексті копінгу внутрішній локус контролю сприяє використанню проблемно-орієнтованих стратегій, оскільки індивід вірить у можливість впливати на ситуацію [30].

Таблиця 1.4 – Специфічні стресори підприємницької діяльності

Категорія стресорів	Конкретні прояви	Психологічні наслідки	Типові копінг-відповіді
Фінансова невизначеність	Нестабільність доходів, ризик банкрутства, борги	Хронічна тривожність, порушення сну	Диверсифікація, створення резервів, пошук інвесторів
Часовий тиск	Дедлайни, необхідність багатозадачності, ненормований графік	Відчуття цейтноту, поспішність, втома	Делегування, тайм-менеджмент, відмова від перфекціонізму
Відповідальність	За працівників, клієнтів, партнерів, сім'ю	Відчуття тягара, провина, страх підвести	Розподіл відповідальності, прийняття обмежень контролю
Конкуренція	Боротьба за клієнтів, ринкову нішу, ресурси	Параноя, недовіра, агресивність	Фокус на власних перевагах, співпраця замість конкуренції
Самотність	Відсутність колег-однодумців, розуміння від оточення	Ізоляція, відчуття непричетності	Бізнес-спільноти, менторство, мережування

Невдачі та відмови	Збитки, провали проєктів, відмови клієнтів	Зневіра, зниження самооцінки, депресія	Рефреймінг невдач як навчання, оптимізм, наполегливість
--------------------	--	--	---

Джерело: складено автором на основі [4; 8; 15]

Водночас надмірна віра у власний контроль може стати джерелом стресу, коли підприємець стикається з об'єктивно неконтрольованими ситуаціями (економічна криза, пандемія, війна) [15]. У таких випадках продовження використання проблемно-орієнтованих стратегій може бути неефективним і призводити до фрустрації та виснаження [15].

Толерантність до невизначеності – ще одна важлива характеристика підприємців [28]. На відміну від багатьох людей, які прагнуть структурованості та передбачуваності, підприємці здатні функціонувати в умовах високої невизначеності, навіть відчують її як стимулюючу [28]. Ця здатність пов'язана з відкритістю досвіду та низьким нейротизмом [25].

Проте хронічна невизначеність, що є невід'ємною частиною підприємництва, об'єктивно є потужним стресором [8]. Невизначеність щодо майбутніх доходів, успіху нових проєктів, реакції ринку, дій конкурентів створює постійне фонове напруження [8]. Дослідження показують, що саме невизначеність, а не конкретні негативні події, часто є найбільш виснажливим аспектом підприємницького стресу [4].

Згідно з трансакційною моделлю стресу Лазаруса, стресова реакція виникає не безпосередньо від стресора, а опосередковується когнітивною оцінкою [30]. Первинна оцінка визначає, чи є ситуація загрозливою, викликом чи нейтральною. Вторинна оцінка стосується наявних ресурсів для подолання. Саме співвідношення між вимогами ситуації (за первинною оцінкою) та наявними ресурсами (за вторинною оцінкою) детермінує рівень стресу [30].

У підприємців процеси когнітивної оцінки мають специфіку [4]. Через мотивацію досягнення та оптимізм вони частіше інтерпретують потенційно стресові ситуації як виклики, а не як загрози [28]. Ця тенденція є адаптивною,

оскільки оцінка ситуації як виклику активує мобілізацію ресурсів, позитивні емоції, проблемно-орієнтований копінг [30]. Натомість оцінка як загрози активує захисні реакції, негативні емоції, уникнення [30].

Проте існує ризик надмірного оптимізму, коли підприємці недооцінюють реальні загрози, що може призводити до прийняття необґрунтовано ризикованих рішень [28]. Баланс між здоровим оптимізмом та реалістичною оцінкою ризиків є критичним для успішного підприємництва [28].

У контексті вторинної оцінки (оцінки ресурсів) важливими є як об'єктивні ресурси (фінансові, матеріальні, інформаційні, соціальні), так і суб'єктивне сприйняття власної ефективності [19]. Самоефективність – переконання у власній здатності успішно виконувати певні дії – є ключовим особистісним ресурсом [19]. Підприємці зазвичай мають високу самоефективність, що сприяє проактивній поведінці та використанню активних копінг-стратегій [12].

Емпіричні дослідження копінг-поведінки підприємців виявляють переважання активних, проблемно-орієнтованих стратегій [14]. Підприємці схильні до аналізу проблеми, розробки плану дій, пошуку інформації, прийняття конкретних кроків для вирішення ситуації [14]. Ця тенденція узгоджується з їхнім внутрішнім локусом контролю, високою самоефективністю та мотивацією досягнення [9; 19].

Проте дослідження також виявляють значне використання копіngu уникнення [3]. Стратегії відволікання, занурення в роботу над іншими проектами, тимчасове ігнорування проблеми використовуються підприємцями для короткочасного зниження стресового напруження [3]. Важливо розрізняти адаптивне та дезадаптивне уникнення [22]. Адаптивне уникнення може бути корисним для "перезавантаження" після інтенсивного стресу, набуття психологічної дистанції для нового погляду на проблему [22].

Деадаптивне уникнення, що стає систематичним патерном ігнорування проблем, призводить до накопичення нерозв'язаних труднощів [22].

Емоційно-орієнтований копінг у підприємців проявляється в пошуку емоційної підтримки, позитивній переоцінці ситуації, використанні гумору [3]. Дослідження О.М. Бобко показали, що українські підприємці під час пандемії COVID-19 та війни продемонстрували зниження використання конструктивних емоційних стратегій на фоні зростання уникнення [3; 15]. Це може свідчити про виснаження емоційних ресурсів в умовах хронічного, тривалого стресу [3].

Проактивний копінг особливо важливий у підприємстві [13]. Успішні підприємці не просто реагують на проблеми, а передбачають потенційні труднощі, заздалегідь розвивають ресурси, створюють «подушки безпеки» [13]. Це включає формування фінансових резервів, диверсифікацію джерел доходу, розбудову соціальних мереж, постійне навчання та розвиток нових компетенцій [5].

Соціальна підтримка є значущим ресурсом у подоланні підприємницького стресу [10]. Підтримка може бути емоційною (емпатія, розуміння), інформаційною (поради, інформація), інструментальною (практична допомога), оціночною (зворотний зв'язок) [10]. Підприємці, які мають доступ до підтримуючих соціальних мереж (сім'я, друзі, бізнес-партнери, ментори, бізнес-спільноти), демонструють кращу стійкість до стресу та психологічне благополуччя [14].

Проте підприємці часто стикаються з бар'єрами у пошуку соціальної підтримки [15]. Культурні норми маскулінності та самодостатності можуть заважати визнанню власних труднощів та зверненню за допомогою [15]. Підприємці можуть відчувати самотність, оскільки найманим працівникам важко зрозуміти специфіку підприємницьких викликів [15]. Тому важливим є створення спеціалізованих бізнес-спільнот, де підприємці можуть обмінюватися досвідом та підтримувати один одного [10].

Таким чином, копінг-поведінка підприємців формується на перетині специфічних стресорів підприємницької діяльності, особистісних характеристик підприємців та наявних ресурсів. Розуміння цих взаємозв'язків є необхідним для розробки ефективних програм психологічної підтримки підприємців.

1.4. Сучасні дослідження взаємозв'язку копінг-стратегій та особистісних властивостей підприємців

Останні два десятиліття характеризуються інтенсифікацією емпіричних досліджень, спрямованих на вивчення зв'язку між особистісними рисами та копінг-поведінкою в різних професійних групах, включаючи підприємців. Ці дослідження базуються на фундаментальному припущенні про те, що особистісні диспозиції формують стабільні схильності до певних патернів поведінки, включаючи способи реагування на стресові ситуації [25].

Теоретичною рамкою для більшості сучасних досліджень є диспозиційна перспектива на копінг, яка постулює, що хоча копінг є контекстно-залежним процесом, існують стабільні індивідуальні відмінності в копінг-стилях, що детерміновані особистісними властивостями [22]. Ця перспектива не заперечує ситуаційної варіативності копіngu, але наголошує на існуванні базових схильностей [22].

Мета-аналіз зв'язку Big Five та копіngu, проведений західними дослідниками, виявив систематичні кореляційні патерни [25]. Зокрема, нейротизм демонструє найсильніші та найбільш консистентні зв'язки з копіngом: сильна позитивна кореляція з емоційно-орієнтованим копіngом та уникненням, негативна кореляція з проблемно-орієнтованим копіngом [25]. Це узгоджується з концептуалізацією нейротизму як емоційної реактивності та вразливості до стресу [29].

Високий нейротизм пов'язаний зі схильністю до катастрофізації (інтерпретація ситуацій як катастрофічних), румінації (нав'язливого обмірковування негативних аспектів), самозвинувачення, що є дезадаптивними емоційними копінг-стратегіями [25]. Особи з високим нейротизмом також частіше використовують уникнення, що може давати короточасне полегшення, але погіршує ситуацію в довгостроковій перспективі [25].

У контексті підприємництва високий нейротизм може бути серйозним ризиком [12]. Підприємці з високим нейротизмом частіше переживають тривожність, депресію, емоційне виснаження, мають нижчу стійкість до стресу [3]. Вони схильні до надмірного фокусу на потенційних загрозах та невдачах, що може паралізувати прийняття рішень [12].

Водночас деякі дослідження виявляють нелінійні зв'язки, коли помірний рівень нейротизму може бути корисним для пильності до ризиків та уникнення необережних рішень [25]. Зовсім низький нейротизм може асоціюватися з недооцінкою реальних загроз [25].

Екстраверсія позитивно корелює з проблемно-орієнтованим копінг та пошуком соціальної підтримки, негативно – з уникненням [25]. Екстраверти активніше залучають свої соціальні мережі для отримання допомоги, підтримки та інформації [10]. Їхня енергійність та оптимізм сприяють активному вирішенню проблем [25].

Для підприємців екстраверсія є перевагою не лише у прямій бізнес-діяльності (продажі, мережування), але й у подоланні стресу [12]. Екстравертні підприємці легше звертаються за підтримкою, що є важливим ресурсом подолання [14]. Їхній оптимізм та позитивні емоції виступають буфером проти негативних впливів стресу [29].

Відкритість досвіду корелює з гнучким копінг та креативними підходами до вирішення проблем [25]. Відкриті особистості здатні генерувати нестандартні рішення, переосмислювати ситуації з нових перспектив,

адаптувати копінг-стратегії до специфіки ситуації [7]. Вони менш схильні до ригідного застосування однієї стратегії незалежно від контексту [25].

У підприємництві відкритість сприяє інноваційним підходам не лише в бізнесі, але й у подоланні труднощів [12]. Відкриті підприємці можуть знаходити неочікувані рішення для проблем, що здаються нерозв'язними для інших [7].

Доброзичливість пов'язана з пошуком соціальної підтримки та кооперативними стратегіями вирішення конфліктів [25]. Доброзичливі особистості схильні шукати компроміси, підтримувати гармонійні відносини, що може бути адаптивним у ситуаціях міжособистісних конфліктів [29].

Проте в конкурентному підприємницькому середовищі надмірна доброзичливість може заважати асертивності та захисту власних інтересів [12]. Деякі дослідження виявили, що успішні підприємці мають середні, а не високі показники доброзичливості [12].

Сумлінність найсильніше серед усіх рис корелює з проблемно-орієнтованим копінгом та планувальними стратегіями [25]. Сумлінні особистості систематичні, організовані, наполегливі у вирішенні проблем [24]. Вони рідше використовують уникнення та імпульсивні дії [25].

Для підприємців сумлінність є критично важливою як для бізнес-успіху, так і для ефективного подолання стресу [12]. Сумлінні підприємці краще планують, управляють часом, систематично працюють над вирішенням проблем [14]. Їхня наполегливість допомагає не здаватися при невдачах [25].

Таблиця 1.5 – Емпіричні зв'язки між факторами Big Five та копінг-стратегіями

Фактор Big Five	Проблемно-орієнтований копінг	Емоційно-орієнтований копінг	Копінг уникнення	Пошук соціальної підтримки
Нейротизм	Негативний (-)	Позитивний (+++)	Позитивний (++)	Неоднозначний
Екстраверсія	Позитивний (++)	Неоднозначний	Негативний (-)	Позитивний (+++)

Відкритість	Позитивний (+)	Неоднозначний	Негативний (-)	Позитивний (+)
Доброзичливість	Неоднозначний	Позитивний (+)	Неоднозначний	Позитивний (++)
Сумлінність	Позитивний (+++)	Негативний (-)	Негативний (--)	Позитивний (+)

Примітка: +++ сильний позитивний зв'язок; ++ помірний позитивний зв'язок; + слабкий позитивний зв'язок; - негативний зв'язок; -- помірний негативний зв'язок; --- сильний негативний зв'язок

Джерело: узагальнено автором на основі [25; 29]

Дослідження української вибірки підприємців виявляють деякі специфічні патерни [3; 12; 14]. Зокрема, О.М. Бобко у своєму дослідженні підприємців в умовах пандемії COVID-19 та війни виявила, що стресові умови призвели до зниження використання конструктивних копінг-стратегій та зростання уникнення [3]. Це можна інтерпретувати як виснаження копінг-ресурсів в умовах хронічного, тривалого стресу [3].

