

**Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний педагогічний університет
імені Володимира Гнатюка**

**Факультет педагогіки і психології
Кафедра психології**

Кваліфікаційна робота
ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ОСОБИСТОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ В КРИЗОВИХ УМОВАХ

Спеціальність 053 Психологія
ОПП «Психологія бізнесу і управління»

Здобувача вищої освіти
освітньо-кваліфікаційного рівня
«магістр» групи змПБУ-26
Іваноньків Неоніли Богданівни.

НАУКОВИЙ КЕРІВНИК:
доктор психологічних наук, професор,
професор кафедри психології
Орап Марина Олегівна.

РЕЦЕНЗЕНТ:

.....

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ В КРИЗОВИХ УМОВАХ	8
1.1. Наукові підходи до трактування поняття конкурентоспроможності особистості у вітчизняній та зарубіжній психології	8
1.2. Сутність та характерні особливості підприємницької діяльності в контексті конкурентоспроможності особистості	19
1.3. Соціально-психологічні чинники конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах	29
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ В КРИЗОВИХ УМОВАХ	40
2.1. Діагностичний інструментарій для вивчення психологічних особливостей конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах	40
2.2. Аналіз результатів емпіричного дослідження психологічних особливостей конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах.....	50
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ В КРИЗОВИХ УМОВАХ.....	65
3.1. Програма підвищення конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах	65
3.2. Психологічні рекомендації підприємцям щодо підвищення конкуренто- спроможності власної особистості в кризових умовах	76
ВИСНОВКИ.....	85
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	89
ДОДАТКИ.....	97

ВСТУП

Актуальність дослідження. Сучасний світ характеризується стрімкими темпами глобалізаційних процесів, технологічних перетворень та соціально-економічних змін, які торкаються всіх сфер життя нашого суспільства. Людина в XXI столітті змушена функціонувати в умовах постійної невизначеності, високої динаміки та соціальної нестабільності, що вимагає від неї нових підходів до самореалізації та професійної діяльності. Окрім того, в умовах жорсткої конкуренції зростає потреба у формуванні таких особистісних характеристик, які дозволяють не лише виживати, а й бути успішними, творчими й адаптивними. Саме тому конкурентоспроможність особистості постає одним із вагомих чинників соціального та професійного буття сучасної людини.

В умовах сучасної України проблема наукового дослідження соціально-психологічних особливостей конкурентоспроможності підприємців набуває особливої гостроти. Зокрема, військові дії, економічні втрати та невизначеність навіть найближчого майбутнього вимагають українських від підприємців надзвичайних особистісних ресурсів та високої життєстійкості. Вони змушені не лише розвивати власний бізнес й мотивувати працівників, але й виконувати суспільно значущу місію: підтримувати економіку держави, забезпечувати зайнятість населення, бути прикладом соціальної відповідальності. У таких умовах конкурентоспроможність стає не просто індивідуальною перевагою, а важливою умовою виживання та розвитку суспільства загалом.

Зазначимо, що особливого значення проблема конкурентоспроможності набуває у сфері економіки та підприємництва, адже саме підприємці виступають рушійною силою економічного прогресу, генераторами інновацій та активними учасниками суспільних змін. Підприємець у сучасних умовах – не лише суб'єкт господарсько-економічної діяльності, але й соціально активна особистість, яка бере на себе відповідальність за створення робочих місць, розвиток ринку праці й забезпечення високого рівня добробуту як власної родини, так і суспільства загалом. Водночас, щоб реалізувати ці завдання, підприємцю необхідно володіти не тільки економічними ресурсами чи управлінськими навичками, а й

специфічними соціально-психологічними характеристиками, які визначають високу здатність діяти в умовах невизначеності, ризику й перманентної кризи.

Науковий аналіз свідчить, що конкурентоспроможність особистості можна трактувати як інтегральну характеристику, яка охоплює когнітивні, мотиваційні, емоційно-вольові та поведінкові компоненти. Вона відображає готовність індивіда ефективно взаємодіяти із соціальним середовищем, здійснювати професійну діяльність у складних умовах, виявляти ініціативність та здатність до інновацій. У підприємницькій сфері ця якість поєднує в собі здатність до стратегічного планування, управління ризиками, формування позитивного іміджу та мобілізацію внутрішніх психологічних ресурсів для досягнення успіху. Соціально-психологічні чинники часто визначають, наскільки підприємець зможе адаптуватися до криз, зберегти бізнес і розвиватися в майбутньому.

Як свідчить аналіз наукових джерел (О. Байєр, В. Гобела, З. Живко, В. Зливков, С. Кузікова, Г. Леськів, С. Лукомська, С. Максименко, О. Федан та ін.), кризові умови сьогодення – економічні рецесії, пандемічні виклики, воєнні дії, політична нестабільність – суттєво ускладнюють ведення підприємницької діяльності. Саме у такі періоди проявляється справжня конкурентоспроможність підприємця, адже від його високої стресостійкості, емоційної врівноваженості, креативності, гнучкості мислення та здатності швидко ухвалювати рішення залежить не лише доля бізнесу, а й соціально-економічна стабільність усього суспільства. Така психологічна готовність до подолання кризових явищ, здатність трансформувати труднощі у можливості та формувати нові стратегії розвитку визначають рівень конкурентоспроможності сучасного підприємця.

Так, у наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених досліджено питання ефективності професійної діяльності та механізми її регулювання в конкурентних умовах, показано, які управлінські та особистісні можливості й ресурси підтримують конкурентоспроможність особистості (А. Альошичева, В. Банцер, І. Беха, І. Ващенко, Н. Верченко, Г. Гнускіна та ін.). Окрема група досліджень (І. Баклицький, Л. Березовська, О. Бондарчук, Л. Гуменюк, а також Г. Ложкін, Л. Карамушка, О. Кокун, М. Орап та ін.) розкриває окремі аспекти професійної підприємницької діяльності в кризових умовах, проблеми

ефективності праці, психологічної стійкості особистості. Праці цих авторів підкреслюють важливість емоційного інтелекту, копінг-стратегій, уміння долати стрес та управляти власним психічним станом як складових конкурентоспроможності підприємців – окремої категорії фахівців високого класу, адже вони стикаються зі специфічними соціальними викликами, що відрізняють їхню діяльність від менеджерів-управлінців чи працівників сфери найманої праці.

Разом із тим, у наявній психологічній літературі недостатньо уваги приділяється системному аналізу особливостей конкурентоспроможності особистості підприємців у кризових умовах. Більшість наукових досліджень акцентує або на економічних чинниках конкурентоспроможності бізнесу, або на управлінській компетентності менеджерів, тоді як соціально-особистісний вимір діяльності підприємця часто залишається поза належною увагою. Така ситуація створює належне наукове підґрунтя для комплексного вивчення соціально-психологічних характеристик конкурентоспроможності сучасних підприємців. Таким чином, актуальність і недостатня розробленість цієї проблематики обумовили вибір теми кваліфікаційної роботи: **«Психологічні особливості конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах»**.

Об’єкт дослідження – конкурентоспроможність особистості як психологічна проблема.

Предмет дослідження – психологічні особливості конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах.

Мета дослідження – теоретичне обґрунтування та емпірична перевірка психологічних особливостей конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах.

Для досягнення мети дослідження сформульовано такі **завдання**:

1. Здійснити аналіз основних наукових підходів до трактування поняття конкурентоспроможності особистості у вітчизняній та зарубіжній психології.
2. Визначити сутність та характерні особливості підприємницької діяльності в контексті конкурентоспроможності особистості.
3. Проаналізувати соціально-психологічні чинники конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах.

4. Емпірично дослідити психологічні особливості конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах.

5. Обґрунтувати та розробити програму підвищення конкурентоспроможності особистості в кризових умовах, а також сформулювати відповідні психологічні рекомендації для підприємців.

Методи дослідження: *теоретичні* – аналіз науково-психологічних джерел для визначення стану розробленості проблеми конкурентоспроможності особи в кризових умовах; класифікація та порівняння поглядів вчених на сутність конкурентоспроможності особистості в кризових умовах сьогодення; вивчення, систематизація та узагальнення теоретичних даних для уточнення сутності понять «конкурентоспроможність», «конкурентоспроможність особистості», «особистість підприємця», «психологічні особливості конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах»; *емпіричні* – методи психологічної діагностики (використано такі діагностичні методики, як: методика дослідження схильності до ризику А. Шмельова; методика стресостійкості і соціальної адаптації Т. Холмса та Р. Раге; методика «Шкала локусу контролю» Дж. Роттера; методика «Особистісна готовність до змін» (PCRS) А. Ролніка, С. Хезер в адаптації Н. Бажанової), що уможливило проведення емпіричного дослідження психологічних особливостей конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах; *статистичні* – методи кількісної та якісної обробки здобутих в результаті дослідження емпіричних даних.

Теоретичне значення дослідження полягає у системному науково-практичному обґрунтуванні психологічних особливостей конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах. Так, визначено сутність наукових підходів до трактування поняття конкурентоспроможності особистості у вітчизняній та зарубіжній психології, виявлено сутність та характерні особливості підприємницької діяльності в контексті конкурентоспроможності особистості, проаналізовано соціально-психологічні чинники конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах, а також запропоновано дієві способи, методи і прийоми підвищення конкурентоспроможності особистості в кризових умовах сьогодення.

Практичне значення проведеного дослідження визначається підбором та апробацією діагностичних методик для емпіричного вивчення психологічних особливостей конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах, які можуть використовувати психологи сучасних організацій та установ комерційної сфери. Крім того, прикладне значення мають як обґрунтована програма підвищення конкурентоспроможності особистості в кризових умовах, так і сформульовані психологічні рекомендації для сучасних підприємців, які можуть застосовувати фахівці психологічного профілю під час роботи з підприємцями у кризових ситуаціях сьогодення.

Структура й обсяг дослідження. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 88 сторінках комп'ютерного тексту. Загальний обсяг роботи становить 107 сторінок. Список використаних джерел налічує 97 позицій. Кількість додатків – 1.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ В КРИЗОВИХ УМОВАХ

1.1. Наукові підходи до трактування поняття конкурентоспроможності особистості у вітчизняній та зарубіжній психології

В світі, що характеризується високими темпами соціально-економічних змін, глобалізацією ринку праці і зростанням вимог до професійної мобільності, питання конкурентоспроможності особистості набуває особливої важливості. Оскільки конкурентоспроможна особистість здатна ефективно реалізовувати власний потенціал, адаптуватися до нових умов, проявляти ініціативу та творчість у професійній діяльності, то в цьому контексті важливе обґрунтування підходів до трактування поняття «конкурентоспроможність особистості», що дає змогу зрозуміти його структуру, детермінанти та механізми формування.

Як стверджують О. Панченко та А. Кредісов, зарубіжна наукова традиція має довгу історію дослідження феномена конкуренції та конкурентоспроможності, а в радянському і пострадянському науковому просторі поняття «конкуренція» тривалий час трактувалося негативно, як антагонізм кооперації та співпраці, що вважалося соціально небажаним явищем. Водночас у західній науковій думці з часів класичних соціально-філософських шкіл конкуренція сприймалася як природний механізм розвитку індивіда та суспільства [70].

Ретроспективний аналіз культурно-філософських учень свідчить, що історія людства – це історія боротьби, суперництва та змагання за ресурси, статус і вплив. Як підкреслює Л. Малімон, саме конкурентність виступає рушійною силою прогресу, стимулює розвиток індивідуальних і колективних форм активності, формує здатність до адаптації та самоствердження. В основі численних філософських і психологічних концепцій також лежить ідея про природну змагальність людини, яка впливає з базових інстинктів самозбереження та самоствердження [78]. О. Яценко вбачає у суперництві, недовірі та прагненні до влади три головні рушійні причини «війни всіх проти всіх», що

зумовлюють постійне змагання індивідів [97]. У цьому контексті конкурентність набуває не лише біологічного, а й соціально-психологічного змісту – як форми самореалізації в умовах взаємодії та боротьби за визнання.

Розвиток економічного підходу до проблеми конкурентоспроможності розпочався з праць А. Сміта та Д. Рікардо, які заклали теоретичні основи ринкової конкуренції, сформулювавши концепції абсолютних та відносних конкурентних переваг. Протягом тривалого часу конкуренція розглядалася переважно у соціально-економічному аспекті – як механізм функціонування ринку, засіб підвищення ефективності діяльності підприємств і організацій. Проте поступово, як стверджує В. Погрібна, дослідники почали переносити цю категорію в площину психології праці та організаційної поведінки, акцентуючи увагу на індивідуальних характеристиках людини, які забезпечують її професійну ефективність і конкурентну перевагу [72].

С. Максименко пише, що становлення поведінкової економіки у середині ХХ ст. започаткувало нове розуміння конкуренції – не як боротьби за ресурси, а як прагнення досягти власного рівня вимог, що передбачає саморегуляцію, цілеспрямованість і розвиток компетентностей. У цьому контексті конкурентоспроможність трактується як інструмент підвищення ефективності діяльності як на рівні організації, так і на рівні окремої особистості. Якщо у класичній економічній теорії конкурентність визначала ринкову цінність товару чи послуги, то у психологічному вимірі вона позначає цінність фахівця як особистості, його здатність до професійного самоствердження [57].

З психологічного погляду, конкуренція – це не лише економічне чи соціальне суперництво, а насамперед форма психологічної взаємодії між індивідами чи групами, яка передбачає боротьбу за досягнення спільної або схожої мети. Як зазначає І. Волеваха, конкуренція може розглядатися як взаємодія суб'єктів (особистість, група, організація) за обмежені ресурси, що реалізується через систему індивідуальних стратегій поведінки, спрямованих на досягнення переваги; як вид соціально-психологічного суперництва, що за певних обставин може переходити у конфлікт; і як один із типів міжособистісної

взаємодії, у межах якої виявляється рівень саморегуляції, соціальної компетентності та емоційної зрілості індивіда [14].

Дослідник І. Баклицький підкреслює динамічний характер конкуренції, наголошуючи, що вона має сенс лише за умови невизначеності результату, коли кожен учасник бореться за унікальну траєкторію розвитку. Саме недостатня передбачуваність наслідків, пише автор, робить конкуренцію рушійною силою особистісного зростання, сприяючи активізації внутрішніх ресурсів і формуванню здатності до самостійного прийняття рішень [4].

Проблема конкурентоспроможності особистості посідає важливе місце у сучасній психологічній науці, де розглядається як інтегральна характеристика, що відображає здатність індивіда ефективно функціонувати у змінних соціально-професійних умовах. Попри наявність численних підходів, у науковому просторі все ще спостерігається відсутність цілісної систематизації поглядів на сутність конкурентоспроможності особистості, її структурні елементи та психологічні детермінанти. У багатьох наукових роботах поняття «конкурентоспроможність» тлумачиться неоднозначно, що зумовлено міждисциплінарним характером цього явища. Як термін воно увійшло до психологічного дискурсу наприкінці ХХ ст., перейшовши з економічної сфери, де традиційно використовувалося для позначення здатності товару чи послуги витримувати конкуренцію [21].

Цікаво, що серед науковців у галузі психології немає єдності навіть щодо розмежування понять «конкурентоспроможність», «конкурентоздатність» та «конкурентоздатність». Одні дослідники вважають їх синонімами, інші вчені – розрізняють за змістом. Так, науковиця С. Калашнікова пропонує вживати термін «конкурентоспроможність» щодо об'єктів неживої природи, тоді як «конкурентоздатність» характеризує суб'єкта, його здібності, якості й потенціал до досягнення професійного успіху [29]. Вчений О. Кокун уточнює, що «спроможність» означає можливість реалізувати певний потенціал, а «здатність» – конкретну умову реалізації намірів. Отож, на його думку, «конкурентоздатність» визначає наявність у людини властивостей, що забезпечують перемогу у конкурентному середовищі, тоді як категорія «конкурентоспроможність» відображає потенційну можливість конкурувати [37].

У контексті психологічного трактування конкурентоспроможності особистості більшість науковців вбачають її у здатності досягати успіху в різних видах діяльності – професійній, соціальній, особистісній. У вітчизняній психології це поняття часто пов'язується з процесом соціалізації, що забезпечує входження особистості у систему суспільних відносин, засвоєння соціальних норм, цінностей і моделей поведінки. Як зазначає Т. Кулаковський, «конкурентоспроможність є результатом соціалізації, що проявляється у здатності ефективно функціонувати в соціумі, адаптуватися до його вимог та водночас зберігати індивідуальність» [47, с. 12].

Важливий внесок у розробку поняття конкурентоспроможної особистості зробила Л. Орбан-Лембрик, яка тлумачить її як інтеграцію прагнення до високої ефективності, лідерства та змагальності, підкріплену розвиненою потребою досягнення успіху та психологічною готовністю долати труднощі [65].

У деяких працях Т простежується тенденція до психологізації поняття конкурентоспроможності, коли увага акцентується на особистісних і когнітивно-мотиваційних механізмах, що забезпечують її конкурентну поведінку. Зокрема, А. Альошичева вважає, що конкурентоспроможна особистість характеризується самостійністю у прийнятті рішень, здатністю швидко адаптуватися до нових умов, гнучкістю мислення та готовністю до різних соціальних форм взаємодії. Автономність у цьому контексті виступає центральним компонентом конкурентоспроможності, оскільки передбачає здатність до свідомого вибору життєвого та професійного шляху, уміння визначати власні цілі та досягати їх без зовнішнього примусу. Така автономія, пише вчена, є проявом саморегуляції, відповідальності та внутрішньої мотивації, що забезпечують особистості психологічну стійкість і цілеспрямованість [1].

І. Ващенко розглядає конкурентоспроможність як інтегральну якість, що об'єднує компетентність, гнучкість і особистісну спрямованість. На її думку, перелічені компоненти дозволяють особі реалізовувати творчий потенціал, формувати позитивний імідж і досягати гармонії у міжособистісній та професійній взаємодії. Учена пропонує технологію розвитку конкурентоспроможної особистості, яка базується на трансформації мотиваційної,

інтелектуальної, афективної та поведінкової сфер. Така трансформація забезпечує перехід від зовнішньої до внутрішньої детермінації діяльності, що сприяє формуванню самостійності, ініціативності й відповідальності. Відповідно до моделі, процес оптимізації конкурентоспроможної поведінки проходить чотири стадії – підготовку, усвідомлення, переоцінку і дію, що відповідають мотиваційним, когнітивним, афективним і поведінковим рівням розвитку особистості. Така поетапність відображає динаміку становлення конкурентоспроможності як цілісного психологічного утворення особистості [11].

На думку Л. Гуменюк, в сучасних умовах важливими характеристиками конкурентоспроможної особистості стають пізнавальна активність, критичність мислення, креативність, стресостійкість та лідерські якості, що забезпечують ефективне функціонування у нестабільному середовищі [18].

Психолог О. Тімченко доповнює наукову картину, визначаючи конкурентоспроможну особистість як таку, що вирізняється високим рівнем адаптаційних можливостей, відкритістю до нових видів діяльності, соціальною гнучкістю та збереженням внутрішнього психоенергетичного потенціалу, який є основою для подолання труднощів і підтримання життєвого оптимізму [20].

У вітчизняній психології суть конкурентоспроможності трактується як складна система індивідуально-психологічних якостей, соціальних і професійних здібностей, що забезпечують успішну самореалізацію людини в умовах конкуренції. Так, Л. Березовська розробила модель конкурентоспроможної особистості, виділивши соціально-адаптивний, змістовно-процесуальний та особистісно-управлінський компоненти, які в сукупності формують цілісну структуру конкурентоспроможності фахівця [6].

Згідно з позицією М. Москальова, у науковому вимірі доцільно розглядати конкурентоспроможність крізь призму системно-синергетичного підходу, який дає змогу усвідомити її як результат взаємодії особистісних, професійних та соціальних чинників. Учена визначає конкурентоспроможність як інтегральну характеристику особи, що поєднує професійну компетентність, професіоналізм, майстерність, мобільність, спрямованість і готовність до діяльності, забезпечуючи фахівцю високу репутацію та затребуваність на ринку праці. Вона

забезпечується професійною компетентністю, соціальною активністю, інноваційним мисленням і психологічною готовністю до змін [20].

У дослідженнях В. Панка увага зосереджується на психологічних механізмах формування конкурентоспроможності майбутніх фахівців, зокрема студентів управлінських спеціальностей. Дослідниця визначає соціально-психологічні умови, що сприяють розвитку конкурентоздатності майбутніх менеджерів у процесі навчання у закладах вищої освіти. Отож у психології термін набув гуманістичного наповнення, відображаючи здатність людини до саморозвитку, професійної самореалізації та соціальної адаптації [69].

У сучасній науковій думці трактування конкурентоспроможності особистості відбувається як у вітчизняній, так і в зарубіжній психології через призму різних теоретико-методологічних підходів.

В межах психоаналітичного підходу (З. Фрейд, К. Хорні) феномен суперництва, який лежить в основі конкурентності, розглядається як важлива складова психосексуального розвитку, що впливає на становлення характеру, розвиток его-структур та формування соціальної поведінки. Згідно з Фрейдом, емоційна напруга, породжена суперництвом, може зумовлювати прояви агресії та внутрішніх конфліктів, які формують індивідуальні способи адаптації дитини до соціуму. У працях К. Хорні наголошується, що індивідуалістичний дух змагання, характерний для західної культури, призводить до порушення гармонійних міжособистісних відносин і може бути джерелом невротичних тенденцій. Тому в межах психоаналізу формується дихотомія «конкуренція – співробітництво», що задає підґрунтя для подальших досліджень суперництва як амбівалентного явища – одночасно стимулюючого і руйнівного [10].

У межах гуманістичного підходу (К. Роджерс, А. Маслоу та ін.) конкурентоспроможна особистість розглядається як індивід, що володіє внутрішньою мотивацією до самопізнання та автентичного самовираження, реалізує власний потенціал відповідно до цінностей гуманістичної психології. Цей підхід підкреслює, що конкурентоспроможність не є лише зовнішнім проявом ефективності, а виступає наслідком зрілості особистості, її внутрішньої гармонії та готовності до відповідального самовдосконалення [18].

У межах гуманістичного підходу конкурентоспроможність визначається як інтегральна характеристика особистості, що виявляється у її здатності до саморозвитку, самоактуалізації, успішної соціальної адаптації та ефективного самоздійснення в мінливих умовах життєдіяльності. Особа, яка здатна гнучко реагувати на зміни соціально-економічного середовища, швидко опановувати нові види діяльності, підтримувати ефективні соціальні зв'язки та водночас зберігати внутрішній баланс, «набуває рис конкурентоспроможності лише тоді, коли реалізує власний потенціал у діяльності, що відповідає її ціннісним орієнтаціям та викликає почуття задоволення» [27, с. 159].

Науковці, які визначають конкурентоспроможність особистості в межах акмеологічного підходу (Л. Гуменюк, І. Сулятицький та ін.), акцентують увагу на тому, що до ключових детермінант конкурентоспроможності особистості належать мобільність, адаптивність і відкритість до нового досвіду. Мобільність у такому сенсі розглядається вказаними науковцями «не лише як здатність змінювати соціальний чи професійний статус, а й як готовність особи до внутрішньої трансформації, переосмислення власних цінностей і поведінкових стратегій відповідно до нових умов» [18, с. 69].

У зарубіжній психології, зокрема у працях А. Бандури, конкурентоспроможність особистості пов'язується з поняттям самоефективності, тобто віри людини у власну здатність досягати поставлених цілей. Учений наголошує, що конкурентоспроможна особа має володіти творчим підходом до розв'язання проблем, ініціативністю, самостійністю, гнучкістю мислення та розмаїттям ідей. У цьому контексті, пише дослідник, «саме рівень самоефективності визначає успішність професійної самореалізації, стресостійкість та здатність до адаптації в умовах невизначеності» [10, с. 624].

У праці О. Жавнерчик конкурентоспроможність особистості часто розглядається як сукупність ділових, комунікативних та емоційно-вольових якостей, що забезпечують ефективність діяльності. До ділових рис належать активність, прагматичність і мобільність; до комунікативних – відкритість, доброзичливість і щирість; до емоційно-вольових – оптимізм, самостійність, організованість і готовність до ризику. Таке структурування підкреслює

системний характер конкурентоспроможності, у якій поєднуються когнітивні, мотиваційні, емоційні та поведінкові компоненти [21].

У соціально-психологічному підході феномен конкуренції набуває іншої інтерпретації. У раних теоріях міжособистісної взаємодії, доводить І. Сняданко, конкуренція розглядалась як протилежність кооперації, що нібито перешкоджає згуртованості групи та сприяє виникненню конфліктів. Така позиція була характерна для досліджень середини ХХ століття, у яких конкуренцію сприймали як деструктивну форму соціальної поведінки. Однак подальший розвиток соціальної психології, зокрема дослідження групової динаміки та організаційної поведінки, довів, що конкуренція і співробітництво не є взаємовиключними процесами: вони можуть співіснувати, утворюючи баланс між індивідуальним прагненням до самореалізації та колективною ефективністю. Такий підхід зумовив формування інтегративної моделі, у межах якої конкуренція визнається природним і конструктивним елементом соціальної взаємодії, що стимулює розвиток як особистості, так і групи [31].

Сучасний соціально-психологічний підхід, представлений у працях А. Ключко, розглядає конкурентоспроможність особистості через феномен життєстійкості, що є базовою передумовою ефективного саморозвитку. Життєстійкість, на думку вченого, «передбачає сформованість мотивації досягнення, трудову активність, орієнтацію на здоровий спосіб життя, уміння долати стреси, високий рівень адаптації та соціальної інтегрованості» [36, с. 109]. Саме соціальне середовище є контекстом формування перелічених якостей, задаючи норми та критерії конкурентоспроможної поведінки.

З позицій особистісно-орієнтованого підходу (О. Кузьмін, О. Мельник та ін.) конкурентоспроможність інтерпретується як результат цілеспрямованого процесу саморозвитку, що забезпечує адекватність самооцінки, здатність до конструктивної взаємодії з іншими людьми та успішне функціонування в соціокультурному просторі. Формування конкурентоспроможної особистості передбачає розвиток оптимістичного світогляду, уміння визначати життєві цілі, підтримувати психічне здоров'я, ефективно спілкуватися, розвивати навички емпатії, співпереживання та рефлексії. Такі психологічні характеристики

забезпечують високий рівень соціальної адаптації й професійної гнучкості, що є важливими чинниками конкурентоспроможності [46].

У межах компетентнісного підходу поняття конкурентоспроможності часто співвідноситься із категоріями «професіоналізм» і «професійна компетентність», які визначають змістовно-практичний аспект успішності особистості у професійній діяльності. На думку Г. Ложкіна, професіоналізм охоплює не лише досягнення високих результатів у діяльності, а й позитивну установку на працю, відкритість до нового, готовність до самовдосконалення. Він виокремлює три основні види компетентності: спеціальну, соціальну та особистісну. Спеціальна компетентність передбачає володіння глибокими знаннями, здатність до проектування та прогнозування професійного розвитку; соціальна – орієнтацію на співпрацю, навички професійної комунікації та відповідальність за результати; особистісна – здатність до самореалізації, індивідуального зростання й самозбереження в процесі діяльності [52].

З позицій діяльнісного підходу, розробленого у працях О. Паламарчук, конкурентоспроможність особистості формується у процесі практичної діяльності. Учений розглядає майстерність як властивість, що виникає на основі досвіду, гнучкості та творчого підходу до розв'язання професійних завдань. Професіоналізм, на думку дослідника, не є статичною характеристикою, а результатом постійного професійного вдосконалення та адаптації до нових умов діяльності. Вченим підкреслюється, що професіоналізм є ширшим поняттям, ніж професійна компетентність, оскільки охоплює не лише знання й уміння, а й індивідуально-психологічні якості, що забезпечують високу результативність професійної та іншої діяльності [68].

Представники вітчизняної психологічної школи (І. Баклицький [4], О. Власова [13], С. Калашнікова [29] та ін.) також вважають, що фундаментальною складовою конкурентоспроможності сучасної особистості є її професіоналізм. Проте конкурентоспроможність охоплює ширший спектр психологічних рис – від професійної компетентності до рівня самосвідомості, креативності, соціальної активності та здатності до стратегічного мислення. Саме поєднання

цих компонентів-складових забезпечує високий рівень конкурентоспроможності фахівця у мінливому соціально-економічному середовищі.

У рамках компетентнісного підходу конкурентоспроможність особистості визначається і як система ключових компетентностей, необхідних для її продуктивної діяльності в умовах мінливого соціально-економічного довкілля. Як зазначають Т. Яценко та М. Горбунов, конкурентоспроможність сучасного фахівця базується на інтеграції професійних, комунікативних і соціальних компетентностей, що забезпечують його здатність адаптуватися до потреб ринку праці та зберігати конкурентні переваги [97]. Г. Балл, розвиваючи таку ідею, розглядає конкурентоспроможність людини у контексті безперервної освіти, наголошуючи на значенні адаптивності, ініціативності та самонавчання як чинників професійного й особистісного становлення [80].