І.В. Лантух досліджувала зв'язок особистісної надійності (конструкту, що включає відповідальність, саморегуляцію, стійкість) з копінг-стратегіями підприємців [14]. Виявлено, що підприємці з високою особистісною надійністю частіше використовують конструктивні копінг-механізми: вступ у соціальний контакт, самоконтроль, планування [14]. Це узгоджується з дослідженнями зв'язку сумлінності та емоційної стабільності з адаптивним копінгом [25].

О.В. Креденцер виявила, що у підприємців торговельного бізнесу домінують висока потреба в незалежності та рішучість, при відносно низькій схильності до творчості та ризику [12]. Цей профіль може бути пов'язаний з специфічним патерном копінгу: впевнене прийняття рішень (висока рішучість), прагнення самостійного вирішення проблем (потреба в незалежності), але консервативний підхід (низька відкритість) [12].

Важливим напрямком є дослідження гендерних відмінностей у копінг-поведінці підприємців [15]. Хоча традиційно вважається, що жінки частіше використовують емоційний копінг та пошук підтримки, а чоловіки – проблемний копінг, дослідження підприємців виявляють менші гендерні відмінності [15]. Це може свідчити про те, що підприємницька роль нівелює деякі гендерні стереотипи поведінки [15].

Вікові особливості також впливають на копінг [12]. Старші підприємці з більшим досвідом демонстрували більшу обережність та менший ризик, що може відображати зміну копінг-стилю в бік більш консервативного, менш імпульсивного підходу [12]. Водночас досвід може надавати більший репертуар копінг-стратегій та гнучкість у їх застосуванні [27].

Освітній рівень також має значення [12]. Підприємці з вищою освітою, особливо в економічній та юридичній сферах, частіше використовують когнітивні, аналітичні копінг-стратегії, що базуються на систематичному аналізі ситуації [12]. Це може бути пов'язане як з навченими когнітивними навичками, так і з вищою відкритістю досвіду у освічених осіб [24].

Сімейний статус впливає на доступ до соціальної підтримки [12]. Одружені підприємці мають більшу підтримку від партнера, що підвищує стійкість до стресу та дозволяє обирати більш збалансовані копінг-стратегії [12]. Водночас підприємництво може створювати напругу в сімейних відносинах через хронічну зайнятість, стрес, фінансову нестабільність [15].

Культурний контекст також формує копінг-поведінку [23]. В українській культурі існують певні норми щодо вираження емоцій, звернення за допомогою, самостійності, що можуть впливати на вибір копінг-стратегій [23]. Зокрема, цінність самостійності та самодостатності може заважати пошуку професійної психологічної допомоги навіть при високому рівні стресу [17].

Перспективним напрямком є вивчення копінг-гнучкості (coping flexibility) – здатності адаптувати копінг-стратегії до специфіки ситуації [27]. Дослідження показують, що не існує універсально ефективної стратегії;

ефективність залежить від відповідності стратегії характеристикам ситуації [22]. Особи з високою гнучкістю копіngu здатні оцінити контрольованість ситуації та обрати відповідну стратегію: проблемний копінг для контрольованих ситуацій, емоційний – для неконтрольованих [27].

Гнучкість копіngu може бути пов'язана з відкритістю досвіду та низьким нейротизмом [25]. Високо нейротичні особистості можуть бути менш гнучкими через тенденцію ригідно реагувати на стрес емоційними стратегіями [25]. Відкриті особистості, навпаки, демонструють більшу когнітивну гнучкість та здатність змінювати перспективу [7].

Теоретичний аналіз проблеми взаємозв'язку копінг-стратегій та особистісних властивостей підприємців дозволяє зробити наступні висновки:

1. Копінг-поведінка є багаторівневою системою усвідомлених зусиль особистості, спрямованих на подолання стресових ситуацій, що перевищують звичні адаптаційні можливості. Сучасні теорії копіngu (трансакційна, ресурсна, проактивна) підкреслюють динамічний характер долаючої поведінки та множинність її детермінант.

2. П'ятифакторна модель особистості надає комплексну рамку для розуміння індивідуальних відмінностей підприємців. Нейротизм, екстраверсія, відкритість досвіду, доброзичливість та сумлінність формують стабільні диспозиції, що впливають на вибір копінг-стратегій.

3. Підприємницька діяльність характеризується специфічним набором стресорів (фінансова невизначеність, часовий тиск, відповідальність, конкуренція), що вимагає розвинених копінг-навичок для збереження психологічного благополуччя та ефективності.

4. Емпіричні дослідження демонструють систематичні зв'язки між особистісними рисами та копінг-стратегіями: нейротизм корелює з емоційним копінгом та уникненням, екстраверсія та сумлінність – з проблемним копінгом, відкритість – з гнучким копінгом. Ці зв'язки мають важливе значення для розуміння копінг-поведінки підприємців.

5. Існує необхідність подальших емпіричних досліджень взаємозв'язку особистісних властивостей та копінг-стратегій на вибірці підприємців з урахуванням специфіки соціально-економічного та культурного контексту.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ КОПІНГІВ ТА ОСОБИСТІСНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМЦІВ

2.1. Методи дослідження та його організація

Емпіричне дослідження було проведено з метою вивчення специфіки копінг-стратегій підприємців та їхнього взаємозв'язку з особистісними властивостями. Вибірку склали 63 представники малого та мікробізнесу України, які здійснюють підприємницьку діяльність у статусі фізичної особи-підприємця (ФОП) 2-ї або 3-ї групи. Дослідження тривало з 12 лютого до початку березня 2025 року та проводилося у форматі онлайн-опитування через Google Forms. Вибірку дослідження склали респонденти з Київської та Полтавської областей України.

Формування вибірки відбувалося методом цілеспрямованого (цільового) добору: до участі запрошувалися особи, які на момент дослідження були активними підприємцями. Серед учасників переважали представники торгівлі (продаж одягу, свічок, техніки, продуктів харчування) та сфери послуг (репетиторство, коучинг, б'юті-індустрія), а також ІТ-спеціалісти та виробники. Більшість підприємців працюють самостійно або очолюють мікрокоманди до 10 осіб, що відповідає категорії мікробізнесу.

Для досягнення мети дослідження застосовано комплекс психодіагностичних методик. Дослідження копінг-стратегій здійснювалося за допомогою адаптованої методики CISS (Coping Inventory for Stressful Situations), що містить 48 тверджень, спрямованих на вимірювання чотирьох основних стратегій поведінки в стресових ситуаціях: проблемно-орієнтованого копіngu, емоційно-орієнтованого копіngu, копіngu соціальної підтримки та копіngu уникання/відволікання. Респонденти оцінювали кожне

твердження за п'ятибальною шкалою частотності - від «Зовсім не роблю» (1 бал) до «Роблю дуже часто» (5 балів).

Для дослідження особистісних властивостей використовувалася скорочена версія опитувальника «Велика п'ятірка» (Big Five Inventory), що складається з 30 біполярних пар тверджень. Методика дозволяє виміряти п'ять базових рис особистості: екстраверсію, доброзичливість, сумлінність, нейротизм та відкритість до досвіду. Кожна пара оцінювалася за п'ятибальною шкалою, де крайні значення відповідають протилежним полюсам особистісної риси.

У таблиці 2.1. наведено соціально-демографічні характеристики учасників дослідження.

Таблиця 2.1 - Соціально-демографічна характеристика учасників дослідження (n = 63)

Показник	Категорія	n	%
Стать	Жіноча	45	71,4
	Чоловіча	18	28,6
Вік	18–25 років	32	50,8
	26–35 років	18	28,6
	36–45 років	8	12,7
	46–55 років	5	7,9
Рівень освіти	Бакалавр	30	47,6
	Магістр / Спеціаліст	24	38,1
	Неповна вища освіта	7	11,1
	Інше	2	3,2
Сімейний стан	Неодружений/незаміжня	30	47,6
	У шлюбі або тривалих відносинах	24	38,1
	Розлучений/розлучена	8	12,7
	Вдівець/вдова	1	1,6

Джерело: складено автором

Як видно з таблиці 2.1., у дослідженні брали участь 63 особи, серед яких переважають жінки - 45 осіб (71,4%). Наймолодша вікова група (18–25 років) є найчисельнішою та становить половину вибірки (50,8%), що свідчить про активну підприємницьку залученість молоді. За рівнем освіти домінують особи зі ступенем бакалавра (47,6%) та магістра або спеціаліста (38,1%). Щодо

сімейного стану - майже рівна частка учасників є неодруженими (47,6%) та перебуває у шлюбі або тривалих відносинах (38,1%).

Рівень стійкості до стресу вивчався за допомогою шкали, що містить 15 тверджень щодо здатності ефективно функціонувати в умовах хронічного стресу. Рівень актуального стресу вимірювався опитувальником за В.Ю.Щербатих, що включає 18 психосоматичних і поведінкових проявів за шкалою від 0 («Ніколи») до 4 («Дуже часто»).

Етапи та зміст емпіричного дослідження наведено в таблиці 2.2.1.

Таблиця 2.2.1 - Етапи та зміст емпіричного дослідження

Етап	Термін проведення	Зміст етапу	Результати етапу
1. Підготовчо-аналітичний (попередній) етап	Вересень – грудень 2025	Проведення попереднього емпіричного дослідження в межах курсової роботи; використання психодіагностичних методик (CISS, тест на рівень стресу, тест на стійкість до стресу); формування та часткова апробація вибірки респондентів; попередній аналіз взаємозв'язків між копінг-стратегіями, рівнем стресу та стійкістю до стресу.	Визначено логіку емпіричного дослідження; підбрано методики для вивчення копінг-стратегій, особистісних властивостей, рівня стресу та стійкості до стресу; сформовано вибірку респондентів
2. Підготовчо-організаційний	Лютий – березень 2026	Теоретичний аналіз проблеми копінг-стратегій та особистісних властивостей підприємців; уточнення мети, завдань і гіпотези дослідження; добір психодіагностичних методик; формування вибірки підприємців; підготовка інструментарію для онлайн-опитування	Визначено логіку емпіричного дослідження; підбрано методики для вивчення копінг-стратегій, особистісних властивостей, рівня стресу та стійкості до стресу; сформовано вибірку респондентів
3. Діагностичний	Березень 2026	Проведення опитування підприємців; збір емпіричних даних за обраними методиками; забезпечення добровільності участі та конфіденційності	Отримано масив емпіричних даних щодо копінг-стратегій, особистісних властивостей, рівня стресу та стійкості до

		відповідей; первинне впорядкування отриманих результатів	стресу підприємців; сформовано базу даних для подальшої статистичної обробки
4. Аналітико-узагальнюючий	Квітень – травень 2026	Статистична обробка результатів; здійснення описового аналізу; проведення кореляційного аналізу взаємозв'язку копінг-стратегій та особистісних властивостей підприємців; інтерпретація результатів; перевірка гіпотези дослідження	Визначено особливості копінг-поведінки підприємців; проаналізовано особистісні властивості за п'ятифакторною моделлю; виявлено зв'язки між особистісними рисами та копінг-стратегіями; сформульовано узагальнення й практичні рекомендації

Джерело: складено автором

Для статистичного опрацювання даних застосовувалися методи описової статистики (середні значення, стандартні відхилення, частотні розподіли), кореляційного аналізу (r-критерій Пірсона) та порівняльного аналізу. Обробка даних здійснювалася за допомогою Microsoft Excel. Рівень статистичної значущості визначався на рівні $p < 0,05$.

У таблиці 2.2. наведено характеристику підприємницької діяльності учасників дослідження.

Таблиця 2.2 - Характеристика підприємницької діяльності учасників дослідження (n = 63)

Показник	Категорія	n	%
Досвід підприємницької діяльності	До 1 року	11	17,5
	1–3 роки	23	36,5
	3–5 років	13	20,6
	5–10 років	11	17,5
	Понад 10 років	5	7,9
Сфера бізнесу	Торгівля / роздрібний продаж	24	38,1
	Послуги (консалтинг, освіта, краса тощо)	12	19,0
	ІТ / технологічний бізнес	10	15,9

	Виробництво	8	12,7
	Інше (нерухомість, HoReCa, с/г тощо)	9	14,3
Розмір бізнесу	Мікробізнес (до 10 осіб)	44	69,8
	Малий бізнес (10–50 осіб)	14	22,2
	Середній бізнес (51–250 осіб)	5	7,9

Джерело: складено автором

Найпоширенішою сферою є торгівля та роздрібний продаж (38,1%), далі - послуги (19,0%) та ІТ/технологічний бізнес (15,9%). За розміром підприємства абсолютно домінує мікробізнес із командою до 10 осіб (69,8%), що підтверджує фокус дослідження на представниках малого підприємництва.

2.2. Результати дослідження копінг-стратегій підприємців

Дослідження копінг-стратегій підприємців здійснювалося відповідно до чотирьохкомпонентної моделі подолання стресу. Проблемно-орієнтований копінг передбачає активне вирішення проблем, аналіз ситуації та пошук інформації; емоційно-орієнтований - рефлексію, переосмислення і регуляцію афективних станів; копінг соціальної підтримки - звернення до близьких і пошук поради; копінг уникання/відволікання - тимчасове дистанціювання, хобі, розслаблення. Кожна зі шкал вимірювалася окремою групою пунктів, а загальний бал підраховувався як середнє арифметичне по всіх пунктах шкали.