У вітчизняній психології дедалі більшої уваги приділяється педагогічному та особистісно-розвивальному аспекту конкурентоспроможності. Зокрема, сучасні дослідники розробляють моделі формування конкурентоспроможності студентів і випускників закладів освіти, акцентуючи увагу на поєднанні професійних компетентностей, гнучкого мислення та соціальної відповідальності. У працях В. Бочелюк, С. Білоусова, Т. Корень освітнє середовище розглядається як важливий чинник становлення конкурентоспроможної особистості, який забезпечує можливість саморозвитку, ініціативності та самопрезентації в умовах динамічного суспільства [92].

Дослідження М. Орап засвідчують, що в умовах трансформаційних змін суспільства відокремлення особистісних характеристик від професійних знань і навичок уже не є можливим, оскільки сучасна конкурентоспроможність визначається саме єдністю психологічних і професійних ресурсів індивіда. У межах зарубіжної психології ця ідея має розвиток у концепціях особистісної ефективності, професійної ідентичності та розвитку людського капіталу, де конкурентоспроможність розглядається як результат самореалізації особистості через постійний розвиток здібностей, гнучкість мислення, а також здатність адаптуватися до нових умов і опановувати нові професійні ролі [64].

Дослідження К. Кошеленка демонструє інший підхід до розуміння цього феномена – крізь призму когнітивно-поведінкової парадигми. Науковець підкреслює, що конкурентоспроможність сучасного фахівця пов'язана з розвитком «проектного типу мислення», орієнтованого не на стабільну кар'єру в межах однієї організації, а на досягнення успіху у виконанні конкретних завдань, реалізації проектів і визнанні серед професійної спільноти. Така позиція відображає тенденцію до переходу від традиційних уявлень про стабільність до динамічної моделі професійного розвитку, де постійне оновлення досвіду є запорукою конкурентної переваги [43].

В сучасний період формується мультидисциплінарний підхід до вивчення конкурентоспроможності особистості, який поєднує економічні, соціальні, педагогічні, психологічні аспекти. Дослідники відзначають, що конкурентність не зводиться лише до професійної ефективності або продуктивності праці, а є інтегральною характеристикою особистості, що охоплює когнітивний, мотиваційний, емоційно-вольовий і соціальний компоненти [29]. У цьому контексті конкурентоспроможність визначається як здатність ефективно реалізовувати свої знання, навички та ресурси в умовах соціально-професійної діяльності, зберігаючи психологічну стабільність і внутрішню гармонію.

Узагальнимо, що конкурентоспроможність особистості – інтегральна соціально-психологічна характеристика людини, що відображає її здатність ефективно діяти, самореалізуватися та досягати успіху в умовах соціального, професійного й економічного суперництва. Вона охоплює систему знань, умінь, навичок, ціннісних орієнтацій, мотивів і особистісних якостей, які забезпечують індивіду переваги в різних сферах життєдіяльності. Конкурентоспроможна особистість вирізняється високим рівнем професійної компетентності, самостійності, гнучкості мислення, креативності, здатністю до адаптації, саморозвитку, самопрезентації та конструктивної взаємодії з іншими. Її переваги формуються на основі поєднання внутрішнього потенціалу (інтелектуального, емоційного, морального, вольового) із зовнішніми проявами професійної успішності, що дає змогу людині не лише утримувати, а й посилювати свої позиції в мінливому соціально-економічному середовищі.

Отже, узагальнюючи вітчизняні та зарубіжні наукові підходи, можна стверджувати, що конкурентоспроможність особистості у сучасній психології трактується як інтегративна система особистісних ресурсів, що забезпечує людині здатність ефективно адаптуватися, розвиватися і досягати успіху в умовах соціального змагання. Вона включає не лише професійні компетенції, а й ціннісні орієнтації, емоційно-вольові риси, інтелектуальну гнучкість і здатність до творчої самореалізації. Саме така цілісна інтерпретація дає змогу розглядати конкурентоспроможність не як сукупність окремих характеристик, а як психологічний механізм особистісного розвитку та професійного становлення.

1.2. Сутність та характерні особливості підприємницької діяльності в контексті конкурентоспроможності особистості

В умовах динамічного розвитку ринкових відносин і зростання ролі інноваційних підходів до економічної діяльності підприємництво постає не лише як форма господарювання, а й як важливий соціально-психологічний феномен. Воно вимагає від особи ініціативності, креативності, гнучкості мислення, здатності до самостійного прийняття рішень та готовності до ризику, що безпосередньо пов'язано з її конкурентоспроможністю. Саме тому в контексті конкурентоспроможності особистості доцільно визначити характерні риси підприємницької діяльності, враховуючи, що розуміння їх взаємозв'язку дає змогу ефективно формувати психологічні передумови успішної самореалізації людини у підприємницькому середовищі й розвитку її професійного потенціалу.

Зазначимо, що підприємництво є складним соціально-економічним і психологічним феноменом, який поєднує ініціативність, інноваційність, а також ризикованість та відповідальність особистості. У широкому розумінні – це самостійна, ініціативна, систематична діяльність, що здійснюється на власний ризик з метою досягнення економічних, соціальних і професійних результатів та одержання прибутку. Підприємництво не зводиться лише до започаткування власної справи, воно передбачає постійне виявлення нових можливостей, створення інноваційних ідей, їх упровадження у вигляді нових бізнес-моделей і

управлінських рішень. Підприємництво розглядають не тільки як форму власності або спосіб господарювання, а як особливий тип мислення, поведінки і життєвої стратегії, притаманний конкурентоспроможній особистості [17].

Як доводить І. Жданова, підприємець – це не просто власник бізнесу, а людина, яка здатна створювати нову цінність, бачити перспективи розвитку, брати на себе відповідальність за прийняті рішення й ризикувати власними ресурсами заради досягнення успіху. Він є рушійною силою економічного прогресу, генератором інновацій і соціальних змін. Саме тому у психологічному контексті підприємець – це насамперед особистість, яка володіє високим рівнем саморегуляції, креативності, відповідальності, соціальної компетентності та здатністю ефективно взаємодіяти в умовах конкурентного середовища [22].

О. Креденцер визначає підприємництво як особливий вид господарювання, де підприємець поєднує низку факторів виробництва на інноваційній основі, організовує відповідну діяльність та керує ними для отримання доходу. Це визначення підкреслює дві головні ознаки підприємництва: новаторський підхід і орієнтацію на інновації. У сучасній психології перелічені ознаки пов'язують із особистісною конкурентоспроможністю, адже здатність до інновацій, гнучке мислення та прагнення до розвитку є якостями успішного підприємця [45].

Західна наукова традиція, представлена працями К. Макконнелла і С. Брю, розглядає підприємця як рушійну силу виробництва, новатора та людину, готову приймати ризик і брати на себе відповідальність за стратегічні рішення. Таке розуміння підкреслює не лише економічну, а й психологічну природу підприємництва, адже в його основі лежить мотивація досягнення, прагнення до самореалізації та бажання впливати на навколишній світ [50].

Й. Шумпетер у відомій роботі «Теорія економічного розвитку» розглядав підприємництво як процес «творчого руйнування» – упровадження новацій, які трансформують економіку та суспільство. На його думку, підприємець – це не лише господарник, а й творець нового економічного середовища, здатний змінювати структури виробництва та формувати нові потреби споживачів. Цей підхід особливо актуальний у сучасній психології конкурентоспроможної

особистості, адже він акцентує увагу на ролі підприємця як агента змін, який не просто пристосовується до середовища, а активно його формує [57].

У структурі підприємницької діяльності О. Паламарчук виокремлює три функції: ресурсну, організаційну та творчу. Так, ресурсна функція передбачає залучення капіталу, трудових, матеріальних та інформаційних ресурсів; організаційна – забезпечує ефективне управління процесами виробництва, збуту, маркетингу; творча – реалізується через інновації, ініціативність і здатність до ризику. Саме творча функція найбільше пов'язана з конкурентоспроможністю особистості, адже вона вимагає постійного пошуку нових рішень, гнучкості мислення та готовності виходити за межі звичних підходів [48].

М. Бастун стверджує, що підприємництво ґрунтується на певних принципах, серед яких: свобода вибору виду діяльності, самостійність у розробці програм, вільне залучення ресурсів, наймання працівників, розпорядження прибутком, а також відповідальність за прийняті рішення. Перелічені принципи відображають не лише економічну сутність, а й психологічну автономію підприємця, його здатність приймати рішення та нести за них відповідальність – риси, без яких неможливо досягти особистої конкурентоспроможності [80].

Т. Кулаковський розрізняє дві основні моделі підприємництва: класичну та інноваційну. Класична модель зосереджується на ефективному використанні наявних ресурсів і прагненні до отримання прибутку. Інноваційна модель, навпаки, орієнтована на пошук нових можливостей, застосування нестандартних рішень і залучення зовнішніх ресурсів для реалізації інноваційних проєктів. Вважаємо, що саме інноваційна модель найповніше відповідає сучасним вимогам конкурентного середовища, де ключову роль відіграють креативність, швидкість адаптації та стратегічне мислення [47].

Г. Гнускіна стверджує, що в психологічному контексті інноваційне підприємництво потребує від кожної особистості високої толерантності до невизначеності, готовності до ризику, вміння швидко навчатися й ухвалювати рішення в динамічних умовах. Такі риси-якості й ознаки формують ядро конкурентоспроможної особистості підприємця, яка не лише адаптується до змін, а й створює нові умови для власного та соціального розвитку [15].

За видами діяльності С. Максименко розрізняє виробниче, комерційне, фінансове та високотехнологічне підприємництво. Виробниче підприємництво охоплює створення матеріальних благ, послуг і духовних цінностей, що мають суспільну значущість. Комерційне – пов'язане з купівлею-продажем товарів і послуг, орієнтоване на отримання прибутку через торговельні операції. Фінансове підприємництво здійснюється у сфері грошових і фондових ринків, а високотехнологічне – у сфері інновацій та наукомістких технологій. Кожен із цих видів діяльності висуває особливі вимоги до особистісних якостей підприємця. Так, для виробничого бізнесу важливими є системність мислення, організованість, здатність до планування й довготривалої роботи. Комерційне підприємництво потребує розвинених комунікативних умінь, гнучкості, уміння вести переговори та орієнтуватися в ринковій кон'юнктурі. Фінансове – вимагає аналітичного мислення, самоконтролю, точності та стратегічного бачення. Високотехнологічне – передбачає високий рівень інтелектуального потенціалу, креативності і здатності працювати в умовах постійних технологічних змін [57].

Особливу увагу І. Волеваха приділяє малому підприємству, яке характеризується гнучкістю, мобільністю, здатністю швидко адаптуватися до змін ринку. Малий бізнес стимулює розвиток індивідуальної ініціативи, відповідальності, здатності приймати рішення в умовах обмежених ресурсів. Він вимагає від людини поєднання раціональності й творчості, стратегічного мислення та гнучкої поведінки, здатності до ризику і відповідальності за прийняті рішення. Перелічені психологічні якості є невід'ємною складовою конкурентоспроможності особистості підприємця, а в психологічному сенсі підприємництво є механізмом розвитку конкурентоспроможної особистості, адже сприяє формуванню у неї самостійності, ініціативності, наполегливості, стресостійкості та орієнтації на результат [14].

Що стосується кризових умов сьогодення, то, як стверджує О. Байєр, соціально-економічна нестабільність у країні є одним із ключових чинників, що визначають специфіку підприємницької діяльності та безпосередньо впливають на рівень конкурентоспроможності особистості. У кризових умовах, коли порушується звичний порядок функціонування економіки, а прогнозування

майбутніх результатів стає складним і часто неточним, підприємцю необхідно демонструвати високий рівень психологічної адаптивності та емоційної врівноваженості. Нестабільність соціально-економічного середовища формує ситуацію постійної невизначеності, у якій традиційні моделі ведення бізнесу втрачають ефективність, що потребує розвиненого стратегічного мислення, здатності швидко реагувати на зміни й ухвалювати оптимальні рішення навіть за відсутності повної інформації [3].

О. Власова доводить, що в кризових умовах конкурентоспроможність особистості підприємця зумовлюється не лише рівнем професійних компетенцій, а й психологічними характеристиками, серед яких особливої ваги набувають стресостійкість, гнучкість мислення та емоційна саморегуляція. Підприємець, здатний зберігати внутрішню рівновагу та конструктивне ставлення до труднощів, демонструє високу ефективність у кризових ситуаціях, оскільки його поведінка не піддається паніці чи імпульсивним реакціям. Саме вміння швидко адаптуватися до нових економічних реалій, переорієнтовувати ресурси й знаходити нестандартні рішення забезпечує йому стійкість на ринку [13].

Важливим аспектом конкурентоспроможності особистості в умовах нестабільності, як доводить І. Сулятицький, є здатність її до критичного аналізу інформації та прийняття виважених рішень у ситуації ризику. Коли зовнішнє середовище є непередбачуваним, зростає роль інтуїції, досвіду та готовності брати на себе відповідальність за наслідки власних дій. Підприємець, який володіє внутрішнім локусом контролю, тобто схильністю приписувати результати своєї діяльності власним зусиллям, має вищу мотивацію до активності й здатний перетворювати невизначеність на нові можливості. Крім того, соціально-економічна нестабільність актуалізує потребу у стратегічному плануванні, гнучкому управлінні ресурсами та створенні альтернативних сценаріїв розвитку бізнесу, що також вимагає від особистості високого рівня когнітивної мобільності та психологічної стійкості [18].

І. Заїка називає важливим чинником розвитку конкурентоспроможності особистості позитивну оцінку підприємництва в сучасному суспільстві, оскільки вона формує нову систему цінностей, у межах якої підприємницька діяльність

розглядається не лише як спосіб отримання прибутку, а як значуща соціально-економічна місія. У контексті глобальних трансформацій, економічних криз та соціальних викликів зростає усвідомлення ролі бізнесу у стабілізації суспільства, створенні робочих місць, підтримці інноваційного розвитку та формуванні соціально відповідальної економіки. Така переорієнтація громадської свідомості сприяє формуванню позитивного іміджу підприємця як ініціатора змін, носія прогресивних ідей і відповідального члена суспільства, що, своєю чергою, стимулює розвиток у нього прагнення до самовдосконалення та посилення власної конкурентоспроможності [23].