У таблиці 2.3. наведено описові статистики за чотирма шкалами копінг-стратегій.

Таблиця 2.3 - Описові статистики копінг-стратегій підприємців (n = 63)

Шкала копінг-стратегій	Кількість пунктів	М	SD	Мін	Макс
Проблемно-орієнтований копінг	14	3,79	0,37	2,71	4,86
Емоційно-орієнтований копінг	14	3,70	0,37	2,79	4,57

Копінг соціальної підтримки	7	3,77	0,45	2,57	4,86
Копінг уникання / відволікання	13	3,62	0,41	2,50	4,67

Джерело: складено автором

Аналіз даних таблиці 2.3. свідчить про те, що всі чотири шкали отримали середні значення в діапазоні 3,62–3,79 балів, що відповідає рівню «часто» і свідчить про загалом активне використання підприємцями різноманітних стратегій подолання стресу. Найвищі середні значення зафіксовано за шкалою проблемно-орієнтованого копіngu (M = 3,79; SD = 0,37), що відображає орієнтованість підприємців на конструктивне вирішення проблем.

Деяко нижчі показники отримала шкала уникання/відволікання (M = 3,62; SD = 0,41).

У таблиці 2.4. наведено розподіл респондентів за рівнями активності копіngu.

Таблиця 2.4 - Розподіл респондентів за рівнями активності копінг-стратегій, % (n = 63)

Шкала копінг-стратегій	Висока активність (≥ 3,67 б.)	Середня активність (2,34–3,66 б.)	Низька активність (< 2,34 б.)
Проблемно-орієнтований копінг	68,3%	31,7%	0,0%
Емоційно-орієнтований копінг	55,6%	44,4%	0,0%
Копінг соціальної підтримки	65,1%	33,3%	1,6%
Копінг уникання / відволікання	49,2%	49,2%	1,6%

Джерело: складено автором

Дані таблиці 2.4. засвідчують, що проблемно-орієнтований копінг характеризується найвищою часткою осіб з високим рівнем активності - 68,3% підприємців регулярно звертаються до цієї стратегії. Близьке значення має копінг соціальної підтримки (65,1%).

Для детальнішого аналізу специфіки копінгу було здійснено рейтингування окремих пунктів опитувальника за середнім значенням. В таблиці 2.5. наведено п'ять пунктів з найвищими та п'ять з найнижчими показниками.

Таблиця 2.5 - Пункти копінг-стратегій з найвищими та найнижчими показниками використання підприємцями (n = 63)

№	Зміст пункту	Тип копінг	М
Найвищі показники			
3	Стараюся бути з іншими людьми	Соціальний	4,08
19	Знаходжу для себе вихід із ситуації	Проблемний	4,06
20	Вдаюся до досвіду аналогічних ситуацій у минулому	Емоційний	3,97
2	Думаю про людей та справи, що приносять задоволення	Емоційний	3,97
29	Обміркову ситуацію і різні варіанти її вирішення	Проблемний	3,94
Найнижчі показники			
8	Критикую себе за те, що потрапив/потрапила в таку ситуацію	Емоційний	3,25
28	Намагаюся відволіктися від думок про ситуацію, займаючись улюбленою справою	Уникання	3,43
12	Відвідую своє улюблене місце (кафе, парк тощо)	Уникання	3,44
23	Відволікаюся від проблеми	Уникання	3,44
48	Порушую звичний режим харчування	Уникання	3,44

Джерело: складено автором

Аналіз рейтингу пунктів засвідчує, що найчастіше підприємці звертаються до стратегій, пов'язаних із соціальною взаємодією та активним пошуком виходу: «Стараюся бути з іншими людьми» (М = 4,08) та «Знаходжу для себе вихід із ситуації» (М = 4,06).

Натомість копінг уникання демонструє рівний розподіл між рівнями «висока» та «середня» активність (по 49,2%), а особи з низьким рівнем зафіксовані лише за цією шкалою та шкалою соціального копінг (по 1,6%). Відсутність низьких показників за проблемно-орієнтованим та емоційно-орієнтованим копінг підтверджує переважно адаптивний характер стрес-регуляції у досліджуваних вибірці.

На рисунку 2.1. наведено порівняння середніх показників копінг-стратегій залежно від статі учасників.

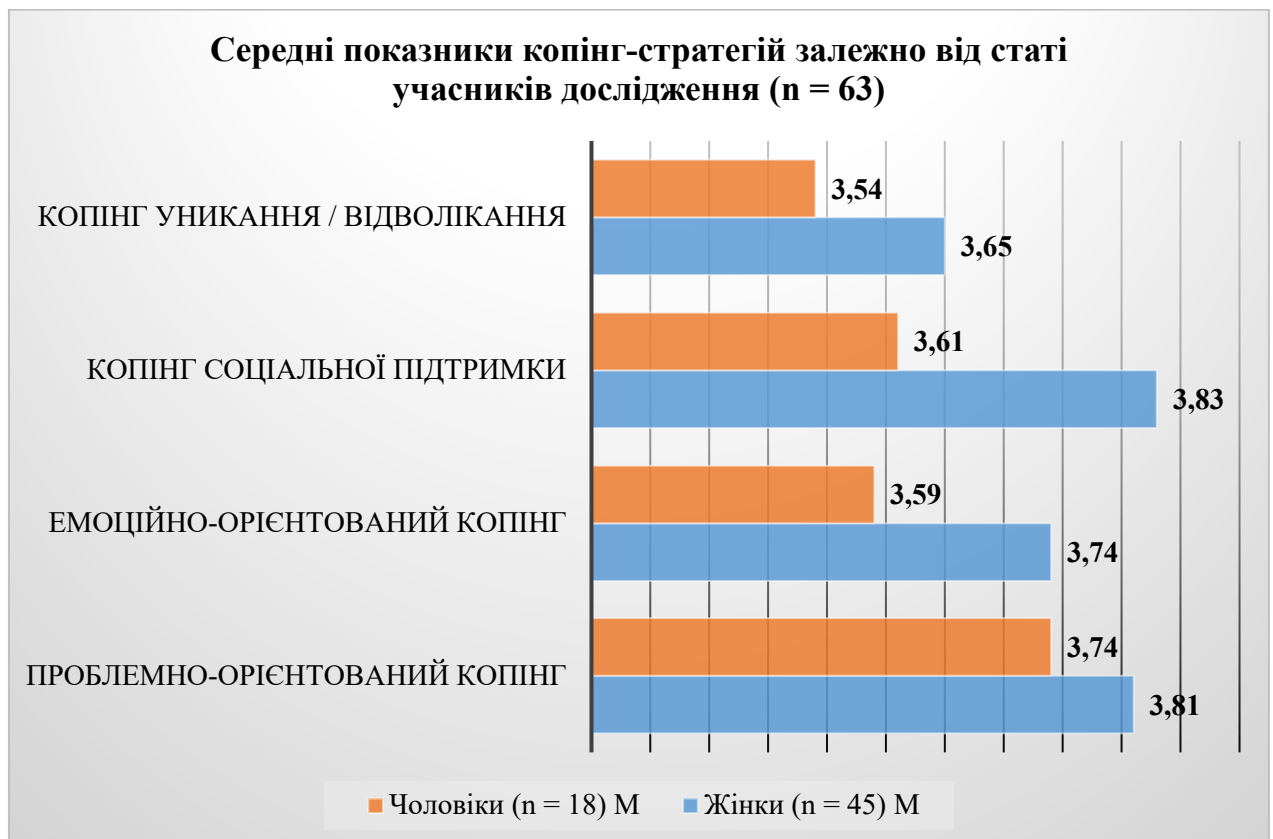


Рис. 2.1 - Середні показники копінг-стратегій залежно від статі учасників дослідження (n = 63)

Джерело: складено автором

Помітно, що серед топ-5 пунктів присутні представники різних типів копінгу - соціального, проблемного та емоційного, - що свідчить про гнучкість та різноманітність стрес-регуляції.

Найнижчі показники демонструють переважно пункти шкали уникання: «Відволікаюся від проблеми» (М = 3,44), «Відвідую своє улюблене місце» (М = 3,44) та «Порушую звичний режим харчування» (М = 3,44). Примітно, що найменш вживаним є самокритичний копінг (пункт 8, М = 3,25), що є позитивним показником з точки зору психологічного благополуччя.

Жінки-підприємці демонструють дещо вищі показники за всіма чотирма шкалами порівняно з чоловіками. Найбільша різниця між групами зафіксована за шкалою копінгу соціальної підтримки ($\Delta = 0,22$), що узгоджується із загальними психологічними закономірностями щодо більш вираженої

орієнтації жінок на міжособистісну взаємодію в ситуаціях стресу. Проблемно-орієнтований копінг є практично однаковим в обох групах ($\Delta = 0,07$), що свідчить про однакову зорієнтованість чоловіків та жінок на конструктивне вирішення ділових проблем.

Домінування проблемно-орієнтованого та соціального копіngu узгоджується з функціональними вимогами підприємницької діяльності, яка передбачає прийняття рішень в умовах невизначеності, взаємодію з партнерами та клієнтами. Водночас відносна рівновага між усіма чотирма видами копіngu свідчить про гнучкість стрес-регуляції у досліджуваній вибірці, а низький рівень самокритичного копіngu є свідченням загалом конструктивної Я-концепції підприємців.

2.3. Результати дослідження особистісних властивостей підприємців

Дослідження особистісних властивостей підприємців здійснювалося на основі моделі «Велика п'ятірка» (Big Five), яка є однією з найбільш валідизованих і широко застосовуваних моделей структури особистості у сучасній психологічній науці. Відповідно до цієї моделі, особистість описується через п'ять базових вимірів: екстраверсію (схильність до соціальної активності та енергійності), доброзичливість (орієнтованість на співпрацю та міжособистісну теплоту), сумлінність (організованість, відповідальність, самодисципліну), нейротизм (схильність до емоційної нестабільності та тривожності) та відкритість до досвіду (допитливість, творчість, гнучкість мислення). Кожен вимір вимірювався шістьма біполярними парами тверджень за п'ятибальною шкалою.

Аналіз особистісних властивостей розпочинався з визначення загальних описових статистик по кожному з п'яти вимірів. На рисунку 2.2. наведено середні значення, стандартні відхилення та діапазони балів за шкалами «Великої п'ятірки».

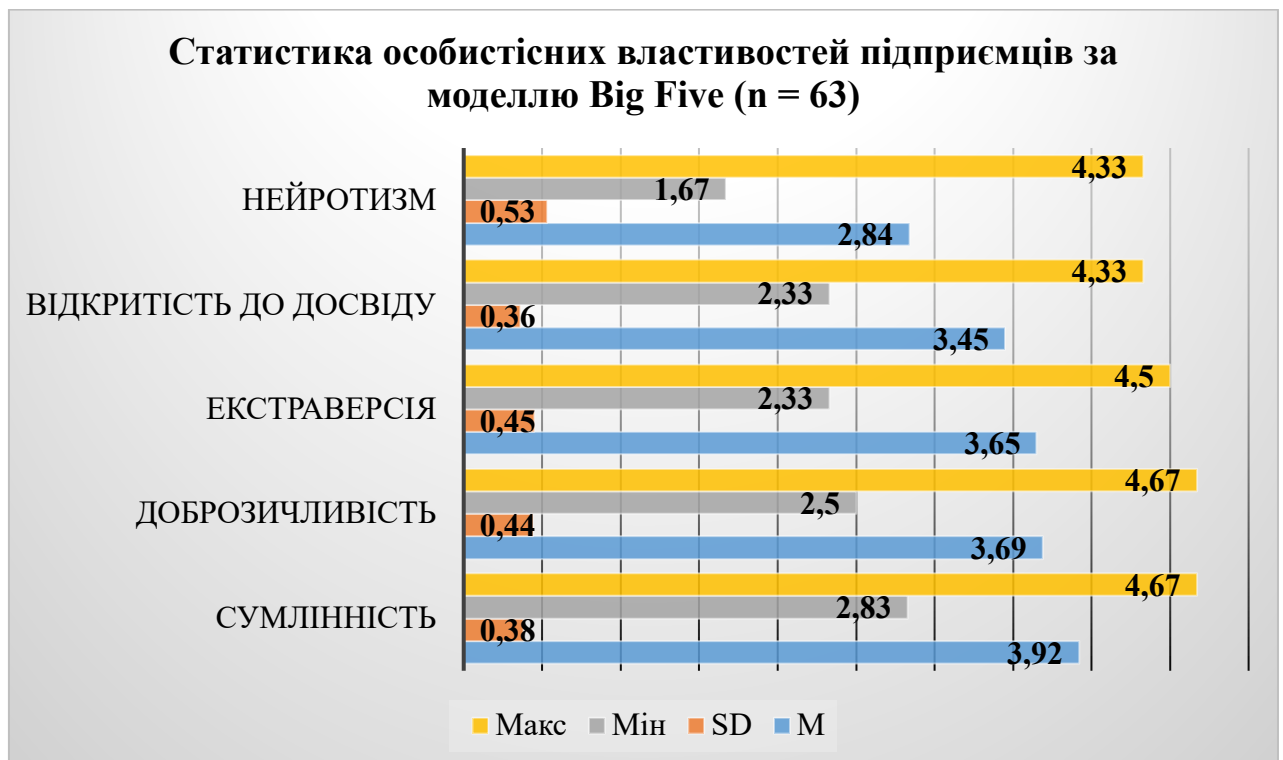


Рис. 2.2 - Статистика особистісних властивостей підприємців за моделлю Big Five (n = 63)

Джерело: складено автором

Дані рисунку 2.2. свідчать про те, що найвищий середній показник серед усіх п'яти вимірів демонструє сумлінність ($M = 3,92$; $SD = 0,38$), що відображає притаманну підприємцям організованість, відповідальність і самодисципліну. Другу позицію посідає доброзичливість ($M = 3,69$; $SD = 0,44$), що свідчить про орієнтованість підприємців на партнерство та конструктивну взаємодію. Нейротизм отримав найнижчий середній бал ($M = 2,84$; $SD = 0,53$), що вказує на загальну емоційну стійкість вибірки.

Для підприємницької діяльності зазначені риси мають особливе значення, оскільки безпосередньо пов'язані з ефективністю прийняття рішень, управлінням ризиками, побудовою ділових відносин та здатністю витримувати тривале психологічне навантаження. Теоретично передбачалося, що успішні підприємці демонструватимуть підвищені показники сумлінності та екстраверсії за відносно помірного рівня нейротизму, однак емпіричні дані дозволяють перевірити ці припущення на конкретній вибірці.

Відносно невисокий показник відкритості до досвіду ($M = 3,45$; $SD = 0,36$) може бути пов'язаний з тим, що значна частина учасників дослідження займається практичним, орієнтованим на результат бізнесом у сферах торгівлі та послуг, де превалюють операційні, а не творчі завдання. Екстраверсія перебуває на середньому рівні ($M = 3,65$; $SD = 0,45$), що свідчить про збалансованість між соціальною активністю та схильністю до автономної роботи у досліджуваній групі.

У таблиці 2.6. наведено розподіл респондентів за рівнями вираженості кожної особистісної риси.

Таблиця 2.6 - Розподіл респондентів за рівнями вираженості особистісних рис, % ($n = 63$)

Шкала	Високий рівень ($\geq 4,0$ б.)	Середній рівень (3,0–3,99 б.)	Низький рівень ($< 3,0$ б.)
Сумлінність	55,6%	42,9%	1,6%
Доброзичливість	34,9%	60,3%	4,8%
Екстраверсія	30,2%	66,7%	3,2%
Відкритість до досвіду	9,5%	84,1%	6,3%
Нейротизм	1,6%	47,6%	50,8%

Джерело: складено автором

Сумлінність є єдиною рисою, за якою більше половини респондентів (55,6%) демонструють високий рівень. Відкритість до досвіду характеризується найбільш однорідним розподілом із переважанням середнього рівня (84,1%), що свідчить про низьку варіативність цієї риси у вибірці. Принципово важливим є розподіл за нейротизмом: у 50,8% підприємців зафіксовано низький рівень цього показника, і лише в 1,6% - високий, що підкреслює емоційну стійкість досліджуваної групи як ключову психологічну характеристику.

Для поглибленого аналізу особистісного профілю підприємців важливо розглянути вираженість рис у розрізі статі. Відомо, що гендерні відмінності в особистісних рисах є відносно стабільними у крос-культурних дослідженнях, однак їхній прояв може варіюватися залежно від соціально-рольового

контексту. На рисунку 2.3. наведено порівняння середніх значень за шкалами Big Five у групах жінок та чоловіків.

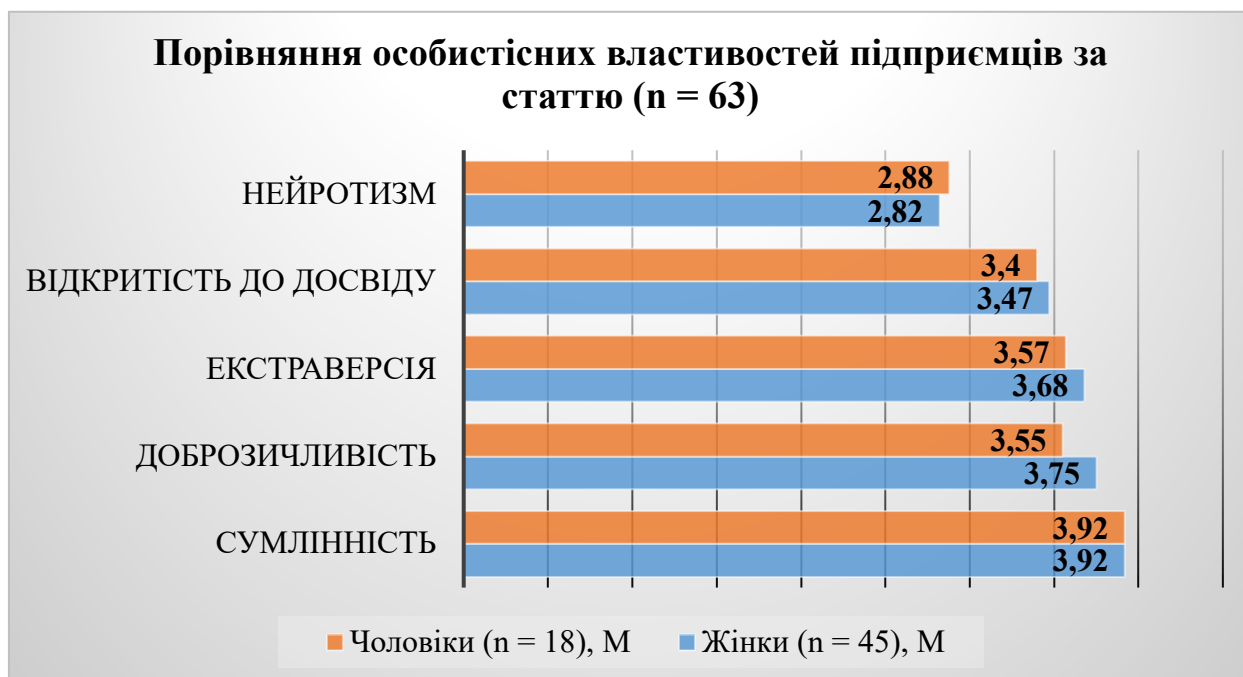


Рис. 2.3 - Порівняння особистісних властивостей підприємців за статтю (n = 63)

Джерело: складено автором

Дані рисунку 2.3. засвідчують, що гендерні відмінності в особистісних рисах у досліджуваній вибірці є незначними. Найбільш помітна різниця зафіксована за шкалою доброзичливості: жінки-підприємці мають дещо вищі показники ($M = 3,75$ проти $M = 3,55$ у чоловіків, $\Delta = 0,21$), що узгоджується із загальними психологічними закономірностями.

Показово, що сумлінність виявилася практично ідентичною в обох групах ($M = 3,92$), що підкреслює її роль як ключової й універсальної риси для підприємницької діяльності незалежно від статі. Нейротизм є мінімально вищим у чоловіків ($M = 2,88$ проти $M = 2,82$ у жінок), проте різниця є несуттєвою й не змінює загальної картини емоційної стійкості вибірки.

Отримані результати дозволяють скласти узагальнений психологічний профіль підприємця у досліджуваній вибірці. Він характеризується переважно

середнім рівнем екстраверсії та доброзичливості, вираженою сумлінністю, помірною відкритістю до досвіду та відносно низьким нейротизмом. Поєднання високої сумлінності з низьким нейротизмом може бути одним із психологічних чинників, що сприяє успішній адаптації до умов підприємницького середовища.

2.4. Результати дослідження стійкості до стресу та рівня стресу підприємців

Підприємницька діяльність є однією з найбільш стресогенних форм зайнятості: підприємці систематично стикаються з фінансовою невизначеністю, необхідністю самостійно приймати відповідальні рішення, конкурентним тиском та труднощами управління командою.

У зв'язку з цим дослідження стійкості до стресу та актуального рівня стресу підприємців є невід'ємною складовою розуміння механізмів їхньої психологічної адаптації. У рамках цього підрозділу розглядаються два взаємопов'язані, але концептуально різні конструкти: стійкість до стресу як стійка особистісна диспозиція до ефективного функціонування в умовах навантаження, та рівень стресу як актуальний стан психологічного та фізичного напруження, що переживається протягом останнього місяця.

Стійкість до стресу досліджувалася за допомогою шкали з 15 тверджень, що охоплюють когнітивні, поведінкові та фізіологічні аспекти стрес-регуляції. Відповіді кодувалися за шкалою від 1 («Зовсім не відповідає») до 5 («Повністю відповідає»), загальний бал підраховувався як середнє арифметичне по всіх пунктах. У таблиці 2.7. наведено описові статистики та розподіл респондентів за рівнями стійкості до стресу.

Таблиця 2.7 - Описові статистики та розподіл респондентів за рівнями стійкості до стресу (n = 63)

Показник	Значення
----------	----------

Середнє (M)	3,61
Стандартне відхилення (SD)	0,31
Мінімум	2,53
Максимум	4,13
Високий рівень ($\geq 4,0$ б.)	7 осіб (11,1%)
Середній рівень (3,0–3,99 б.)	54 особи (85,7%)
Низький рівень ($< 3,0$ б.)	2 особи (3,2%)

Джерело: складено автором

Дані таблиці 2.7. свідчать про те, що рівень стійкості до стресу підприємців є переважно середнім: 85,7% вибірки (54 особи) перебувають у цій категорії. Лише 11,1% (7 осіб) демонструють високий рівень стійкості до стресу, а низький рівень зафіксовано у 2 осіб (3,2%).

Загальне середнє по шкалі складає $M = 3,61$ за $SD = 0,31$, що вказує на відносну однорідність вибірки: розкид балів є невеликим, і переважна більшість підприємців функціонує у відносно схожому діапазоні здатності до стрес-регуляції.

Для більш детального розуміння структури стійкості до стресу вибірці важливо проаналізувати, які саме її компоненти є найбільш і найменш розвиненими. В таблиці 2.8. наведено середні значення за окремими пунктами шкали стійкості до стресу.

Найвищі показники демонструють пункти, пов'язані з когнітивною ефективністю в умовах стресу: збереження ясності мислення ($M = 3,71$), здатність ухвалювати зважені рішення ($M = 3,76$) та швидке відновлення рівноваги ($M = 3,78$). Натомість найнижчі оцінки стосуються фізіологічних та глибинних психологічних аспектів: збереження фізичного здоров'я під тривалим стресом ($M = 3,43$), збереження спокою ($M = 3,40$) та сприйняття труднощів як мобілізуючого виклику ($M = 3,51$).

Таблиця 2.8 - Пункти шкали стійкості до стресу з найвищими та найнижчими середніми значеннями ($n = 63$)

№	Зміст пункту	M
Найвищі показники		
6	Після стресових подій я швидко відновлюю рівновагу	3,78

8	Навіть у стресових умовах я здатен/здатна ухвалювати зважені рішення	3,76
14	У критичних ситуаціях я зберігаю ясність мислення	3,71
11	Я усвідомлюю свої межі та вмію казати «ні»	3,68
7	Я вмію відпочивати, повністю відволікаючись від роботи	3,67
Найнижчі показники		
1	Я зберігаю спокій навіть у ситуаціях сильного напруження	3,40
10	Моє здоров'я не погіршується під впливом тривалого стресу	3,43
9	Труднощі не пригнічують мене, а мобілізують мої ресурси	3,51
5	Важкі ситуації я сприймаю як виклик, а не як загрозу	3,56
3	Я вмію розслабитися після напруженого дня	3,57

Джерело: складено автором

Актуальний рівень стресу вимірювався за шкалою симптоматики з 18 пунктів, де кожен симптом оцінювався від 0 до 4 балів. Загальний бал є сумою відповідей і теоретично може варіюватися від 0 до 72 балів. У таблиці 2.9 наведено розподіл респондентів за рівнями стресу та основні статистики.

Таблиця 2.9 - Описові статистики та розподіл респондентів за рівнями актуального стресу (n = 63)

Показник	Значення
Середнє (М, загальний бал)	37,81
Стандартне відхилення (SD)	6,23
Мінімум	24
Максимум	51
Низький рівень (0–18 б.)	0 осіб (0,0%)
Помірний рівень (19–36 б.)	25 осіб (39,7%)
Високий рівень (37–54 б.)	38 осіб (60,3%)
Дуже високий рівень (55–72 б.)	0 осіб (0,0%)

Джерело: складено автором

Результати таблиці 2.9. є діагностично значущими: жоден з учасників дослідження не продемонстрував низького рівня стресу, тоді як 60,3% підприємців (38 осіб) перебувають у зоні високого стресу, а решта 39,7% - у зоні помірному. Загальне середнє (М = 37,81) перевищує умовний «поріг» помірному стресу, що свідчить про виражене психологічне навантаження підприємців. Відсутність дуже високих показників (максимум - 51 з 72 можливих) водночас вказує на те, що стрес, попри свою інтенсивність, залишається в межах, які підприємці здатні витримувати.

Для розуміння якісного змісту стресу підприємців важливим є аналіз окремих симптомів. В таблиці 2.10. наведено симптоми з найвищими та найнижчими середніми показниками вираженості.