На думку Л. Карамушки, підвищення престижу підприємницької діяльності зумовлює активізацію внутрішніх ресурсів особистості, її мотиваційної, емоційно-вольової та когнітивної сфер. Позитивна оцінка підприємництва формує у підприємців відчуття значущості власної діяльності, сприяє зміцненню самооцінки, впевненості у своїх силах і готовності брати на себе відповідальність за результати бізнес-рішень. Зростання ж соціального визнання бізнесу, орієнтованого на сталість і етичність, змінює модель поведінки підприємця – від індивідуалістично-конкурентної до кооперативно-соціальної, де успіх визначається не лише фінансовими показниками, а й суспільною користю, екологічною безпекою та етичними стандартами. Такий підхід формує основу для гармонійного поєднання економічної ефективності з гуманістичними цінностями, що є ознакою зрілої конкурентоспроможної особистості [30].

М. Андропова доводить, що позитивна оцінка підприємництва також сприяє залученню до бізнес-сфери більшої кількості соціально активних, креативних і проактивних особистостей, які сприймають підприємницьку діяльність як шлях самореалізації та суспільного служіння. У кризових умовах, коли традиційні форми зайнятості втрачають стабільність, підприємництво постає як засіб економічної адаптації, що дає змогу зберігати автономію, ініціативність і відповідальність за власне майбутнє. Такий контекст створює сприятливе середовище для розвитку конкурентоспроможних якостей – креативності, стресостійкості, стратегічного мислення та саморегуляції [2].

Серед чинників формування конкурентоспроможності особистості І. Ващенко називає соціальну підтримку підприємницької діяльності, оскільки вона створює необхідні психологічні та соціальні ресурси для ефективного виконання професійних завдань, особливо в умовах високої невизначеності та ризику. Підтримка з боку сім'ї забезпечує емоційний комфорт і стабільність, знижуючи рівень стресу та сприяючи розвитку стійкості підприємця до негативних зовнішніх факторів, що виникають у процесі ведення бізнесу. Одночасно колеги та партнери виступають джерелом професійної інформації, обміну досвідом і спільного пошуку оптимальних рішень, що значно підвищує ефективність прийняття стратегічних і тактичних рішень [11].

Участь у професійних спільнотах і ділових асоціаціях, стверджує А. Альошичева, дає змогу підприємцям отримувати доступ до мереж контактів, інноваційних ідей та нових підходів до ведення бізнесу, що є важливим ресурсом для підтримки конкурентоспроможності особистості. Така соціальна підтримка стимулює внутрішню мотивацію підприємця, зокрема прагнення досягати високих результатів та реалізовувати власний потенціал, що безпосередньо пов'язано з розвитком саморегуляції, відповідальності та стратегічного мислення. Психологічний аспект цієї підтримки також передбачає здатність усвідомлювати свою значущість у соціальному середовищі, що сприяє формуванню позитивної самооцінки та впевненості у власних силах [1].

Особливо важливою є соціальна підтримка в кризових умовах, коли зовнішні фактори економічної нестабільності, політичної невизначеності та ринкових коливань значно підвищують ризики підприємницької діяльності. У таких умовах наявність підтримки від оточення дає змогу підприємцю зберігати стійкість, зменшувати психологічне навантаження та швидше адаптуватися до змін, що виникають у зовнішньому середовищі. Крім того, соціальна підтримка сприяє розвитку гнучкості мислення та проактивності, оскільки підприємцю легше брати на себе відповідальність і приймати складні рішення, коли він впевнений у надійності своїх партнерів і наставників.

Соціально-психологічний клімат в організації О. Боднарчук також називає визначальним чинником формування конкурентоспроможності особистості

менеджера, оскільки він визначає не лише якість внутрішніх відносин, а й ефективність виконання професійних завдань у різних умовах діяльності. Доброзичливі відносини між членами трудового колективу створюють емоційно комфортне середовище, яке зменшує вплив стресових факторів і сприяє підвищенню продуктивності та ініціативності працівників. Висока довіра між керівництвом і співробітниками, а також серед колег, виступає ключовим механізмом психологічної підтримки, який дає змогу фахівцю зосередитися на стратегічних та тактичних завданнях без додаткового психоемоційного навантаження через міжособистісні конфлікти [9].

І. Волеваха пише, що взаємна підтримка в колективі формує соціальний капітал, що забезпечує доступ до знань, ресурсів та професійного досвіду, які підприємцю необхідні для ухвалення ефективних рішень, особливо в умовах високої невизначеності та ризику. Позитивний клімат сприяє розвитку командної взаємодії, оскільки учасники підприємницької діяльності мотивовані до спільного пошуку рішень, координації дій і реалізації спільних проєктів, що безпосередньо впливає на конкурентні переваги організації. Цей клімат також підвищує стійкість до професійного вигорання, оскільки підприємцю легше відновлювати внутрішню енергію завдяки емоційній підтримці колег і наставників, що дає змогу підтримувати високий рівень ділової активності [14].

Л. Березовська доводить, що одним із ключових чинників, що формують конкурентоспроможність особистості підприємця, є досвід подолання кризових ситуацій, оскільки він забезпечує практичну базу для розвитку стратегічного мислення та адаптивних поведінкових моделей. Наявність прикладів успішного подолання складних і непередбачуваних обставин дає змогу підприємцю аналізувати минулі дії, визначати ефективні підходи та уникати повторення помилок у майбутньому. Такий досвід стимулює розвиток гнучкості, оскільки підприємець навчається швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища та переорієнтовувати ресурси для досягнення оптимальних результатів. У кризових умовах, коли ринкова невизначеність і економічна нестабільність стають постійними факторами, здатність підприємця опиратися на власний успішний досвід підвищує стресостійкість і знижує рівень емоційного виснаження [6].

Важливим, як доводить О. Байєр, є те, що досвід подолання кризових ситуацій стимулює формування конструктивних стратегій поведінки, оскільки підприємець навчається передбачати можливі наслідки власних дій та обирати оптимальні шляхи вирішення проблем. Крім того, наявність такого досвіду розвиває навички саморегуляції, здатність контролювати емоційні реакції та підтримувати мотиваційний стан у стресових ситуаціях, що є важливою складовою конкурентоспроможності. Такий досвід також зміцнює професійну впевненість, оскільки підприємці, які успішно долали кризові періоди, мають більшу готовність впроваджувати інноваційні рішення та використовувати нестандартні підходи у веденні бізнесу. Крім того, наявність прикладів подолання труднощів дає змогу підприємцю ефективніше інтегрувати команду, оскільки він здатен демонструвати лідерські якості, передавати досвід колегам і мотивувати колектив до спільної трудової діяльності [3].

Критично важливими аспектами підприємницької діяльності Н. Верченко називає комунікацію та взаємодію, які безпосередньо впливають на конкурентоспроможність особистості підприємця в умовах динамічного та нестабільного ринкового середовища. Уміння налагоджувати соціальні зв'язки дає змогу підприємцю створювати мережу підтримки, яка включає колег, партнерів, клієнтів і професійні спільноти, що забезпечує доступ до актуальної інформації та матеріальних і психологічних ресурсів, необхідних для оперативного прийняття рішень. Така ефективна взаємодія також сприяє формуванню довірчих відносин із зовнішніми контрагентами, що значно знижує ризики непорозумінь і конфліктів у процесі бізнес-операцій [12].

Здатність координувати дії з партнерами стає особливо важливою під час кризових періодів, коли швидкі зміни ринкової кон'юнктури або соціально-економічної ситуації вимагають оперативного реагування. Підприємець, який володіє високим рівнем комунікативних компетенцій, здатний організувати ефективну командну роботу, розподіляти завдання та контролювати їх виконання, що сприяє підтримці безперервності бізнес-процесів. Водночас активний обмін досвідом із колегами та менторами стимулює професійний

розвиток, розширює горизонт мислення і дає змогу прогнозувати можливі проблеми, що можуть виникнути в умовах ринкової турбулентності.

Соціальна взаємодія у підприємницькій діяльності також включає здатність вести переговори та досягати консенсусу навіть у складних або конфліктних ситуаціях, що підвищує ефективність реалізації бізнес-проектів. Високий рівень комунікаційної майстерності дає змогу підприємцю адаптувати стиль спілкування відповідно до контексту, враховувати психологічні та культурні особливості партнерів, що сприяє укріпленню ділових відносин і формуванню позитивної ділової репутації. Крім того, «взаємодія з професійними спільнотами і бізнес-асоціаціями дає можливість оперативно реагувати на нові ринкові виклики та адаптувати стратегію підприємства, що є важливим фактором забезпечення конкурентних переваг» [21, с. 74].

Психологічну підтримку О. Калашникова називає важливим компонентом підприємницької діяльності, що безпосередньо впливає на формування конкурентоспроможності особистості підприємця. Доступ до професійного коучингу дає змогу систематизувати власний досвід, усвідомлено оцінювати сильні та слабкі сторони, а також розробляти стратегічні плани розвитку, що забезпечує підвищення ефективності управлінських рішень у різних умовах ринку. Бізнес-тренінги, у свою чергу, створюють простір для набуття практичних навичок у сфері управління, комунікації, маркетингу та фінансів, що сприяє підвищенню впевненості підприємця у власних здібностях і зростанню його адаптивного потенціалу [28].

На думку Л. Карамушки, особливу роль у періоди соціально-економічної нестабільності, коли швидкі зміни зовнішнього середовища потребують оперативного ухвалення рішень, відіграє кризове консультування. Підприємець, який отримує професійну психологічну підтримку, здатен зберігати внутрішній баланс і мотивацію, навіть стикаючись із високим рівнем стресу та невизначеності, що безпосередньо впливає на стійкість його бізнесу. Наявність підтримки допомагає уникати емоційного вигорання, яке може суттєво знижувати продуктивність та ефективність діяльності, а також сприяє збереженню позитивного психологічного клімату всередині команди [66].

Підприємці, які активно залучаються до програм коучингу та тренінгів, отримують можливість розвивати саморегуляцію та критичне мислення, що дає змогу їм більш обґрунтовано оцінювати ризики та приймати оптимальні рішення в умовах невизначеності. Крім того, «психологічна підтримка стимулює формування внутрішньої мотивації досягнення успіху, що є ключовим фактором для реалізації інноваційних і стратегічних цілей підприємницької діяльності» [66, с. 81]. Підприємці отримують навички конструктивної взаємодії з колегами та партнерами, що зміцнює їхню соціальну мережу та сприяє ефективному обміну досвідом у кризових ситуаціях.

Отже, конкурентоспроможність особистості підприємця формується під впливом поєднання зовнішніх і внутрішніх характеристик, що забезпечують його адаптивність, стійкість і професійну ефективність у кризових умовах. Соціально-економічна нестабільність вимагає психологічної гнучкості, швидкого ухвалення рішень і здатності діяти в умовах ризику. Важливими є позитивна мотивація до підприємництва, підтримка з боку близьких і професійного оточення, та сприятливий соціально-психологічний клімат, який знижує напруження та запобігає вигоранню. Ефективна комунікація, участь у бізнес-тренінгах і консультативних програмах сприяють збереженню внутрішнього балансу, розвитку навичок подолання труднощів та підвищенню стійкості бізнесу. Сукупності ці чинники забезпечують здатність підприємця успішно адаптуватися до кризових викликів і підтримувати конкурентоспроможність у мінливому соціально-економічному середовищі.

1.3. Соціально-психологічні чинники конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах

В суспільстві, що перебуває під впливом нестабільних економічних процесів, соціальних трансформацій і періодичних кризових явищ, особливої ваги набуває проблема збереження та розвитку конкурентоспроможності особистості підприємця. За умов невизначеності, фінансових ризиків та зростаючого психологічного напруження саме соціально-психологічні чинники

визначають успішність підприємницької діяльності. Тому обґрунтування цих чинників необхідне для розуміння механізмів ефективного функціонування підприємців у кризових умовах, розроблення психологічних стратегій підтримки їх конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку бізнесу навіть у періоди соціально-економічної нестабільності.

I. Прошукало пише, що ініціативність і проактивність посідають центральне місце серед психологічних характеристик, що визначають конкурентоспроможність особистості у сфері підприємницької діяльності. В сучасному соціально-економічному контексті, коли швидкість трансформацій і рівень невизначеності постійно зростають, ініціативна особистість здатна не просто адаптуватися до нових умов, а й створювати нові можливості для власного розвитку та успіху своєї справи, а її проактивність означає свідоме управління подіями, вміння прогнозувати тенденції та формувати стратегії дій, що забезпечують конкурентну перевагу в довгостроковій перспективі [75].

Ініціативна поведінка підприємця проявляється у здатності самостійно визначати напрями діяльності, формулювати цілі та приймати рішення без зовнішнього примусу. Такий підхід вимагає високого рівня автономності, упевненості у власних силах, гнучкості мислення та готовності брати на себе відповідальність за наслідки прийнятих рішень. У цьому аспекті ініціативність – це не тільки риса характеру, а й компонент конкурентоспроможності особистості, що забезпечує її здатність до самоуправління, самореалізації та постійного розвитку. Саме ініціативність дає змогу підприємцю ефективно діяти в умовах ризику, виявляти нові ніші ринку, створювати інноваційні продукти або послуги, що задовольняють актуальні потреби споживачів.

Проактивність, у свою чергу, визначається як усвідомлена готовність діяти наперед, передбачаючи потенційні труднощі й можливості. На відміну від пасивного пристосування, вона базується на активній позиції особистості, яка прагне контролювати ситуацію, формувати сприятливі умови для розвитку бізнесу та запобігати небажаним наслідкам зовнішніх змін. Проактивний підприємець «не чекає на сприятливі обставини, а створює їх сам, проявляючи творчий підхід, стратегічне мислення й аналітичну гнучкість» [80, с. 175]. 3

позицій психології управління, проактивність пов'язана з високим рівнем внутрішнього локусу контролю – переконанням у тому, що успіх чи невдача залежать насамперед від власних зусиль і рішень.

Як доводить О. Нужна, одну з ключових психологічних характеристик конкурентоспроможної особистості підприємця становлять креативність і інноваційність мислення, які забезпечують здатність генерувати нові ідеї, знаходити оригінальні рішення й ефективно адаптуватися до динамічного ринкового середовища. В сучасних умовах глобалізації, технологічних проривів і високої швидкості змін економічних процесів традиційні моделі мислення втрачають ефективність, тоді як креативний підхід дає змогу підприємцю бачити нові можливості там, де інші зосереджуються лише на обмеженнях. Креативність виступає не просто як риса особистості, а як стратегічний ресурс, що забезпечує конкурентну перевагу на ринку, сприяє створенню унікальної пропозиції та формуванню позитивного іміджу інноваційного лідера [62].

З позицій психології діяльності креативність визначається як «здатність особистості мислити гнучко, бачити зв'язки між, на перший погляд, непов'язаними явищами, комбінувати знання і досвід у новий, продуктивний спосіб» [76, с. 213]. Для підприємця це означає вміння швидко реагувати на зміну кон'юнктури ринку, розробляти нові бізнес-моделі, пропонувати інноваційні товари чи послуги, а також знаходити ефективні шляхи вирішення конфліктних чи кризових ситуацій. Інноваційність мислення, у свою чергу, є практичним виявом креативності – вона передбачає «перетворення оригінальних ідей на конкретні продукти, технології чи управлінські рішення, що мають реальну соціально-економічну цінність» [76, с. 178].

Креативність та інноваційність мислення сприяють формуванню підприємницької інтуїції – здатності передбачати тенденції розвитку ринку та потенційні можливості для бізнесу ще до їх очевидного прояву. Вони дозволяють підприємцю мислити системно, бачити взаємозв'язок між окремими елементами економічного середовища та прогнозувати наслідки власних дій. Така інтелектуальна гнучкість і стратегічне бачення стають запорукою стійкої конкурентоспроможності, оскільки дозволяють швидко переорієнтовувати

діяльність у разі зміни зовнішніх умов. Підприємницьке середовище, яке заохочує новаторство, толерантно ставиться до експериментів і підтримує інтелектуальну ініціативу, виступає важливим чинником розвитку цих якостей.

До психологічних характеристик конкурентоспроможної особистості підприємця Я. Зелінська відносить високий рівень саморегуляції, що забезпечує здатність ефективно діяти в умовах постійного стресу, ризику та невизначеності, які невід'ємно супроводжують підприємницьку діяльність. Під саморегуляцією у цьому контексті розуміють цілісний психологічний механізм, що охоплює свідоме управління власними емоційними станами, поведінковими реакціями та мотиваційними імпульсами з метою підтримання внутрішньої рівноваги і стабільної продуктивності. Для підприємця високий рівень саморегуляції є не лише показником психологічної зрілості, але й необхідною умовою професійної ефективності, адже саме здатність до емоційного контролю дає змогу приймати раціональні рішення навіть у кризових або конфліктних ситуаціях [24].

Саморегуляція в підприємницькій діяльності, як стверджує О. Філь, охоплює кілька взаємопов'язаних рівнів – когнітивний, емоційний, поведінковий та мотиваційний. Когнітивний рівень передбачає усвідомлення власних цілей, планування діяльності, оцінку ресурсів і прогнозування результатів. Емоційний рівень стосується вміння розпізнавати, контролювати та трансформувати власні емоції, запобігаючи їх деструктивному впливу на процес прийняття рішень. Поведінковий рівень проявляється у здатності підтримувати працездатність, дотримуватися поставлених планів і стратегій навіть за несприятливих обставин. Мотиваційний рівень визначає вміння зберігати внутрішню енергію, натхнення й віру в успіх, незважаючи на зовнішні труднощі [33].

З позицій конкурентоспроможності особистості високий рівень саморегуляції визначає її як надійного, відповідального та ефективного суб'єкта діяльності. Така особистість здатна самостійно визначати вектор власного розвитку, адаптувати поведінку до вимог ринку, управляти власними ресурсами та приймати стратегічні рішення, не втрачаючи психологічної стабільності. Саморегуляція формує професійний стиль підприємця, заснований на виваженості, дисциплінованості та передбачуваності дій. Саме ці якості

зміцнюють довіру з боку партнерів, інвесторів і клієнтів, що є важливою конкурентною перевагою на сучасному ринку.

Фундаментальною складовою конкурентоспроможності особистості підприємця О. Нужна називає розвинені комунікативні й організаторські навички, які забезпечують ефективну взаємодію в бізнес-середовищі, створюють умови для побудови партнерських відносин і сприяють досягненню стратегічних цілей організації. У сучасних умовах високої динаміки ринку, глобальної конкуренції та інформаційної відкритості комунікативна компетентність стає не просто професійною перевагою, а умовою успішного функціонування підприємницької діяльності. Підприємець, який володіє високим рівнем комунікативної культури, здатен не лише чітко й переконливо висловлювати власні думки, а й активно слухати співрозмовників, враховувати їхні потреби, інтереси та мотиви, що значно підвищує ефективність взаємодії [62].

Комунікативні навички передбачають уміння будувати діалог на основі принципів довіри, взаємоповаги та партнерства. Успішний підприємець вміє встановлювати контакт із різними групами людей – від працівників до клієнтів і потенційних інвесторів – адаптуючи стиль спілкування до ситуації та психологічних особливостей співрозмовника. Висока комунікативна культура проявляється також у здатності особи до міжособистісного переконання, аргументованого представлення власної позиції, ведення конструктивних переговорів і запобігання конфліктам [40]; такі вміння дозволяють підприємцю створювати сприятливе соціально-психологічне середовище, у якому можливе продуктивне прийняття рішень і розвиток взаємовигідних ділових зв'язків.

Організаторські навички, у свою чергу, відображають здатність підприємця до ефективного планування, координації діяльності команди, делегування повноважень і контролю за виконанням завдань. Вони передбачають не лише технічне управління процесами, а й уміння мотивувати людей, формувати згуртований колектив і забезпечувати спільне досягнення цілей. Підприємець із високими організаторськими здібностями, як пише О. Паламарчук, характеризується стратегічним мисленням, гнучкістю у прийнятті рішень та здатністю швидко реагувати на зміну умов. У бізнесі такі

навички визначають рівень ефективності управління ресурсами, здатність до інноваційного розвитку та стабільного функціонування підприємства [68].

Слід зазначити, що в умовах цифрової трансформації комунікативні й організаторські навички набувають нових форм – зростає значення вміння працювати у віртуальних командах, використовувати сучасні інформаційні технології для ведення переговорів і налагодження контактів. Ефективний підприємець має бути компетентним у цифрових інструментах комунікації, здатним підтримувати онлайн-взаємодію, зберігаючи при цьому людський аспект спілкування (Н. Пірак [71]). Таке поєднання традиційних і сучасних форм комунікації забезпечує підприємцю гнучкість, відкритість до інновацій і здатність швидко адаптуватися до змін середовища.

Важливими характеристиками підприємницької діяльності, що визначають рівень конкурентоспроможності особистості в сучасному бізнес-просторі, є відповідальність і цілеспрямованість. Успішний підприємець не може існувати поза відповідальним ставленням до власних рішень, результатів діяльності та соціальних наслідків бізнес-процесів. Відповідальність виступає не лише моральною чи етичною категорією, а й психологічним механізмом саморегуляції, що забезпечує стабільність і надійність у прийнятті управлінських рішень. Вона передбачає здатність усвідомлювати наслідки своїх дій, брати на себе ризики, дотримуватися обіцянок та зберігати репутацію навіть у складних економічних обставинах. У цьому сенсі відповідальність, як пише С. Шандрук, поєднує професійну компетентність, моральну зрілість і самодисципліну, формуючи основу для довготривалого успіху в підприємстві [82].

Цілеспрямованість, своєю чергою, визначає стратегічну спрямованість діяльності підприємця, його здатність формулювати чіткі, реалістичні та досяжні цілі, а також системно діяти для їх реалізації. О. Макаренко доводить, що в контексті конкурентоспроможності особистості цілеспрямованість означає не лише прагнення до успіху, а й уміння планувати, прогнозувати можливі труднощі та шукати ефективні шляхи їх подолання. Вона виявляється у вмінні зберігати мотивацію в умовах невизначеності, долати зовнішні бар'єри та внутрішні сумніви, підтримуючи віру у власні сили. Цілеспрямована особистість

сприймає підприємництво як процес постійного руху до розвитку, у якому кожна невдача стає ресурсом для майбутніх досягнень. Саме така установка сприяє формуванню внутрішньої стійкості, витривалості та готовності до змін, що є надзвичайно важливими у сучасному мінливому ринковому середовищі [55].

На практичному рівні відповідальність проявляється у ретельному плануванні, контролі якості, дотриманні законодавчих і моральних норм, чесному веденні бізнесу та відповідальному ставленні до клієнтів і партнерів. Вона вимагає здатності приймати складні рішення, не перекладаючи провину за їх наслідки на зовнішні обставини. Цілеспрямованість, натомість, виражається у послідовності дій, наполегливості та готовності долати опір середовища. Вона спонукає підприємця діяти навіть тоді, коли обставини є несприятливими, підтримуючи мотивацію завдяки усвідомленню значущості власної мети.

Гнучкість і адаптивність є характеристиками підприємницької діяльності, що безпосередньо визначають рівень конкурентоспроможності особистості в сучасному ринковому середовищі. А. Кредісов пише, що підприємець, який здатний ефективно реагувати на динамічні соціально-економічні зміни, виявляє високу готовність до постійного оновлення професійних стратегій, методів управління та моделей взаємодії з ринком. У сучасних умовах глобалізації, цифрової трансформації та нестабільності економічних процесів саме гнучкість мислення й поведінки забезпечує можливість збереження ефективності діяльності навіть у ситуаціях непередбачуваних викликів. Вона проявляється у вмінні швидко переорієнтовувати бізнес-процеси, приймати інноваційні рішення, освоювати нові технології, а також у готовності переглядати власні ціннісні орієнтації відповідно до змін зовнішнього середовища [70].

З позиції психології підприємництва гнучкість визначається як «здатність до когнітивного і поведінкового перемикання, що дає змогу ефективно діяти в умовах невизначеності, конкуренції та інформаційного перевантаження» [75, с. 104]. Гнучкий підприємець не сприймає зміни як загрозу, а як джерело нових можливостей для розвитку та вдосконалення. Він вміє швидко аналізувати ситуацію, виявляти ризики й потенціал, приймати обґрунтовані рішення, не втрачаючи при цьому стратегічної мети. Саме ця якість забезпечує підприємцю

здатність виживати в конкурентному середовищі, де статичне мислення чи консерватизм часто призводять до втрати ринкових позицій. Гнучкість виявляється не лише у швидкості реакції на зовнішні зміни, але й у готовності до внутрішньої трансформації – зміни бізнес-моделі, стилю керівництва чи навіть власного підходу до прийняття рішень.

Адаптивність як психологічна категорія тісно пов'язана з гнучкістю, проте відображає не лише швидкість реагування, а й глибину пристосування особистості до нових умов. Вона виявляється у «здатності підтримувати ефективність діяльності в умовах стресу, невизначеності чи конфлікту, не втрачаючи внутрішньої стабільності» [81, с. 362]. У підприємницькій діяльності адаптивність проявляється у вмінні працювати з різними соціальними групами, враховувати культурні, економічні та політичні контексти, своєчасно коригувати стратегію розвитку бізнесу. Високий рівень адаптивності свідчить про наявність у підприємця розвинених саморегуляційних механізмів, емоційної зрілості та когнітивної пластичності. Це дає змогу не лише долати кризи, а й перетворювати їх на каталізатори інновацій та зростання.

Схильність до ризику є однією з ознак підприємницької діяльності, яка безпосередньо впливає на рівень конкурентоспроможності особистості. У сучасному динамічному середовищі, де ринкові умови, технологічні тенденції та споживчі запити змінюються з високою швидкістю, саме готовність діяти в умовах невизначеності визначає здатність підприємця зберігати й посилювати свої конкурентні позиції. Ризик у підприємницькій діяльності розглядається не як безрозсудна авантюра, а як усвідомлений і керований процес прийняття рішень, заснований на аналізі можливих наслідків та розрахунку ймовірностей. Здатність особистості брати на себе відповідальність за результати власних дій у ситуаціях непередбачуваності вказує на високий рівень психологічної зрілості, впевненості у власних силах і розвинені навички прогнозування [83].

У психологічному контексті схильність до ризику визначається як поєднання когнітивних, емоційно-вольових та мотиваційних характеристик, які забезпечують готовність особистості виходити за межі звичного, діяти в умовах дефіциту інформації та можливих втрат. Для підприємця це означає готовність

приймати складні рішення щодо інвестування, розширення бізнесу, упровадження інноваційних технологій або виходу на нові ринки. Важливою є здатність відрізнити обґрунтований ризик, що базується на аналітичних розрахунках і прогнозах, від імпульсивної поведінки, продиктованої емоціями.

Схильність до ризику також пов'язана з інноваційною активністю особистості, оскільки будь-яка спроба впровадження нового продукту, технології чи управлінського рішення містить у собі елемент невизначеності. Підприємець, який не боїться ризикувати, здатний відкривати нові можливості, створювати унікальні конкурентні переваги та формувати нестандартні підходи до ведення бізнесу. З психологічного погляду така поведінка базується на високій мотивації до досягнення, розвиненому почутті самоефективності та толерантності до невдач. Готовність ризикувати часто поєднується з оптимістичним світоглядом, здатністю бачити у складних ситуаціях не загрозу, а потенціал для розвитку. Це дає змогу підприємцю діяти впевнено навіть тоді, коли зовнішні умови є нестабільними або непередбачуваними [70].

Однак схильність до ризику як психологічна характеристика не є самодостатньою умовою успіху – вона повинна поєднуватися з аналітичним мисленням, стратегічним баченням і вмінням контролювати емоційні реакції. Уміння оцінювати ризики, розраховувати можливі сценарії, враховувати контекст і тенденції розвитку ринку є тими компетентностями, які перетворюють ризик із загрози на інструмент досягнення стратегічних переваг. Підприємці, які володіють цими навичками, здатні «не лише приймати сміливі рішення, але й будувати гнучкі системи управління, що дозволяють адаптуватися до змін і зберігати контроль над ситуацією» [87, с. 169].

Однією з психологічних характеристик підприємницької діяльності, що визначає рівень конкурентоспроможності особистості, є мотивація до успіху. О. Панченко стверджує, що вона відображає глибоке внутрішнє прагнення людини реалізувати власний потенціал, досягти поставлених цілей і утвердитися в обраній професійній сфері. Для підприємця мотивація до успіху виступає рушійною силою, яка спонукає до ініціативності, активності, пошуку нових можливостей і подолання перешкод на шляху до самореалізації. Високий рівень

мотивації забезпечує стійкість до невдач, підвищує готовність долати труднощі та стимулює прагнення до постійного розвитку. У контексті конкурентоспроможності особистості мотивація виступає не лише емоційним імпульсом, а й стратегічним ресурсом, який сприяє зростанню професійної майстерності [70].