Таблиця 2.10 - Симптоми стресу з найвищими та найнижчими показниками у підприємців (n = 63)

№	Симптом	М
Найбільш виражені		
3	Хронічна втома, відчуття виснаження	2,52
10	Думки про роботу/бізнес не дають спокою навіть у вільний час	2,43
11	Відчуття нестачі часу, постійний поспіх	2,27
6	Відчуття безпорадності або розгубленості	2,24
1	Відчуття напруженості та тривоги	2,22
Найменш виражені		
8	Прискорене серцебиття без видимих причин	1,62
9	Помітні зміни апетиту	1,78
2	Дратівливість, конфліктність	1,92
12	Зниження мотивації та задоволення від роботи	1,97
15	Фізична напруга (скутість м'язів, стиснуті щелепи тощо)	2,02

Джерело: складено автором

Дані таблиці 2.10. дозволяє окреслити специфічний «стресовий профіль» підприємця. Провідними симптомами є хронічна втома та виснаження (М = 2,52) і нав'язливі думки про бізнес у вільний час (М = 2,43), що вказує на труднощі із психологічним відключенням від роботи та переживанням стресу на когнітивному рівні.

Постійний поспіх (М = 2,27) та відчуття безпорадності (М = 2,24) доповнюють картину хронічного операційного перевантаження. Натомість найменш вираженими є фізіологічні симптоми - прискорене серцебиття (М = 1,62), зміни апетиту (М = 1,78) та фізична напруга (М = 2,02).

Показово, що дратівливість (М = 1,92) та зниження мотивації (М = 1,97) також перебувають у нижній частині рейтингу, що додатково підтверджує загальну стійкість підприємців до деструктивних форм стресового реагування.

Важливим аспектом аналізу є порівняння показників стійкості до стресу та рівня стресу між групами жінок та чоловіків. На рисунку 2.4 наведено відповідне порівняння.

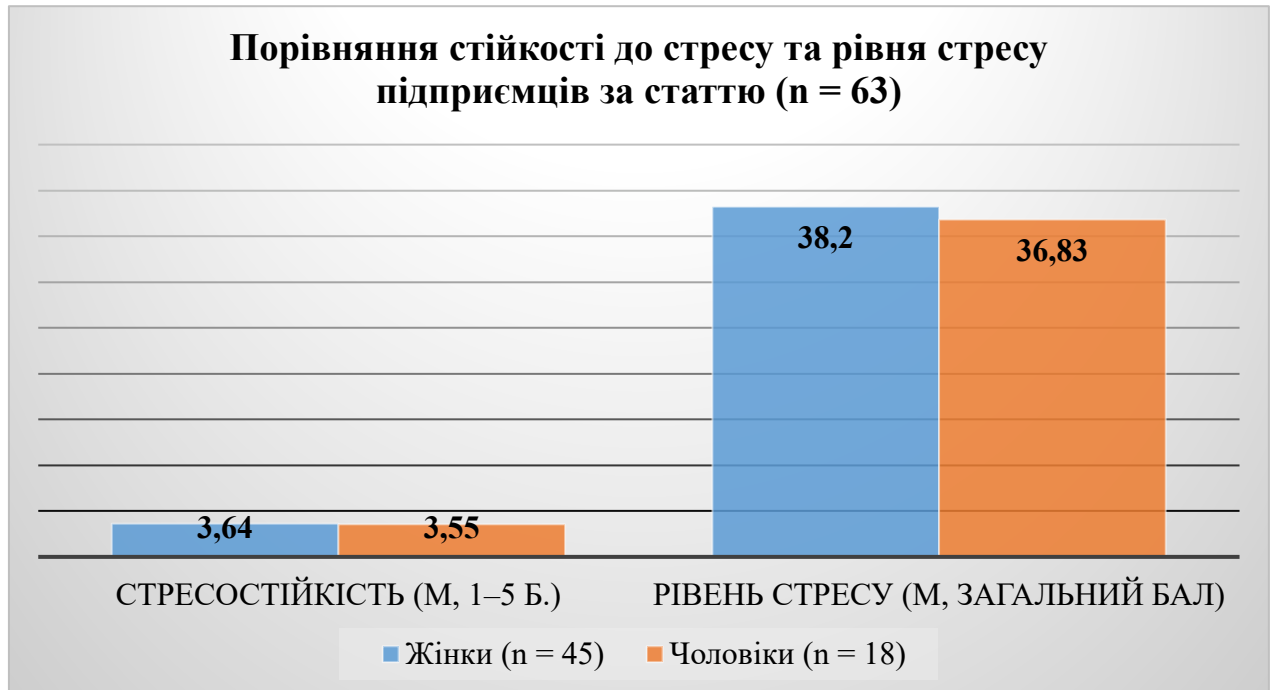


Рис. 2.4 - Порівняння стійкості до стресу та рівня стресу підприємців за статтю (n = 63)

Джерело: складено автором

Дані рисунку 2.4. демонструють, що жінки-підприємці мають дещо вищий рівень стійкості до стресу ($M = 3,64$ проти $M = 3,55$ у чоловіків), але водночас переживають дещо більш інтенсивний стрес ($M = 38,20$ проти $M = 36,83$).

На перший погляд, суперечлива картина може бути пояснена тим, що жінки в ролі підприємців часто стикаються з додатковим навантаженням, пов'язаним із поєднанням підприємницьких і сімейних обов'язків, і водночас виробляють більш ефективні ресурси для його подолання. Різниця між групами є відносно невеликою і може не досягати статистичної значущості, однак описово відображає важливу тенденцію, яка потребує подальшого вивчення.

Узагальнення результатів підрозділу дозволяє зробити кілька ключових висновків. По-перше, підприємці демонструють переважно середній рівень стійкості до стресу (85,7%), при цьому найбільш розвиненими є її когнітивні компоненти - збереження ясності мислення та здатність до зважених рішень в умовах тиску. По-друге, актуальний рівень стресу є відчутним: 60,3% вибірки перебувають у зоні високого стресу, а провідними симптомами є хронічна втома та поглиненість думками про бізнес. По-третє, відносне неспівпадіння між рівнями стійкості до стресу та актуального стресу вказує на те, що навіть за наявності задовільних адаптивних ресурсів інтенсивність підприємницького стресу залишається значущою психологічною проблемою.

2.5. Кореляційний аналіз взаємозв'язку копінг-стратегій та особистісних властивостей підприємців

Кореляційний аналіз є одним із основних методів встановлення статистичних зв'язків між психологічними змінними. На відміну від описових методів, що характеризують кожну змінну окремо, кореляційний аналіз дозволяє визначити, наскільки систематично зміни в одному показнику супроводжуються змінами в іншому.

Методом аналізу обрано коефіцієнт лінійної кореляції Пірсона, який є найбільш поширеним і статистично потужним інструментом для вимірювання сили та напрямку лінійного зв'язку між двома кількісними змінними за умови нормального розподілу. Коефіцієнт r набуває значень від -1 до $+1$: від'ємні значення свідчать про обернену залежність, позитивні - про пряму. За загальноприйнятими орієнтирами інтерпретації, $|r| < 0,10$ означає відсутній або тривіальний зв'язок, $0,10 \leq |r| < 0,30$ - слабкий, $0,30 \leq |r| < 0,50$ - помірний, $0,50 \leq |r| < 0,70$ - значний, $|r| \geq 0,70$ - сильний зв'язок.

Коефіцієнт кореляції Пірсона обчислюється за формулою:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \cdot \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} \quad (2.1)$$

де x_i та y_i - індивідуальні значення двох досліджуваних змінних для i -го респондента, $\bar{x}$ та $\bar{y}$ - їхні вибіркові середні, $n = 63$ - обсяг вибірки.

Статистична значущість кожного отриманого коефіцієнта перевірялася за допомогою t -критерію:

$$t = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}} \quad (2.2)$$

де отримане t -значення порівнювалося з критичним при кількості ступенів свободи $df = n - 2 = 61$. При $n = 63$ мінімальне значення коефіцієнта кореляції, що досягає рівня статистичної значущості, складає $|r| \geq 0,25$ при $p < 0,05$, $|r| \geq 0,32$ при $p < 0,01$ та $|r| \geq 0,40$ при $p < 0,001$. Усі обчислення виконувалися засобами бібліотеки SciPy мови програмування Python. Рівень статистичної значущості встановлено $\alpha = 0,05$.

Перед аналізом основних кореляційних зв'язків було здійснено перевірку взаємної незалежності чотирьох шкал копінгу між собою. Проблемно-орієнтований копінг не має статистично значущого зв'язку ні з емоційним ($r = 0,09$; $p = 0,48$), ні з соціальним ($r = 0,07$; $p = 0,59$), ні з копінгом уникання ($r = 0,18$; $p = 0,15$). Між емоційно-орієнтованим і соціальним копінгом виявлено помірний значущий зв'язок ($r = 0,46$; $p < 0,001$), а між емоційним і копінгом уникання ($r = 0,40$; $p < 0,01$).

У таблиці 2.11. наведено повну матрицю кореляцій між копінг-стратегіями та особистісними рисами «Великої п'ятірки», а також показниками стійкості до стресу й рівня стресу.

Таблиця 2.11 - Матриця кореляцій між копінг-стратегіями, особистісними рисами, стійкістю до стресу та рівнем стресу підприємців (n = 63)

Копінг-стратегія	Екстраверсія	Доброзичливість	Сумлінність	Нейротизм	Відкритість	Стійкість до стресу	Рівень стресу
Проблемно-орієнтований	0,21	0,34**	0,07	-0,03	0,35**	0,33**	0,04
Емоційно-орієнтований	0,24	0,21	0,31*	-0,26*	0,35**	0,36**	0,03
Копінг соціальної підтримки	0,29*	0,24	0,15	-0,31*	0,29*	0,22	0,13
Копінг уникання / відволікання	0,18	0,32**	0,28*	-0,25*	0,21	0,42***	0,03

Примітка: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$; без позначки - $p > 0,05$ (н/з)

Джерело: складено автором

Аналіз даних таблиці 2.11 дозволяє виявити низку змістовно важливих закономірностей. Проблемно-орієнтований копінг позитивно корелює з доброзичливістю ($r = 0,34; p < 0,01$) та відкритістю до досвіду ($r = 0,35; p < 0,01$). Підприємці, яким притаманна орієнтованість на співпрацю та гнучкість мислення, частіше вдаються до аналізу ситуації, пошуку рішень і цілеспрямованих дій. Натомість зв'язок проблемного копіngu з нейротизмом відсутній ($r = -0,03$), що спростовує припущення про те, що емоційна стабільність є необхідною умовою для активного вирішення проблем - важливішими виявляються відкритість та доброзичливість.

Емоційно-орієнтований копінг корелює зі сумлінністю ($r = 0,31; p < 0,05$), відкритістю ($r = 0,35; p < 0,01$) та від'ємно - з нейротизмом ($r = -0,26; p < 0,05$). Результат є концептуально важливим: особи з вищою самодисципліною та схильністю до рефлексії ефективніше регулюють свій емоційний стан у стресових ситуаціях. Від'ємний зв'язок з нейротизмом свідчить про те, що емоційно лабільніші підприємці рідше вдаються до свідомого переосмислення ситуації та регуляції афективних станів, що може посилювати їхнє суб'єктивне переживання стресу.

Копінг соціальної підтримки значущо позитивно корелює з екстраверсією ($r = 0,29; p < 0,05$) та відкритістю до досвіду ($r = 0,29; p < 0,05$), а також від'ємно - з нейротизмом ($r = -0,31; p < 0,05$). Результат є цілком логічним: екстравертовані підприємці природніше звертаються до оточення в ситуації стресу, тоді як підвищена тривожність (нейротизм) пов'язана з меншою схильністю розкривати проблеми перед іншими й просити допомоги.

Копінг уникання позитивно пов'язаний з доброзичливістю ($r = 0,32; p < 0,01$) та сумлінністю ($r = 0,28; p < 0,05$) і від'ємно - з нейротизмом ($r = -0,25; p < 0,05$). Серед підприємців свідоме відволікання і відпочинок властиві організованим, доброзичливим особам з емоційною рівновагою -

вони використовують уникання як ресурс відновлення, а не як захисну реакцію.

У таблиці 2.12. наведено кореляції між рисами особистості та показниками стійкості до стресу й рівня стресу.

Таблиця 2.12 - Кореляції між особистісними властивостями, стійкістю до стресу та рівнем стресу підприємців ($n = 63$)

Особистісна риса	Стійкість до стресу	r	Рівень стресу	r
Доброзичливість	0,44***	0,0004	0,08	0,51
Сумлінність	0,29*	0,0219	-0,01	0,92
Екстраверсія	0,18	0,1476	0,05	0,71
Відкритість до досвіду	0,14	0,2615	-0,11	0,40
Нейротизм	-0,20	0,1165	0,27*	0,0302

Примітка: * $p < 0,05$; *** $p < 0,001$; без позначки - $p > 0,05$ (н/з)

Джерело: складено автором

Дані таблиці 2.12. розкривають специфічну роль особистісних рис у формуванні стійкості до стресу та переживання актуального стресу. Найсильнішим і найзначущішим корелятом стійкості до стресу є доброзичливість ($r = 0,44$; $p < 0,001$) - риса, що відображає схильність до емпатії, довіри до людей та кооперативності.

Сумлінність також значущо пов'язана зі стійкістю до стресу ($r = 0,29$; $p < 0,05$): самодисципліна, планування та організованість дозволяють підприємцям ефективніше управляти навантаженням і не допускати накопичення проблем.

Принципово важливим є те, що нейротизм є єдиною рисою, яка значущо корелює з актуальним рівнем стресу ($r = 0,27$; $p < 0,05$): підприємці з вищим нейротизмом переживають інтенсивніший стрес у повсякденній діяльності. Водночас нейротизм не виявляє значущого зв'язку зі стійкістю до стресу ($r = -0,20$; $p = 0,12$), що означає певне роз'єднання між ситуативним переживанням стресу і довгостроковою стійкістю: навіть тривожніший підприємець може зберігати задовільну загальну стійкість до стресу завдяки

іншим ресурсам - організованості, соціальній підтримці чи гнучкості стратегій.

В таблиці 2.13. наведено порівняння показників копінг та стійкості до стресу у підприємців з різним досвідом підприємницької діяльності.

Таблиця 2.13 - Порівняння копінг-стратегій, стійкості до стресу та рівня стресу залежно від досвіду підприємницької діяльності (n = 63)

Показник	Початківці - до 3 років (n = 34), М	Досвідчені - від 3 років (n = 29), М	Різниця
Проблемно-орієнтований копінг	3,78	3,81	+0,04
Копінг соціальної підтримки	3,82	3,70	-0,12
Стійкість до стресу	3,60	3,63	+0,03
Рівень стресу (загальний бал)	37,18	38,55	+1,37

Джерело: складено автором

Дані таблиці 2.13. є змістовно показовими. Попри загалом мінімальні відмінності між групами, спостерігається тенденція до більш вираженого використання соціальної підтримки серед підприємців-початківців ($M = 3,82$) порівняно з досвідченими ($M = 3,70$).

Таблиця 2.13.1 – Порівняння копінг-стратегій підприємців залежно від статі (t-критерій Стюдента, n = 63)

Шкала копінг-стратегій	Жінки (n=45) М (SD)	Чоловіки (n=18) М (SD)	t	df	p
Проблемно-орієнтований копінг	3,81 (0,37)	3,74 (0,37)	0,678	31,4	0,503
Емоційно-орієнтований копінг	3,73 (0,37)	3,63 (0,37)	0,969	31,4	0,340
Копінг соціальної підтримки	3,83 (0,45)	3,61 (0,45)	1,753	31,4	0,089
Копінг уникання / відволікання	3,64 (0,41)	3,56 (0,41)	0,700	31,4	0,489

Джерело: розраховано автором

За результатами порівняльного аналізу копінг-стратегій між жінками та чоловіками-підприємцями статистично значущих відмінностей не виявлено в жодній із чотирьох шкал ($p > 0,05$). Найбільше наближення до рівня значущості

демонструє шкала соціальної підтримки ($t = 1,753$; $p = 0,089$), що відображає тенденцію до більш вираженої орієнтації жінок на міжособистісну взаємодію у стресових ситуаціях. Утім, відмінність залишається на рівні статистичної тенденції, а не підтвердженого ефекту.

Проблемно-орієнтований копінг є найближчим за показниками в обох групах ($t = 0,678$; $p = 0,503$), що підтверджує однакову зорієнтованість жінок та чоловіків-підприємців на активне вирішення ділових проблем. Відсутність значущих гендерних відмінностей у копінг-поведінці може бути зумовлена тим, що підприємницька роль як така формує специфічний стрес-регуляційний репертуар, який нівелює традиційні гендерні відмінності у стратегіях подолання.

Таблиця 2.13.2 – Порівняння особистісних властивостей підприємців залежно від статі (t-критерій Стьюдента, $n = 63$)

Шкала Big Five	Жінки (n=45) M (SD)	Чоловіки (n=18) M (SD)	t	df	p
Екстраверсія	3,66 (0,45)	3,61 (0,45)	0,398	31,4	0,693
Доброзичливість	3,75 (0,44)	3,55 (0,44)	1,630	31,4	0,113
Сумлінність	3,92 (0,38)	3,92 (0,38)	0,000	31,4	1,000
Нейротизм	2,82 (0,53)	2,88 (0,53)	-0,406	31,4	0,688
Відкритість до досвіду	3,46 (0,36)	3,43 (0,36)	0,299	31,4	0,767

Джерело: розраховано автором

Порівняльний аналіз особистісних властивостей за п'ятифакторною моделлю не виявив статистично значущих гендерних відмінностей у жодній із п'яти шкал ($p > 0,05$). Найбільш виражена описова різниця зафіксована за шкалою доброзичливості ($t = 1,630$; $p = 0,113$): жінки-підприємці мають дещо вищий рівень цієї риси ($M = 3,75$ проти $M = 3,55$ у чоловіків), що узгоджується із загальними крос-культурними закономірностями щодо гендерних відмінностей в особистісних рисах. Водночас ці відмінності не досягають рівня статистичної значущості у досліджуваній вибірці.

Показово, що сумлінність є абсолютно ідентичною в обох групах ($M = 3,92$; $t = 0,000$; $p = 1,000$), а нейротизм практично не відрізняється ($t = -0,406$;

$p = 0,688$). Ці дані свідчать про те, що підприємницька діяльність формує стійкий особистісний профіль - організованість та емоційна стійкість - незалежно від статі, що підтверджує функціональну роль цих рис у підприємницькій адаптації.

Таблиця 2.13.3 – Порівняння рівня стресу та стійкості до стресу підприємців залежно від статі (t-критерій Стьюдента, $n = 63$)

Показник	Жінки ($n=45$) M (SD)	Чоловіки ($n=18$) M (SD)	t	df	p
Стійкість до стресу	3,64 (0,31)	3,55 (0,31)	1,041	31,4	0,306
Рівень стресу	38,20 (6,50)	36,83 (6,50)	0,756	31,4	0,455

Джерело: розраховано автором

Аналіз гендерних відмінностей за показниками стійкості до стресу та актуального рівня стресу не підтвердив статистичної значущості описових розбіжностей між групами. Жінки-підприємці демонструють дещо вищий рівень стійкості до стресу ($M = 3,64$ проти $M = 3,55$; $t = 1,041$; $p = 0,306$) та водночас дещо інтенсивніший суб'єктивний стрес ($M = 38,20$ проти $M = 36,83$; $t = 0,756$; $p = 0,455$), проте обидві відмінності залишаються в межах статистичної варіативності і не можуть бути інтерпретовані як значущі гендерні ефекти.

Таким чином, результати t-критерію Стьюдента узгоджуються із загальною логікою дослідження: підприємницька діяльність формує відносно однорідний психологічний профіль незалежно від статі. Виявлені описові тенденції - дещо вища соціальна орієнтованість жінок та вищий рівень стресового навантаження при збереженій стійкості до стресу - можуть слугувати предметом подальших досліджень на ширших та збалансованих за статтю вибірках.

Рівень актуального стресу дещо вищий у досвідченіших підприємців ($M = 38,55$ проти $M = 37,18$), що може свідчити про накопичений характер підприємницького стресу: зі зростанням бізнесу та відповідальності

психологічне навантаження не зменшується, а навпаки - збільшується, хоча стійкість до стресу при цьому залишається практично незмінною.

Узагальнюючи результати кореляційного аналізу, можна стверджувати, що особистісні риси утворюють диференційовану систему зв'язків із копінг-стратегіями: доброзичливість і відкритість до досвіду є корелятами проблемного та активного копіngu, сумлінність пов'язана з емоційною регуляцією та копіngом уникання, нейротизм виступає стримуючим чинником для соціальних та емоційних стратегій. Стійкість до стресу найбільш системно пов'язана з доброзичливістю, сумлінністю та з усіма чотирма типами копіngu - особливо з копіngом уникання.

2.6. Інтерпретація та обговорення результатів дослідження

Отримані в ході емпіричного дослідження дані дозволяють здійснити комплексну інтерпретацію психологічного профілю підприємців та механізмів їхньої стрес-регуляції. Обговорення спирається на зіставлення виявлених закономірностей з теоретичними положеннями, а також на осмислення розбіжностей між очікуваними та реально отриманими результатами - адже саме розбіжності нерідко є найбільш інформативними з точки зору розуміння специфіки досліджуваної групи.

Особистісний профіль вибірки в цілому відповідає теоретично очікуваному портрету підприємця. Найвищий показник за сумлінністю ($M = 3,92$) та найнижчий - за нейротизмом ($M = 2,84$) відтворюють класичний «підприємницький» профіль. Поєднання цих двох рис - систематичності й емоційної стійкості - є не випадковим: обидві вони забезпечують здатність функціонувати в умовах невизначеності, яка є невід'ємним атрибутом підприємницького середовища.

Примітно, що за сумлінністю не виявлено жодних гендерних відмінностей ($M = 3,92$ в обох групах), що підтверджує її роль як гендерно-

нейтральної, функціонально зумовленої риси підприємця незалежно від статі. У таблиці 2.14. наведено зіставлення отриманих емпіричних показників з теоретично очікуваними рівнями.

Таблиця 2.14 - Зіставлення особистісного профілю підприємців з теоретичними очікуваннями (n = 63)

Особистісна риса	Очікуваний рівень	Отриманий М	Відповідність
Сумлінність	Високий	3,92	Підтверджено
Нейротизм	Низький / помірний	2,84	Підтверджено
Екстраверсія	Помірний / високий	3,65	Частково підтверджено
Доброзичливість	Помірний	3,69	Підтверджено
Відкритість до досвіду	Помірний / високий	3,45	Частково підтверджено

Джерело: складено автором

Дещо нижчий від очікуваного рівень відкритості до досвіду ($M = 3,45$) пояснюється специфікою вибірки: переважна більшість учасників зайнята в торгівлі (38,1%) та сфері послуг (19,0%), де операційна стабільність та надійність важливіші за творчість та інноваційність.

ІТ-підприємці та виробники у вибірці становлять разом менше 29%, тому їхній потенційно вищий рівень відкритості не справляє суттєвого впливу на загальне середнє. Показник екстраверсії ($M = 3,65$) відповідає «середньому» рівню, що узгоджується з ідеєю про відсутність єдиного «підприємницького профілю» та реальним різноманіттям підприємців - серед них є і ті, хто природно тяжіє до соціальної активності, і ті, хто вважає за краще автономну роботу.

Структура копінг-стратегій виявилась цілком відповідною до теоретичних прогнозів. Домінування проблемно-орієнтованого копіngu ($M = 3,79$) серед усіх чотирьох шкал узгоджується з положеннями трансакційної моделі Лазаруса та Фолкман: підприємці з вираженим внутрішнім локусом контролю та високою самоефективністю закономірно тяжіють до активних, спрямованих на зміну ситуації стратегій.

Підприємець, який самостійно несе відповідальність за результати бізнесу, об'єктивно не може дозволити собі тривалої пасивності - проблемний копінг є для нього функціональною необхідністю, а не лише особистісною схильністю. Підтверджує цю тезу й аналіз найчастіше вживаних пунктів: «Знаходжу для себе вихід із ситуації» ($M = 4,06$), «Обміркову ситуацію і різні варіанти її вирішення» ($M = 3,94$), «Вдаюся до досвіду аналогічних ситуацій у минулому» ($M = 3,97$) - усі вони відображають раціонально-аналітичний підхід до подолання труднощів.

Разом із тим важливо наголосити, що між чотирма шкалами копінгу виявлено цікаву внутрішню структуру. Проблемно-орієнтований копінг функціонує відносно незалежно від трьох інших шкал (усі $r < 0,19$; $p > 0,15$), тоді як емоційно-орієнтований копінг значущо корелює з соціальним ($r = 0,46$; $p < 0,001$) та з копінгом уникання ($r = 0,40$; $p < 0,01$).

Ця структура свідчить про існування двох умовних «кластерів» копінгу у вибірці: раціонально-дієвого (проблемний) та афективно-регулятивного (емоційний + соціальний + уникання). Підприємці, які частіше регулюють емоційний стан через рефлексію, паралельно частіше звертаються до підтримки оточення і вдаються до свідомого відволікання - ці три стратегії утворюють єдиний функціональний комплекс афективної саморегуляції.

Одним з найбільш теоретично значущих і водночас несподіваних результатів є структура зв'язків між копінгом, особистісними рисами та стійкістю до стресу.

У таблиці 2.15. наведено зіставлення теоретично очікуваних та реально отриманих зв'язків.