Як стверджує М. Білова, однією з психологічних характеристик, що визначають ефективність підприємницької діяльності, особливо в умовах високої конкуренції та нестабільності ринку, є стресостійкість. Підприємці, які здатні зберігати спокій, концентрацію та раціональність у стресових ситуаціях, ефективніше приймають управлінські рішення, адекватно реагують на непередбачувані обставини та знижують ризик помилкових дій. Крім того, стресостійкість дозволяє підтримувати продуктивну взаємодію з партнерами, клієнтами та командою, що безпосередньо впливає на здатність підприємця досягати поставлених цілей та зберігати конкурентні переваги. У контексті конкурентоспроможності особистості підприємця, стресостійкість виступає фактором адаптивності до змін та кризових ситуацій. Підприємці з високим рівнем стресостійкості швидше відновлюються після невдач, ефективно долають перешкоди та використовують кризові умови для розвитку [8].

Інтернальний локус контролю, як доводить А. Альошичева, також є важливою характеристикою підприємця, оскільки визначає усвідомлення власного впливу на події та результати діяльності. Підприємці з інтернальним локусом контролю схильні брати на себе відповідальність за свої рішення, активно впливати на розвиток бізнес-процесів і шукати шляхи досягнення поставлених цілей, а не покладатися на зовнішні обставини або випадковість. Така позиція сприяє більш усвідомленому та проактивному підходу до управлінських рішень, що є умовою підтримки конкурентоспроможності в умовах динамічного ринку. У контексті формування конкурентоспроможності особистості підприємця інтернальний локус контролю стимулює самостійність, відповідальність і здатність до стратегічного планування. Підприємці з цією характеристикою швидше реагують на зміни в ринковому середовищі, ефективно долають кризові ситуації та розвивають власні навички [1].

До важливих характеристик підприємницької діяльності Л. Гуменюк відносить готовність до змін, оскільки сучасне бізнес-середовище відзначається високою динамічністю, нестабільністю та непередбачуваністю. Підприємці, які проявляють готовність до змін, здатні швидко адаптуватися до нових умов, переглядати стратегії та впроваджувати інновації, що дозволяє їм ефективно реагувати на виклики ринку. Така гнучкість у мисленні і діях сприяє підтримці конкурентоспроможності, оскільки дозволяє використовувати нові можливості та уникати втрат у кризових ситуаціях. У контексті формування конкурентоспроможної особистості підприємця готовність до змін визначає здатність постійно вдосконалювати власні навички, навчатися новому та впроваджувати трансформації у внутрішні бізнес-процеси. Підприємці з високим рівнем готовності до змін краще управляють ризиками, швидше відновлюються після невдач і здатні перетворювати складні обставини на джерело розвитку [18].

Отже, характерні особливості підприємницької діяльності в контексті конкурентоспроможності особистості відображають комплекс психологічних, когнітивних і поведінкових ознак та характеристик, що забезпечують ефективне функціонування підприємця в кризовому соціально-економічному середовищі. Такі якості, як ініціативність, креативність, саморегуляція, комунікативна компетентність, відповідальність, адаптивність, схильність до ризику, мотивація до успіху, стресостійкість, інтернальний локус контролю та готовність до змін формують інтегральну систему рис, які взаємодіють між собою, створюючи основу для професійної стійкості та особистісного зростання. Сукупність цих характеристик дає змогу підприємцю ефективно реалізовувати власний потенціал, знаходити нові можливості в умовах невизначеності, адекватно реагувати на кризові ситуації, приймати оптимальні рішення та підтримувати високий рівень конкурентних переваг. Наявність стресостійкості дозволяє зберігати продуктивність у складних умовах, інтернальний локус контролю забезпечує усвідомлення власного впливу на результати діяльності, а готовність до змін сприяє гнучкій адаптації та впровадженню інноваційних підходів, що робить особистість підприємця більш ефективною та конкурентоспроможною.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ В КРИЗОВИХ УМОВАХ

2.1. Діагностичний інструментарій для вивчення психологічних особливостей конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах

Ефективне функціонування бізнесу в кризових умовах значною мірою залежить від індивідуально-психологічних якостей підприємців, у зв'язку з чим постає необхідність обґрунтування валідного та надійного діагностичного інструментарію. Використання таких інструментів для емпіричного вивчення психологічних особливостей конкурентоспроможності підприємців дасть змогу не тільки глибше зрозуміти структуру цього феномена, а й створити передумови для цілеспрямованого розвитку особистісного потенціалу та підвищення ефективності підприємницької діяльності в кризових умовах.

Для емпіричного вивчення психологічних особливостей конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах було підібрано такий діагностичний інструментарій:

1. Методика дослідження схильності до ризику А. Шмельова [25].
2. Методика стресостійкості і соціальної адаптації Т. Холмса та Р. Раге [44].
3. Методика «Шкала локусу контролю» Дж. Роттера [53].
4. Методика «Особистісна готовність до змін» (PCRS) А. Ролніка, С. Хезер в адаптації Н. Бажанової [42].

Зокрема, методика дослідження схильності до ризику А. Шмельова була обрана для визначення індивідуальної готовності підприємців до прийняття ризикованих рішень, що є невід'ємною складовою їх конкурентоспроможності. Ризикова поведінка безпосередньо впливає на здатність адаптуватися до кризових умов та ефективно використовувати наявні можливості. Методика стресостійкості і соціальної адаптації Т. Холмса та Р. Раге дозволяє оцінити здатність особистості зберігати ефективність діяльності в умовах високої

психологічної напруги та соціальних обмежень. Стресостійкість і адаптивність є критично важливими показниками для підприємців у кризових ситуаціях, коли нестабільність і зовнішні загрози високі. Методика «Шкала локусу контролю» Дж. Роттера обрана для виявлення ступеня внутрішньої чи зовнішньої орієнтації контролю, що визначає, наскільки особа відчуває власну здатність впливати на події та результати діяльності. Локус контролю пов'язаний із самостійністю, прийняттям рішень та мотивацією до досягнення результатів у кризових умовах. Методика «Особистісна готовність до змін» (PCRS) А. Ролніка, С. Хезер у адаптації Н. Бажанової спрямована на оцінку психологічної готовності підприємців до нововведень. Здатність адаптуватися до змін і швидко реагувати на нові обставини є ключовою характеристикою конкуренто-спроможної особистості у сучасних нестабільних ринкових умовах. Вважаємо, що комбінація цих методик забезпечує всебічне дослідження психологічних детермінант конкуренто-спроможності підприємців, поєднуючи оцінку ризикової поведінки, стресостійкості, контролю над подіями та готовності до змін, що є критично важливим для їхньої ефективної діяльності у кризових ситуаціях.

Охарактеризуємо запропонований діагностичний інструментарій для вивчення психологічних особливостей конкурентоспроможності особистості підприємців у кризових умовах. Так, з метою дослідження схильності підприємця до ризику використано опитувальник А. Шмельова. Зазначимо, що схильність до ризику є важливою психологічною рисою конкурентоспроможної особистості підприємця, що визначає здатність ухвалювати рішення в умовах невизначеності, нестабільності та високої відповідальності. Вказана методика дає змогу оцінити міру готовності підприємця діяти в ризикованих ситуаціях, а також здатність брати на себе відповідальність за наслідки прийнятих рішень і водночас уникати авантюристичності чи імпульсивності.

Опитувальник А. Г. Шмельова містить 50 тверджень, спрямованих на визначення індивідуальної схильності до ризику, самоконтролю, імпульсивності та обачності у прийнятті рішень. Дослідження може проводитися індивідуально або групами, за умови забезпечення самостійності відповідей. Для роботи потрібні: тексти опитувальника, бланки відповідей і письмове приладдя.

Перед початком учасникам надається інструкція, де пояснюється, що потрібно уважно прочитати кожне твердження та зазначити ступінь згоди з ним знаком «плюс» (+) або «мінус» (-). Така форма відповіді спрощує подальшу обробку даних і мінімізує вплив соціальної бажаності на результати. Інструкція досліджуваному: «Перед вами набір тверджень, які стосуються різних аспектів поведінки людини у звичних і стресових ситуаціях. Будь ласка, уважно прочитайте кожне твердження і визначте, чи характерне воно для вас особисто. Якщо ви згодні з твердженням – поставте знак “+”, якщо ні – знак “-” у бланку відповідей навпроти відповідного номера».

Твердження опитувальника охоплюють різні життєві сфери – професійну, побутову, емоційну та соціальну. Наприклад, висловлювання типу «Мені подобається швидка їзда» або «Я часто прагну відчувати збудження» відображають поведінкові прояви пошуку новизни та готовності до ризику, тоді як твердження «Я завжди плачу за провіз багажу, навіть якщо не боюся перевірки» або «Я не ризикую купувати одяг без примірки» характеризують схильність до обережності та прагнення контролю. Саме баланс між цими тенденціями формує психологічний профіль конкурентоспроможної особистості підприємця, здатної діяти розсудливо, але рішуче.

Дослідження може проводитися в індивідуальній або груповій формі, залежно від умов підприємницького середовища. У груповій формі важливо забезпечити конфіденційність відповідей, щоб уникнути соціального тиску. Оптимальний час виконання – 15–20 хвилин. Дослідник пояснює учасникам мету тестування, наголошуючи, що результати використовуються лише в науково-психологічних цілях. Обробка здійснюється за ключем, який визначає співвідношення позитивних і негативних відповідей на твердження, що входять до шкали схильності до ризику. Кількість збігів знаків («згоди» або «незгоди») підраховується за спеціальною таблицею.

Загальний показник схильності до ризику може варіюватися від 0 до 40 балів. Високий рівень (30–40 балів) свідчить про виражену схильність до ризику, сміливість, підприємливість і готовність до дій у ситуаціях невизначеності. Такі підприємці часто демонструють лідерські якості, інноваційність і рішучість,

однак за надмірного рівня ризику можливі прояви імпульсивності чи авантюризму. Середній рівень (11–29 балів) характеризує збалансований підхід до прийняття рішень, що є найбільш сприятливим для стабільного розвитку бізнесу в кризових умовах. Низький рівень (до 10 балів) вказує на обережність, схильність до детального аналізу й уникнення ризикових ситуацій. Такі підприємці зазвичай віддають перевагу стабільності, але можуть демонструвати недостатню гнучкість під час швидких змін ринку.

Отримані результати дослідження ризику дають нам змогу визначити індивідуальний профіль ризик-орієнтованої поведінки, що є невід'ємною складовою конкурентоспроможності особистості підприємця. Схильність до ризику в межах адаптивної норми вказує на здатність діяти проактивно, приймати нестандартні рішення, швидко реагувати на зміни середовища. У кризових умовах саме така якість забезпечує ефективність підприємницької діяльності, дозволяючи особі перетворювати невизначеність на ресурс розвитку. Водночас, надмірна ризикованість без достатнього рівня самоконтролю може знижувати стабільність рішень і призводити до авантюризму.

Для вивчення психологічних особливостей конкурентоспроможності особистості підприємців у кризових умовах важливе місце посідає методика визначення рівня суб'єктивного контролю (РСК) Дж. Роттера, яка дає змогу проаналізувати особливості локусу контролю підприємця, тобто схильність приписувати успіхи й невдачі у професійній діяльності власним діям (інтернальність) або зовнішнім обставинам (екстернальність). Для підприємців, які діють у кризових умовах, цей параметр має особливе значення, оскільки саме від здатності брати на себе відповідальність за результати бізнес-рішень, контролювати власні емоції й поведінкові реакції залежить рівень їх конкурентоспроможності та ефективності управління ризиками.

Кожна зі шкал методики РСК Дж. Роттера має окреме навантаження, що дає змогу всебічно оцінити особистісний потенціал підприємця. Зокрема, шкала загальної інтернальності (Іо) характеризує рівень усвідомлення особистої відповідальності за успіхи бізнесу та прийняті управлінські рішення. Шкала інтернальності в досягненнях (Ід) відображає здатність пов'язувати позитивні

результати підприємницької діяльності з власними діями, ініціативністю та креативністю. Шкала інтернальності у невдачах (Ii) дає можливість оцінити схильність підприємця аналізувати помилки та робити з них конструктивні висновки, що є запорукою гнучкості мислення й стратегічної стійкості. Шкала інтернальності у виробничих відносинах (Iv) фіксує рівень контролю над професійними контактами, партнерськими стосунками та взаємодією з клієнтами, тоді як шкала інтернальності у міжособистісних стосунках (Im) вказує на здатність підприємця впливати на соціальне оточення, формувати довіру та позитивну репутацію. Нарешті, шкала інтернальності стосовно здоров'я (Iz) відображає усвідомлення взаємозв'язку між психофізичним станом і ефективністю професійної діяльності, що є критично важливим у кризових періодах, коли навантаження зростає.

Обробка результатів методики РСК Дж. Роттера здійснюється у три послідовні етапи. На першому етапі підраховуються сирі бали за сімома шкалами за допомогою спеціального ключа №1. Питання, позначені знаком «+», беруться із фактичним значенням відповіді, а позначені «-» – зі зворотним знаком. У результаті формується індивідуальний профіль підприємця, який відображає рівень суб'єктивного контролю у різних сферах діяльності. На другому етапі отримані бали переводяться у стандартизовані оцінки (стени) за 10-бальною шкалою, що дає змогу проводити порівняння між окремими досліджуваними та визначати рівень розвитку інтернальності щодо середньої норми. Третій етап передбачає побудову психодіагностичного профілю конкурентоспроможності, де за шкалами інтернальності простежується, які аспекти особистості підприємця є сильними, а які потребують розвитку. Відхилення показників управо ($\geq 5,5$ стенив) свідчить про домінування інтернального типу контролю, тоді як зниження значень ($\leq 5,5$ стенив) – про схильність до екстернальності [14].

Отримані дані методики РСК Дж. Роттера інтерпретуються у контексті формування конкурентоспроможності підприємця. Зокрема, високий рівень інтернальності корелює з проактивністю, умінням прогнозувати ризики, брати відповідальність за результати діяльності, стратегічно планувати власний розвиток і ефективно долати кризові ситуації. Такі підприємці, як правило,

демонструють високий рівень емоційної саморегуляції, самомотивації, ініціативності та цілеспрямованості, що дає змогу їм не лише адаптуватися до змін зовнішнього середовища, а й використовувати кризу як ресурс для розвитку. Натомість екстернальний тип локусу контролю часто пов'язаний із низькою готовністю до відповідальності, залежністю від зовнішніх чинників, униканням ризику, що знижує ефективність прийняття управлінських рішень і ускладнює реалізацію підприємницького потенціалу.

Методика оцінки стресостійкості та соціальної адаптації, розроблена Т. Холмсом і Р. Раге, також є одним із дієвих діагностичних інструментів для вивчення психологічних особливостей конкурентоспроможності особистості підприємців у кризових умовах. Її використання дає змогу визначити індивідуальний рівень стресового навантаження, ступінь адаптивності до змін зовнішнього середовища та загальний потенціал психологічної стійкості.

Оскільки в умовах нестабільності підприємці часто стикаються з непередбачуваними труднощами, що супроводжуються високим рівнем емоційного напруження, дана методика дає змогу об'єктивно оцінити, наскільки ефективно особистість здатна долати наслідки кризових подій, зберігати працездатність, приймати раціональні рішення і підтримувати психічну рівновагу. Життєві події обстежуваних, які включено до опитувальника, оцінюються за ступенем їх стресогенності, і кожній з них присвоюється певна кількість балів відповідно до інтенсивності впливу. Такий підхід забезпечує комплексне бачення взаємозв'язку між життєвими змінами та психологічною готовністю підприємця до адаптації в умовах невизначеності.

Стресостійкість у контексті методики оцінки стресостійкості та соціальної адаптації визначається як здатність підприємця ефективно діяти під тиском, приймати виважені рішення в умовах ризику та невизначеності, зберігаючи емоційну стабільність і контроль над поведінковими реакціями. Соціальна адаптація, своєю чергою, розглядається як показник інтеграції підприємця у соціально-економічне середовище, його вміння налагоджувати конструктивні професійні відносини, підтримувати ділові зв'язки та адекватно реагувати на зміни ринку. Чим вищі рівні стресостійкості та адаптивності, тим ефективніше

підприємець здатен використовувати свої внутрішні ресурси для підвищення власної конкурентоспроможності.

Діагностичний бланк методики містить перелік подій, які потенційно можуть викликати стрес або емоційне напруження у професійній діяльності підприємця. Кожна подія оцінюється за 100-бальною шкалою залежно від її значущості, емоційного навантаження та повторюваності. У випадках, коли події відбуваються кілька разів протягом року, їхні бали множаться на кількість повторів, що дає змогу визначити сумарне річне стресове навантаження. Отримані результати методики інтерпретуються як показник загального рівня стресостійкості та соціальної адаптації підприємців.

Інтерпретація результатів методики оцінки стресостійкості та соціальної адаптації відбувається за такими критеріями:

1. Менше 150 балів – високий рівень стресостійкості. Такі підприємці демонструють здатність швидко адаптуватися до змін ринкових умов, зберігають емоційний баланс у кризових ситуаціях і володіють розвиненими навичками саморегуляції. Їхня поведінка відзначається стабільністю, раціональністю та конструктивністю навіть за наявності ризику.

2. 150–199 балів – помірно високий рівень стресостійкості. Особи цієї групи переважно ефективно справляються з викликами бізнес-середовища, однак у разі тривалого стресу можуть відчувати потребу у психологічній підтримці для збереження внутрішньої рівноваги.

3. 200–299 балів – середній рівень стресостійкості. Цей показник свідчить про зниження адаптивних можливостей, часті прояви емоційної втоми та труднощі в підтриманні стабільності поведінки у напружених умовах. Такі підприємці потребують формування навичок саморегуляції, розвитку емоційного інтелекту та вміння розподіляти ресурси.

4. 300 балів і більше – низький рівень стресостійкості (висока вразливість). Ця категорія осіб характеризується труднощами у подоланні кризових ситуацій, надмірною емоційною реактивністю та швидким виснаженням психологічних ресурсів. В умовах тривалих криз такі підприємці потребують цілеспрямованих заходів психологічної підтримки та розвитку адаптаційних стратегій.

Методика «Особистісна готовність до змін» (PCRS) А. Ролніка, С. Хезер в адаптації Н. Бажанової є одним із сучасних психодіагностичних інструментів, що дає змогу комплексно оцінити рівень конкурентоспроможності особистості підприємця в кризових умовах, зокрема через визначення його здатності адаптуватися до невизначеності, ініціювати зміни та конструктивно діяти в умовах ризику. У міжнародній практиці PCRS активно використовується у процесах оцінювання персоналу, управління змінами, професійного відбору та розвитку лідерського потенціалу, а також при вивченні готовності до дій в умовах організаційних криз. Для підприємців, які працюють у динамічному економічному середовищі, цей інструмент має особливу цінність, оскільки готовність до змін безпосередньо пов'язана з такими важливими ознаками прояву конкурентоспроможності, як підприємливість, креативність, впевненість, толерантність до невизначеності та адаптивність.

Методика PCRS базується на припущенні, що здатність людини бути конкурентоспроможною в кризових умовах залежить не лише від професійних знань, а й від особистісної готовності приймати нові виклики, змінювати стратегії та зберігати внутрішню рівновагу навіть у ситуаціях невизначеності. Процедура діагностики передбачає самооцінку респондентом ступеня згоди з низкою тверджень за 6-бальною шкалою – від 1 («повністю не згоден») до 6 («повністю згоден»). У тесті представлено 35 тверджень, що охоплюють зазначені сім шкал, кожна з яких містить по п'ять пунктів (наприклад, пристрасність – твердження 4, 11, 18, 25, 32; винахідливість – 6, 13, 20, 27, 34 тощо). Після заповнення опитувальника підраховується кількість балів за кожною шкалою, а також загальний показник готовності до змін. Для зворотно сформульованих тверджень підрахунок здійснюється у зворотному порядку, що забезпечує точність результатів.

Інтерпретація результатів ґрунтується на кількісних показниках: менше 21 бала свідчить про низький рівень розвитку відповідної характеристики; 22–26 балів – про середній (оптимальний) рівень; 27 балів і вище – про високий рівень розвитку особистісної якості. Для підприємців високі показники за шкалами винахідливості, впевненості, оптимізму та толерантності до двозначності є

індикаторами стійкої конкурентоспроможності, оскільки вони відображають здатність орієнтуватися на успіх, зберігати продуктивність у стресових ситуаціях, підтримувати команду й ухвалювати рішення в умовах ризику [11].

Методика PCRS вимірює сім базових компонентів особистісної готовності до змін, які одночасно є структурними складовими конкуренто-спроможної особистості підприємця:

Перша шкала – «Пристрасність» – відображає рівень життєвої енергії, внутрішньої мотивації, емоційного залучення у справу. Високі показники характеризують людину як активну, ініціативну, сповнену ентузіазму та натхнення, що прагне досягати результатів і долати труднощі. Помірний рівень свідчить про збалансованість емоційності та розсудливості, тоді як низький рівень означає брак енергії, апатію, втомлюваність та знижену мотивацію.

Друга шкала – «Винахідливість» – характеризує здатність до творчого мислення, уміння знаходити нестандартні рішення та виходи зі складних ситуацій. Високий рівень винахідливості свідчить про креативність, гнучкість і схильність до пошуку інноваційних підходів. Такі люди демонструють здатність адаптуватися до нових умов, але іноді можуть потребувати підтримки. Низькі показники відображають тенденцію до стереотипності мислення, труднощі в імпровізації та залежність від зовнішніх вказівок.

Третя шкала – «Оптимізм» – виявляє рівень віри у власні сили, позитивне сприйняття подій, схильність орієнтуватися на можливості, а не на проблеми. Оптимізм є важливою умовою психологічної стійкості та здатності долати труднощі. Високі бали за цією шкалою свідчать про позитивне мислення, віру в успіх і впевненість у власних можливостях. Це вказує на реалістичне поєднання надії та обережності, тоді як низькі результати характеризують песимістичне ставлення, тривожність і зосередженість на невдачах.

Четверта шкала – «Сміливість / Підприємливість» – відображає відкритість до нового досвіду, готовність ризикувати, прагнення до самостійності й нових досягнень. Високі показники свідчать про схильність до експериментів, рішучість і ініціативність, середні – про помірну готовність приймати виклики, а низькі – про прагнення до стабільності, обережність і опір змінам.

П'ята шкала – «Адаптивність» – визначає здатність швидко змінювати поведінку, плани й рішення відповідно до нових обставин. Високий рівень адаптивності свідчить про гнучкість, уміння приймати нове без надмірного стресу, тоді як середній характеризує збалансовану здатність до перебудови з певним періодом звикання. Низькі показники означають ригідність мислення, складність у прийнятті змін і підвищену напруженість у невизначених ситуаціях.

Шоста шкала – «Впевненість» – показує, наскільки людина вірить у власні сили, зберігає стабільну самооцінку, здатна діяти самостійно й приймати відповідальні рішення. Високі бали вказують на самостійність, рішучість, відсутність надмірних сумнівів, середні – на впевненість у звичних ситуаціях і можливу нестійкість у стресових умовах. Низький рівень свідчить про невпевненість, залежність від зовнішньої оцінки й уникання ініціативи.

Сьома шкала – «Толерантність до двозначності» – відображає здатність спокійно реагувати на невизначеність, неоднозначність ситуацій і відсутність чітких орієнтирів. Високий рівень цієї якості є показником емоційної зрілості, когнітивної гнучкості та стресостійкості. Люди з середніми результатами можуть залишатися ефективними в більшості ситуацій, але іноді потребують чіткості й структурованості. Низький рівень толерантності вказує на тривожність, потребу в передбачуваності, страх перед новим і прагнення уникати невідомих ситуацій.

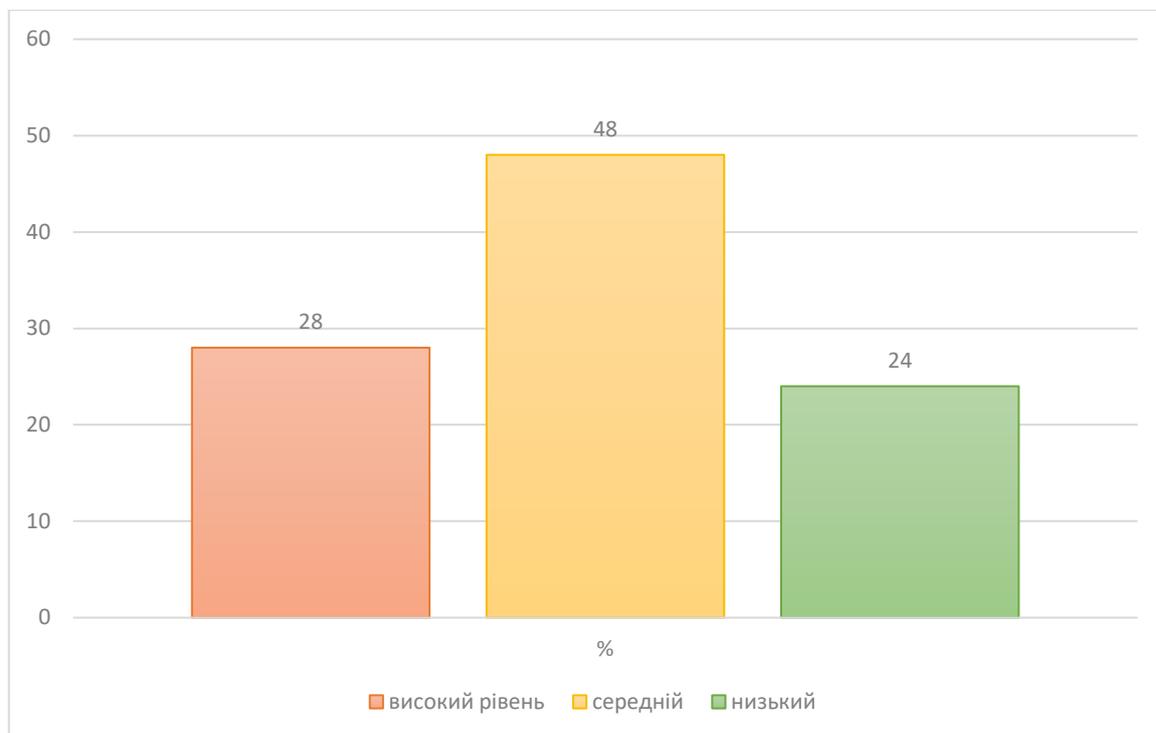
Отже, для емпіричного вивчення психологічних особливостей конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах було підібрано такий психодіагностичний інструментарій: методика дослідження схильності до ризику А. Шмельова; методика стресостійкості і соціальної адаптації Т. Холмса та Р. Раге; методика «Шкала локусу контролю» Дж. Роттера; методика «Особистісна готовність до змін» (PCRS) А. Ролніка, С. Хезер в адаптації Н. Бажанової. Вважаємо, що комплексне використання цих діагностичних методик дасть змогу повно і всебічно дослідити низку психологічних проявів конкурентоспроможності особистості підприємців у кризових умовах.

2.2. Аналіз результатів емпіричного дослідження психологічних особливостей конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах

В емпіричному дослідженні стресостійкості брало участь 50 фізичних осіб – підприємців (ФОП) 37-56 років. Базою дослідження виступив Базаю проведення емпіричного дослідження виступив Центр підтримки підприємців «Дія.Бізнес», розташований за адресою: м. Тернопіль, вул. 15 Квітня, 2м, Бізнес-центр «К-15». Центр «Дія.Бізнес» є платформою розвитку підприємництва, діяльність якої спрямована на підвищення конкурентоспроможності бізнесу, зокрема шляхом надання освітніх, консалтингових та інформаційних послуг. Його функціонування забезпечує створення сприятливого середовища для формування підприємницьких компетентностей, розвитку особистісного потенціалу та психологічної готовності до ведення бізнесу в кризових умовах.

Охарактеризуємо результати емпіричного дослідження психологічних особливостей конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах стресостійкості за вказаними діагностичними методиками. Зокрема, особливу увагу було приділено вивченню схильності підприємців до ризику як чинника ефективної поведінки в ситуаціях невизначеності. Для цього було використано опитувальник схильності до ризику А. Шмельова, який дає змогу комплексно оцінити не лише готовність підприємця діяти в ризикованих умовах, а й рівень його самоконтролю, обачності, імпульсивності та виваженості у прийнятті рішень (рис. 2.1).