Таблиця 2.15 - Зіставлення теоретично очікуваних та емпірично виявлених зв'язків між рисами Big Five і копінг-стратегіями ($n = 63$)

Особистісна риса	Копінг-стратегія	Очікуваний зв'язок	Виявлений r	Збіг
Нейротизм	Проблемно-орієнтований	Негативний	-0,03	Частково

Особистісна риса	Копінг-стратегія	Очікуваний зв'язок	Виявлений r	Збіг
Нейротизм	Емоційно-орієнтований	Позитивний	$-0,26^*$	Не підтверджено
Нейротизм	Уникання	Позитивний	$-0,25^*$	Не підтверджено
Екстраверсія	Соціальний копінг	Позитивний	$+0,29^*$	Підтверджено
Сумлінність	Проблемно-орієнтований	Позитивний	$+0,07$	Не підтверджено
Сумлінність	Емоційно-орієнтований	Негативний	$+0,31^*$	Протилежний
Доброзичливість	Проблемно-орієнтований	Неоднозначний	$+0,34^{**}$	Позитивний
Відкритість	Проблемно-орієнтований	Позитивний	$+0,35^{**}$	Підтверджено
Відкритість	Емоційно-орієнтований	Неоднозначний	$+0,35^{**}$	Позитивний

Примітка: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; без позначки - $p > 0,05$

Джерело: складено автором

Таблиця 2.15. виявляє дві принципові розбіжності з теорією.

По-перше, нейротизм у досліджуваній вибірці демонструє від'ємні зв'язки з усіма типами копінгу, включаючи емоційний ($r = -0,26$) та уникання ($r = -0,25$), тоді як у загальних вибірках очікується позитивний зв'язок саме з цими стратегіями. У загальній психологічній літературі нейротизм «спрямовує» людину до емоційного реагування і пошуку способів зменшити дискомфорт - навіть дезадаптивних.

У підприємців, однак, виявляється інший механізм: тривожність не активує пошук будь-яких способів впоратися, а радше блокує їх. Підприємець із вищим нейротизмом переживає інтенсивніший стрес ($r = +0,27$; $p < 0,05$), але при цьому менш активно вдається до будь-яких форм копінгу.

Цей патерн можна позначити як «паралізуючий ефект тривожності» - специфічний для підприємницького контексту, де будь-яка форма пасивності має прямі ділові наслідки і тому є особливо болючою.

По-друге, несподіваним є відсутність значущого зв'язку між сумлінністю та проблемно-орієнтованим копінгом ($r = 0,07$; $p = 0,80$) -

попри те, що в загальній літературі цей зв'язок вважається одним із найбільш стабільних. Натомість сумлінність значущо корелює з емоційно-орієнтованим копінгом ($r = 0,31$; $p < 0,05$), що є протилежним до теоретичного очікування.

Пояснення цієї розбіжності може бути таким: у підприємців сумлінність реалізується не лише через планування та вирішення ділових проблем (проблемний копінг є «за замовчуванням» для всіх підприємців і тому менш диференціює їх між собою), а й через жорстку самодисципліну в управлінні власним емоційним станом.

Сумлінний підприємець не дозволяє собі «відпустити» емоції - він систематично їх рефлексує, аналізує і регулює, що і відображається у вищих показниках емоційного копіngu.

Центральним результатом, що потребує окремого осмислення, є роль доброзичливості як ключового предиктора стійкості до стресу ($r = 0,44$; $p < 0,001$) - набагато сильнішого, ніж нейротизм або сумлінність. З теоретичної точки зору, відповідно до теорії збереження ресурсів Хобфолла, соціальний капітал є одним із найважливіших ресурсів захисту від стресу. Доброзичливість безпосередньо сприяє накопиченню цього капіталу: підприємці з вищою доброзичливістю будують довірчіші та стійкіші відносини з партнерами, клієнтами і близькими, що в ситуації стресу забезпечує їм ширший і більш надійний соціальний «буфер».

У контексті підприємницької діяльності, де самотність і брак розуміння від оточення є типовими стресорами (описаними у таблиці 1.4 теоретичного розділу), саме доброзичливість може бути тим механізмом, що дозволяє долати соціальну ізоляцію підприємця і підтримувати стійкість до стресу навіть в умовах хронічного навантаження.

Необхідно окремо прокоментувати результат, що стосується копіngu уникання та його зв'язку зі стійкістю до стресу ($r = 0,42$; $p < 0,001$) - найсильнішого серед усіх чотирьох копінг-шкал.

У нашій вибірці пункти шкали уникання охоплюють переважно активні форми відновлення - спорт, прогулянки, хобі, спілкування з друзями, - а не пасивне ігнорування проблем. Підприємці, що вміють свідомо «відключатися» від бізнесу та відновлювати психологічні ресурси, демонструють вищу загальну стійкість до стресу саме завдяки цій здатності.

Рівень актуального стресу у вибірці є відчутно підвищеним: 60,3% підприємців перебувають у зоні високого стресу за загальним балом, і при цьому жодного учасника з низьким рівнем стресу не виявлено. Цей результат набуває ще більшої значущості з урахуванням контексту збору даних - лютий-березень 2026 року, четвертий рік повномасштабної війни в Україні.

Підприємці функціонують в умовах одночасного впливу загальних воєнних стресорів (загрози безпеці, мобілізаційні ризики, психологічна напруга) та специфічно підприємницьких (нестабільний попит, логістичні проблеми, кадрові втрати).

У цьому контексті не стільки сам рівень стресу є дивним, скільки його обмеженість: максимальний зафіксований бал становить 51 з 72 можливих, що свідчить про те, що, попри все, стрес залишається в межах, які підприємці здатні витримувати.

Показовим є і результат порівняння підприємців із різним досвідом: досвідченіші підприємці (від 3 років) переживають дещо вищий рівень стресу ($M = 38,55$ проти $M = 37,18$ у початківців), при цьому 65,5% з них потрапляють у зону високого стресу порівняно з 55,9% серед початківців. Тобто стрес з досвідом не зменшується - він, навпаки, дещо зростає разом зі зростанням відповідальності і масштабу бізнесу.

У таблиці 2.16. узагальнено ключові зв'язки між усіма конструктами дослідження, що слугують підґрунтям для практичних рекомендацій.

Таблиця 2.16 - Ключові значущі кореляційні зв'язки між конструктами дослідження ($n = 63$)

Змінна 1	Змінна 2	r	p	Змістовна інтерпретація
Доброзичливість	Стійкість до стресу	+0,44	0,0004	Соціальний капітал як головний ресурс стійкості
Уникання/відволікання	Стійкість до стресу	+0,42	0,0007	Відпочинок і відновлення як функціональний ресурс
Емоційний копінг	Стійкість до стресу	+0,36	0,0040	Рефлексія підвищує загальну стійкість
Проблемний копінг	Стійкість до стресу	+0,33	0,0081	Активне вирішення пов'язане зі стійкістю
Сумлінність	Стійкість до стресу	+0,29	0,0219	Самоорганізація як ресурс адаптації
Нейротизм	Рівень стресу	+0,27	0,0302	Тривожність підвищує суб'єктивний стрес
Відкритість	Проблемний копінг	+0,35	0,0044	Гнучкість мислення - основа проблемного копіngu
Доброзичливість	Проблемний копінг	+0,34	0,0062	Кооперативність пов'язана з активним копіngом
Сумлінність	Емоційний копінг	+0,31	0,0146	Самодисципліна охоплює й емоційну регуляцію
Нейротизм	Соціальний копінг	-0,31	0,0138	Тривожність блокує звернення по підтримку
Емоційний	Соціальний копінг	+0,46	0,0002	Рефлексія і підтримка - єдиний афективний комплекс

Джерело: складено автором

Дані таблиці 2.16 дозволяють сформулювати узагальнений висновок щодо психологічних механізмів стрес-регуляції підприємців. Стійкість до стресу у досліджуваній групі забезпечується трьома взаємопов'язаними ресурсами: соціальним (доброзичливість і соціальний копінг), поведінковим (активне вирішення проблем і свідоме відновлення через уникання) та когнітивно-емоційним (рефлексія, переосмислення, емоційна регуляція). Ці три ресурси не є взаємовиключними - вони взаємно підсилюють один одного, формуючи комплексну систему психологічної адаптації підприємця. Натомість нейротизм виступає єдиним виявленим дезадаптивним чинником, що підвищує інтенсивність суб'єктивного стресу і водночас блокує мобілізацію копінг-ресурсів.

Стійкість до стресу у досвідчених підприємців вища ($M = 3,63$ проти $M = 3,60$), що свідчить про поступове формування адаптивного потенціалу:

підприємці «вчаться» витримувати наростаюче навантаження, навіть якщо повністю уникнути його не вдається.

Загальний «стресовий профіль» підприємця, виявлений у дослідженні, характеризується домінуванням когнітивних та втомних симптомів над фізіологічними: хронічна втома ($M = 2,52$), нав'язливі думки про бізнес ($M = 2,43$) та відчуття нестачі часу ($M = 2,27$) є провідними скаргами, тоді як прискорене серцебиття ($M = 1,62$) та зміни апетиту ($M = 1,78$) виражені найменше.

Отримані результати мають конкретне прикладне значення для розробки програм психологічного супроводу підприємців.

По-перше, оскільки доброзичливість є найсильнішим корелятом стійкості до стресу, формування підтримуючих підприємницьких спільнот, менторських мереж і довірчих ділових відносин слід розглядати як пряму інвестицію в психологічне здоров'я підприємця, а не лише як бізнес-інструмент.

По-друге, оскільки нейротизм підвищує рівень стресу і блокує копінг, програми підтримки підприємців повинні включати роботу з тривожністю - когнітивно-поведінкові техніки, навички деактивації тривожного мислення - особливо для тих, хто демонструє ознаки хронічного стресового перевантаження.

По-третє, парадоксально висока роль копінгу уникання у забезпеченні стійкості до стресу вказує на необхідність нормалізації відпочинку та відновлення в підприємницькому середовищі: культура «завжди в роботі» не підвищує стійкість до стресу, а знижує її.

Таким чином, результати дослідження підтверджують існування значущих взаємозв'язків між копінг-стратегіями та особистісними властивостями підприємців та розкривають специфіку цих зв'язків на конкретній українській вибірці малого бізнесу. Виявлені закономірності частково відтворюють загальні теоретичні моделі, проте містять і низку

специфічних результатів - «паралізуючий» ефект нейротизму, нетипова роль сумлінності в емоційному копінгу, центральне місце доброзичливості в стійкості до стресу - що відображають унікальну психологічну реальність українського підприємця, який функціонує в умовах воєнного стану, економічної нестабільності та хронічного стресового навантаження.

ВИСНОВКИ

Проведене емпіричне дослідження було присвячене вивченню взаємозв'язку копінг-стратегій та особистісних властивостей підприємців. У дослідженні взяли участь 63 представники малого та мікробізнесу України, переважно з Київської та Полтавської областей, зайняті у сферах торгівлі, послуг та ІТ.

За результатами аналізу встановлено, що підприємці як психологічна група мають виразний особистісний профіль: найвищі показники сумлінності та найнижчий рівень нейротизму серед п'яти досліджуваних рис. Це підтверджує теоретично очікуваний «підприємницький» профіль і свідчить про те, що самоорганізованість та емоційна стійкість є ключовими рисами осіб, які обирають та утримуються в підприємницькій діяльності.

У структурі копінг-стратегій домінує проблемно-орієнтований копінг, що відповідає функціональній логіці підприємництва: особа, яка самостійно несе відповідальність за результати бізнесу, закономірно тяжіє до активного аналізу ситуації та цілеспрямованого вирішення проблем.

Усі чотири типи копіngu - проблемний, емоційний, соціальний та уникання - представлені у вибірці на відносно рівному та достатньо високому рівні, що свідчить про гнучкість і різноманітність репертуару стрес-регуляції підприємців. Найменш вираженим є копінг уникання, проте саме він виявився найсильніше пов'язаним зі стійкістю до стресу, що підкреслює важливість свідомого відпочинку та психологічного відновлення як ресурсу адаптації.

Рівень актуального стресу у вибірці є відчутно підвищеним: понад 60% підприємців перебувають у зоні високого стресу, і жодного учасника з низьким рівнем стресу не виявлено. При цьому переважна більшість демонструє середній рівень стійкості до стресу, що свідчить про характерне для підприємців поєднання хронічного навантаження із збереженим адаптивним потенціалом. Провідними симптомами стресу є хронічна втома,

нав'язливі думки про бізнес та відчуття нестачі часу, тоді як гострі фізіологічні прояви виражені значно менше - це вказує на переважно когнітивний характер підприємницького стресу.

Кореляційний аналіз виявив систему значущих зв'язків між досліджуваними конструктами. Найсильнішим предиктором стійкості до стресу виявилася доброзичливість, а не нейротизм чи сумлінність, як очікувалося теоретично. Нейротизм є єдиною рисою, що значущо підвищує актуальний рівень стресу, і водночас від'ємно пов'язаний з усіма типами копіngu - тобто тривожність не спрямовує підприємця до певних стратегій подолання, а блокує їх загалом, що є специфічним для підприємницького контексту феноменом.

Практичні рекомендації полягають в наступному:

- Розвивати навички емоційної регуляції, особливо у підприємців із підвищеною тривожністю, через техніки саморегуляції, стрес-менеджменту та усвідомленості.
- Формувати культуру регулярного відпочинку, оскільки відновлення є важливим ресурсом підтримання стійкості до стресу та працездатності.
- Знижувати хронічне навантаження через планування, делегування завдань, контроль робочого часу та розподіл пріоритетів.
- Підтримувати підприємницькі спільноти, які сприяють обміну досвідом, емоційній підтримці та зниженню відчуття ізоляваності.
- Забезпечувати психологічний супровід підприємців з урахуванням їхніх особистісних рис, рівня стресу та переважних копінг-стратегій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамюк О.О. Сучасний стан дослідження проблематики копінг-шлюбних партнерів. *Науковий вісник ЛДУВС*. 2018. Вип. 2. С. 3-12.
2. Аршава І.Ф., Носенко Д.В. Суб'єктивне благополуччя і його індивідуально-психологічні та особистісні кореляти. *Вісник ДНУ: Серія: Педагогіка і психологія*. 2012. Вип. 18. Т. 20. № 9/1. С. 3–10.
3. Бобко О.М. Психологічні особливості емоційного інтелекту підприємців у стрес-асоційованих умовах: дис. ... д-ра філос. наук: 053. Запоріжжя, 2024. 267 с.
4. Бобко О.М. Психологічні особливості копінг-стратегій поведінки підприємців, які працюють у стрес-асоційованих умовах. *Журнал сучасної психології*. 2023. Т. 2, № 29. С. 15-22.
5. Войцеховська О., Закалик Г. Сучасні напрямки психологічних досліджень копінг-стратегій особистості. *Педагогіка і психологія професійної освіти*. 2016. Вип. 2. С. 95-102.
6. Галецька І.І. Психологічні властивості компонентів відчуття когеренції. *Вісн. Львів. унів-ту. Сер. філос. Науки*. 2005. Вип. 8. С. 282-292.
7. Гордєєва Т.О. Мотивація досягнення: теорії, дослідження, проблеми. *Сучасна психологія мотивації* / За ред. Д.А. Леонтьєва. Москва: Смысл, 2002. С. 47-102.
8. Дорош І. Концептуальні аспекти етимології поняття «стрес» в розрізі парадигми державного управління. *Chapter "State administration"*. 2023. С. 394-405.
9. Зливков В.Л., Лукомська С.О., Федан О.В. Психодіагностика особистості у кризових життєвих ситуаціях. Київ: Педагогічна думка, 2016. 219 с.

10. Карамушка Л.М., Дзюба Т.М. Психологія управління конфліктами в організації (на матеріалі діяльності освітніх організацій): монографія. Київ-Полтава, 2009. 268 с.
11. Кокун О.М., Пішко І.О., Лозінська Н.С. Збірник методик для діагностики психологічної готовності військовослужбовців військової служби за контрактом до діяльності у складі миротворчих підрозділів. Київ, 2011. 281 с.
12. Креденцер О.В. Психологічні особливості підприємців в сфері торгівельного бізнесу. *Вісник Інституту соціальної та політичної психології*. 2020. Вип. 48. С. 112-120.
13. Ламаш І.В., Вангелдер Г.Я. Проактивні копінгі у взаємозв'язках із психологічною ресурсністю у правоохоронців з різним її рівнем. *Особистість, суспільство, закон: психологічні проблеми та шляхи їх розв'язання*. 2017. С. 156-159.
14. Лантух І.В. Дослідження індивідуальних поведінкових моделей подолання стресових ситуацій суб'єктів підприємницької діяльності з різним рівнем особистісної надійності. *Вісник Одеського національного університету. Психологія*. 2018. Т. 23, № 2 (48). С. 93-104.
15. Лісеная А., Лісеній Є. Особливості вибору копінг-стратегій українськими підприємцями під час COVID-19. *Медична психологія*. 2021. № 29. С. 5-10.
16. Максименко С.Д. Особливості прогнозування внутрішніх ліній психічного здоров'я особистості. *Проблеми сучасної психології*. 2013. № 2. С. 4–14.
17. Методики дослідження психічного здоров'я та благополуччя персоналу організацій: психологічний практикум / За ред. Л.М. Карамушки. Київ: Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України, 2023. 76 с.
18. Назаров О.О., Оніщенко Н.В., Садковий В.П., Садковий О.В., Склень О.І., Тімченко О.В. Психологічні особливості базових копінгстратегій

та особистісних копінг-ресурсів працівників пожежно-рятувальних підрозділів МНС України: монографія. Харків: Вид-во УЦЗУ, 2008. 330 с.

19. Олефір В.О. Взаємозв'язок життєстійкості, копінг-стратегій та психологічного благополуччя. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія: Психологія*. 2011. № 981. Вип. 47. С. 168–172.

20. П'ятифакторний особистісний опитувальник (5PFQ): адаптація до української вибірки. *Психологічний часопис*. 2018. Т. 4, № 6. С. 39-54.

21. Перегуда О.В. Статистична обробка даних: навч. посіб. Електронне видання, 2022. 103 с.

22. Родіна Н. Особистісні характеристики як ресурси долаючої поведінки. Огляд деяких сучасних теорій копінгу. *Збірник наукових праць "Проблеми сучасної психології"*. 2019. № 7. С. 384-408.

23. Родіна Н.В. Психологія копінг-поведінки: системне моделювання: дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.01. Київ, 2013. 504 с.

24. Савченко О.В. П'ятифакторна модель особистості. *Практична психологія та соціальна робота*. 2011. № 4. С. 71-73.

25. Санжаєва Р.Д., Дугарова Т.Ц., Дагбаєва С.Б. Особистісні фактори як ресурс подолання важких життєвих ситуацій. *Психологічний журнал*. 2015. № 3. С. 56-67.

26. Становський Ф.О. Зв'язок переживання фрустрації з копінг-стратегіями студентів-першокурсників: дипломна робота. Київ, 2022. 120 с.

27. Титаренко Т.М. Психологічне здоров'я особистості: засоби самодопомоги в умовах тривалої травматизації: монографія. Кропивницький: Імекс-ЛТД, 2018. 160 с.

28. Кононець М.О. Психологія лідерства: навч. посіб. Київ: КВІЦ, 2020. 252 с.

29. Москаленко В.В. Соціальна психологія. Видання 2-ге, виправлене та доповнене. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 688 с.

30. Москаленко В.В. Психологія соціального впливу. Київ: Центр навчальної літератури, 2017. 448 с.
31. Остряніна С.В. Соціально-психологічні особливості забезпечення управління організацій в контексті моделей мотивації персоналу в умовах війни. Ефективна економіка. 2022. № 8. URL: <https://nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/434/460>.
32. Полозова Т.В. Оцінка соціально-мотиваційного забезпечення інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». 2015. № 10. С. 161-164.
33. Смирнова І.І., Шевяков Д.В., Курченко В.С. Основні аспекти управління персоналом в сучасних економічних умовах України. Економіка і суспільство. 2018. № 19. С. 622-627.
34. Сухорукова А.Л. Управління персоналом: конспект лекцій. Миколаїв: МНАУ, 2024. 90 с.
35. Філоненко М.М. Психологія спілкування: навч. підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2010. 256 с.
36. Штерма Т.В., Маниліч М.В. Кадровий менеджмент та управління в кризових ситуаціях підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2023. № 12. С. 73-81.
37. Бацилева О. В., Потаєва К. С. Поняття та особливості вибору копінг-стратегій: теоретичний аспект. Український психологічний журнал. 2019. № 2. С. 167–169.
38. Богдан О. Стратегії психологічного добробуту українців у взаємодії з копінг-стратегіями в умовах війни. Проблеми політичної психології. 2024. № 16(30). С. 60–83. <https://doi.org/10.33120/popp-Vol16-Year2024-164>.

39. Войцеховська О., Закалик Г. Сучасні напрями психологічних досліджень копінг-стратегій особистості. Педагогіка і психологія професійної освіти. 2016. № 2. С. 95–104.
40. Волошок О. В., Ноздріна Л. В. Емоційні переживання та копінг-стратегії осіб юнацького віку в період російсько-української війни. Габітус. 2023. № 51. С. 70–76.
41. Гринчук О. Копінг-стратегії поведінки як чинник формування психологічної готовності майбутніх офіцерів-психологів до військової служби. Психологія особистості. 2022. № 12(1). <https://doi.org/10.15330/ps.12.1.26-34>.
42. Каламаж В. О., Тимощук Є. А., Краснопір А. Б., Дорощук Г. Р. Копінг-стратегії як механізм саморегуляції у навчальній діяльності студентів. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Психологія». 2023. № 16. С. 28–35. URL: <https://journals.oa.edu.ua/Psychology/article/view/3782>.
43. Карамушка Л. М. Вплив копінг-стратегій на структурні компоненти психологічного здоров'я персоналу освітніх організацій. Актуальні проблеми психології. 2020. Том I. Вип. 57. С. 12–21.
44. Карамушка Л. М., Снігур Ю. С. Копінг-стратегії: сутність, підходи до класифікації, значення для психологічного здоров'я особистості та організації. Актуальні проблеми психології. 2020. Том 1. Вип. 55. С. 23–30.
45. Карамушка Л. М., Снігур Ю. С. Психологія вибору копінг-стратегії керівниками освітніх організацій: монографія. Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України. 2024. URL: <https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/740194/1/monographia.pdf>.
46. Коляда Н., Золотар Є. Копінг-стратегії та механізми психологічного захисту у студентів із різним рівнем антиципаційної спроможності. Перспективи та інновації науки. 2023. № 4(22). С. 45–49.

47. Кривошей К. Ю., Бужинська С. М., Міхалець І. В. Копінг-стратегії особистості як чинники стресостійкості в людей дорослого віку під час війни. Габітус. 2023. № 51. С. 153–157.
48. Мельничук Т., Лук'янчук В. Копінг-стратегії як чинник стресостійкості військових і цивільних в умовах війни. Організаційна психологія. Економічна психологія. 2025. № 35(2). С. 7–15. <https://doi.org/10.31108/2.2025.2.35.1>.
49. Мороз О. С. Особливості використання копінг-стратегій в кризових умовах. Психічне здоров'я особистості у кризовому суспільстві: зб. матеріалів IV всеукр. наук.-практ. конф. Львів, 2020. С. 170–173.
50. Анікеєнко Л., Білоконь В. Копінг-стратегії для боротьби зі стресом у студентів під час навчання. Науковий часопис Українського державного університету імені Михайла Драгоманова. Серія 15. 2024. № 2(174). С. 26–29. [https://doi.org/10.31392/UDU-nc.series15.2024.2\(174\).06](https://doi.org/10.31392/UDU-nc.series15.2024.2(174).06).
51. Ткачук Т. А., Тарасенко І. Копінг-поведінка як основа конструктивного опанування важких життєвих ситуацій. Технології розвитку інтелекту. 2016. № 2(1). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/tri_2016_2_1_12.
52. Черкашин А. Стресостійкість та копінг-стратегії поведінки студентів під час освітнього процесу у закладах вищої освіти. Теорія і практика управління соціальними системами. 2021. № 1. С. 98–107.
53. Шайхлісламов З. Р., Горбенко В. Ю. Теоретичні підходи визначення копінг-стратегії поведінки особистості. Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Психологія. 2023. Том 34 (73). № 1. С. 64–69.
54. Шинкаренко Ю. Методологічні підходи до вивчення розвитку копінг-стратегій у майбутніх психологів. Вчені записки Університету «КРОК». 2024. № 3(75). С. 286–294. <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2024-75-286-294>.

55. Costa P.T., McCrae R.R. Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI) professional manual. Odessa: Psychological Assessment Resources, 1992. 101 p.

56. Lazarus R.S., Folkman S. Stress, appraisal, and coping. New York: Springer Publishing Company, 1984. 456 p.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А.1 – Характеристика методик емпіричного дослідження

№	Назва методики	Призначення методики	Основні показники
1	Опитувальник копінг-стратегій	Визначення способів подолання підприємцями складних і стресових ситуацій	Проблемно-орієнтований копінг, емоційно-орієнтований копінг, уникання, соціальна підтримка
2	П'ятифакторний особистісний опитувальник	Дослідження індивідуально-психологічних властивостей підприємців	Нейротизм, екстраверсія, відкритість досвіду, доброзичливість, сумлінність
3	Тест стійкості до стресу	Оцінювання здатності підприємців зберігати ефективність в умовах напруження	Низький, середній або високий рівень стійкості до стресу
4	Тест рівня стресу	Визначення суб'єктивного рівня психоемоційного напруження	Низький, помірний або високий рівень стресу

Джерело: складено автором за програмою емпіричного дослідження.

ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1 – Узагальнена інтерпретація результатів емпіричного дослідження

№	Напрямок аналізу	Основний результат	Узагальнене пояснення
1	Копінг-стратегії підприємців	Переважають активні та конструктивні способи подолання стресу	Підприємці здебільшого орієнтовані на аналіз ситуації, пошук рішень і збереження контролю над проблемою
2	Особистісні властивості	Найбільш значущими є сумлінність, екстраверсія та відкритість до досвіду	Ці риси сприяють організованості, соціальній активності, гнучкості мислення та готовності до змін
3	Стрес і стійкість до стресу	Рівень стресу пов'язаний із характером копінг-поведінки	Підприємці з вищою стійкістю до стресу частіше використовують раціональні та адаптивні стратегії
4	Кореляційний аналіз	Виявлено зв'язки між особистісними рисами та копінг-стратегіями	Особистісні властивості впливають на те, як підприємець реагує на складні, ризикові та невизначені ситуації
5	Практичне значення	Результати можна використати для психологічного супроводу підприємців	Отримані дані доцільно застосовувати у тренінгах зі стрес-менеджменту, розвитку саморегуляції та адаптивного копіngu

Джерело: складено автором за результатами емпіричного дослідження.