Результати дослідження показали, що 28% підприємців продемонстрували високий рівень схильності до ризику (30–40 балів). Вони характеризуються високою динамічністю, підприємливістю та готовністю діяти в умовах невизначеності. Такі особи вміють швидко приймати рішення, не втрачаючи орієнтації на результат, що свідчить про розвинену впевненість у власних силах, гнучке мислення та стійкість до емоційного напруження. Проте у частини з них виявлено тенденцію до імпульсивності й переоцінки власних можливостей, що може збільшувати ризик стратегічних помилок у кризових умовах.

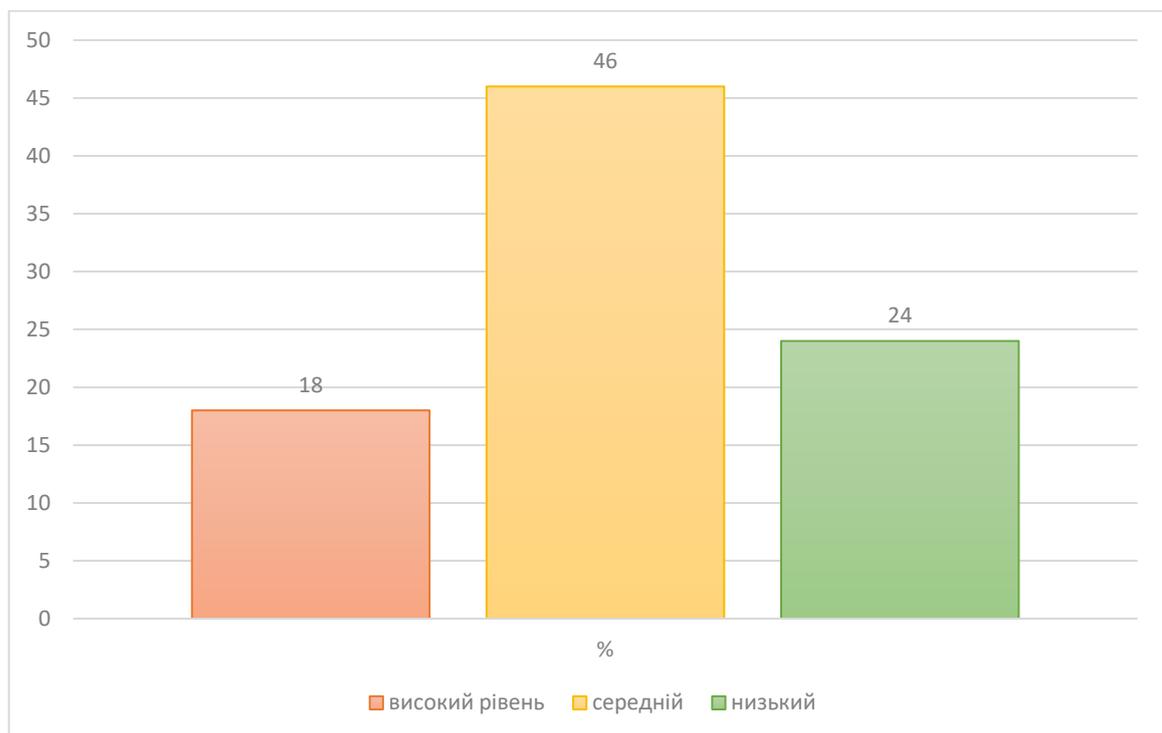


**Рис. 2.1. Рівні схильності підприємців до ризику
(методика Шмельова, %)**

Найбільшу частку становили 48% підприємців, які продемонстрували середній рівень схильності до ризику (11–29 балів). Вони поєднують готовність до новаторства з раціональністю у прийнятті рішень, воліють ретельно аналізувати можливі наслідки перед тим, як діяти. Такий збалансований стиль поведінки є найбільш адаптивним у кризових умовах, оскільки дозволяє уникати як надмірної обережності, так і необдуманого авантюризму. Саме підприємці цієї групи найчастіше демонструють стійкі результати діяльності, стабільний розвиток бізнесу й ефективне управління ризиками.

Водночас 24% осіб показали низький рівень схильності до ризику (до 10 балів). Їм властива підвищена обережність, орієнтація на стабільність та уникнення невизначеності. Такі підприємці демонструють схильність до надмірного аналізу, повільності у прийнятті рішень, а також труднощі з адаптацією до швидких змін ринку. Хоча цей підхід може бути ефективним у стабільних умовах, у кризовий період він суттєво знижує рівень психологічної гнучкості та конкурентоспроможності особистості. Їхня стратегія часто полягає у збереженні статус-кво, а не у пошуку нових можливостей розвитку.

Охарактеризуємо результати емпіричного дослідження психологічних особливостей конкурентоспроможності особистості підприємців у кризових умовах, отримані за допомогою методики стресостійкості та соціальної адаптації Т. Холмса і Р. Раге. Результати, подані на рис. 2.2, відображають рівні стресостійкості як одного з ключових компонентів конкурентоспроможності підприємців, адже здатність ефективно діяти в умовах невизначеності, тиску та високих ризиків є фундаментальною передумовою успішності бізнесу.



**Рис. 2.2. Рівні стресостійкості підприємців
(методика Холмса та Раге, %)**

Аналіз емпіричних даних засвідчив, що високий рівень стресостійкості притаманний 18% підприємців. Це свідчить про наявність у них сформованих механізмів психологічної саморегуляції, здатності підтримувати внутрішню стабільність у ситуаціях економічної турбулентності, дефіциту ресурсів чи бізнесових втрат. Такі підприємці володіють розвиненими навичками емоційного контролю, демонструють впевненість у власних силах і готовність до швидкого прийняття рішень у непередбачуваних умовах. Високий рівень стресостійкості у цьому контексті є не лише показником психологічної

витривалості, а й передумовою стратегічної конкурентоспроможності, оскільки дозволяє зберігати продуктивність і раціональність у періоди кризи.

Також середній рівень стресостійкості виявлено у 46% респондентів. Представники цієї групи демонструють помірну адаптаційну гнучкість та здатність протистояти напруженим ситуаціям у бізнесі. Вони можуть ефективно виконувати завдання за звичних умов, але за зростання зовнішнього тиску чи нестабільності їхня ефективність частково знижується. Такі підприємці зазвичай орієнтовані на стабільність, однак часто потребують додаткового розвитку психологічної стійкості, навичок емоційної регуляції та антикризового мислення. Зокрема, у кризових ситуаціях підприємці схильні витратити більше внутрішніх ресурсів на подолання напруження, що впливає на темп прийняття рішень та загальну гнучкість бізнес-поведінки.

Низький рівень стресостійкості зафіксовано у 24% підприємців. Для цієї групи характерна знижена адаптивність, емоційна вразливість і труднощі у відновленні після невдач чи фінансових втрат. Такі особи часто відчують дезорганізацію діяльності під впливом негативних факторів, втрачають здатність до ефективного планування й контролю бізнес-процесів, що суттєво знижує їхню конкурентоспроможність у динамічному середовищі. У підприємців недостатня стресостійкість може зумовлювати імпульсивність рішень, підвищену тривожність, уникання ризику, що, своєю чергою, унеможливорює ефективне реагування на кризові виклики.

Для вивчення конкурентоспроможності особистості підприємців у кризових умовах також застосовано методику дослідження локусу контролю (РСК) Дж. Роттера в адаптації Є. Бажина, що дало змогу оцінити рівень сформованості внутрішнього контролю, самовідповідальності та суб'єктивної активності підприємців – якостей, що безпосередньо визначають їхню здатність приймати ефективні рішення, долати невизначеність, а також підтримувати результативність у стресогенному бізнес-середовищі.

За результатами дослідження встановлено, що за шкалою загальної інтернальності (Іо) високі показники мають 34% підприємців, що вказує на їхню впевненість у здатності впливати на обставини, відповідальність за власні

рішення й готовність брати на себе ризики. Натомість 28% респондентів продемонстрували низький рівень цієї характеристики, що свідчить про залежність від зовнішніх факторів та схильність пояснювати бізнесові труднощі несприятливими умовами ринку або діями інших людей.

У сфері досягнень (Id) високі результати виявлено у 36% підприємців, які розглядають власний успіх як закономірний наслідок наполегливої праці, стратегічного планування та відповідальності. Натомість 22% осіб приписують позитивні результати випадковості чи підтримці з боку оточення, що може свідчити про знижений рівень автономії та підприємницької мотивації.

За шкалою невдач (Ii) 30% опитаних підприємців мають розвинене почуття відповідальності за власні помилки, вбачаючи їх джерело у власних рішеннях і діях, що є передумовою розвитку професійного досвіду. Водночас 26% учасників схильні зовнішньо атрибуувати невдачі, перекладаючи провину на форс-мажор чи державні умови, що свідчить про знижену психологічну готовність до подолання кризових ситуацій.

У сфері сімейних стосунків (Ic) високий рівень інтернальності продемонстрували 38% підприємців, які розуміють важливість особистої стабільності та гармонійного сімейного середовища як ресурсу для підтримання конкурентоспроможності. Водночас 20% опитаних виявили тенденцію до екстернального сприйняття сімейних конфліктів, що може негативно позначатися на балансі між роботою та особистим життям.

За шкалою виробничих відносин (Iv) високі результати отримали 40% підприємців, що свідчить про виражену ініціативність, автономність і стресостійкість у професійній діяльності. Вони здатні приймати відповідальні рішення, брати на себе ризик і контролювати бізнес-процеси навіть за умов нестабільності. Водночас 26% осіб продемонстрували низьку інтернальність, що характеризує уникання відповідальності та труднощі у керуванні бізнесом.

У площині міжособистісних стосунків (Im) 42% підприємців показали високий рівень інтернальності, що засвідчує комунікативну впевненість, уміння впливати на партнерів, клієнтів і колег, а також здатність будувати ефективні ділові зв'язки. Водночас 18% учасників демонструють емоційну залежність від

соціального оточення та підвищену чутливість до оцінок, що може ускладнювати переговорні процеси й управлінські рішення.

Найбільш контрастні результати спостерігаються за шкалою ставлення до здоров'я (Із): 28% підприємців усвідомлюють особисту відповідальність за свій фізичний і психоемоційний стан, активно дбають про відновлення ресурсів і профілактику виснаження. Проте 30% осіб схильні покладатися на зовнішні чинники (медичну допомогу, обставини), що свідчить про недостатній рівень розвитку саморегуляційних навичок і відсутність системного підходу до підтримання психологічної стійкості.

Узагальнені результати дослідження інтернального локусу контролю підприємців подано на рис. 2.3.

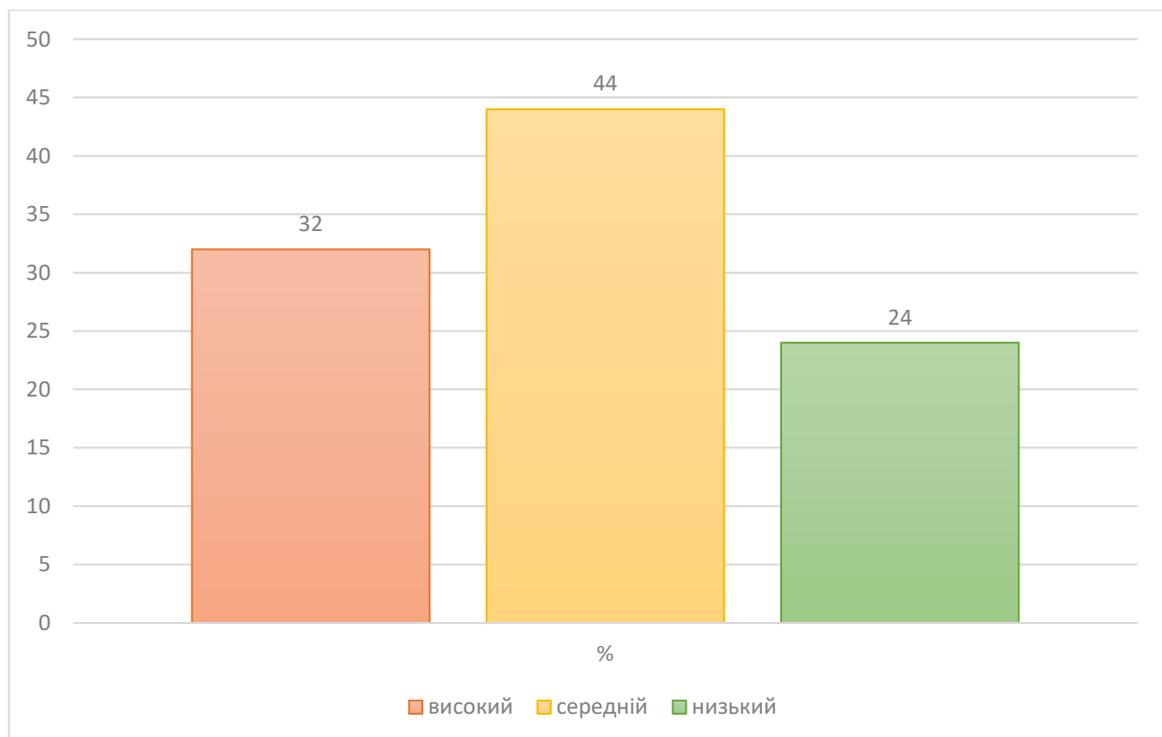


Рис. 2.2. Рівні інтернального локусу контролю підприємців (методика Роттера, %)

Як бачимо, високий рівень інтернальності продемонстрували 16 опитаних осіб (32%). Це підприємці з розвиненим почуттям відповідальності, високою саморефлексією, емоційною стабільністю й умінням самостійно долати

труднощі. Вони здатні брати на себе ініціативу, мислити стратегічно та розв'язувати проблеми без очікування зовнішньої підтримки.

Середній рівень інтернальності виявлено у 22 осіб (44%). Представники цієї групи характеризуються помірною відповідальністю та достатнім рівнем самоконтролю для ефективного функціонування у звичних бізнес-умовах. Проте під дією тривалих кризових факторів вони можуть потребувати додаткових ресурсів – психологічних або соціальних для підтримки стабільності.

Низький рівень інтернальності (екстернальності) засвідчили 12 осіб (24%). Така категорія підприємців схильна покладати відповідальність за свої труднощі на зовнішні обставини, демонструє невпевненість, підвищену тривожність і залежність від зовнішніх умов. Такі смислові установки обмежують їхню здатність до самостійного прийняття рішень й істотно знижують конкурентоспроможність у кризових ситуаціях.

Для вивчення психологічних особливостей конкурентоспроможності підприємців у кризових умовах було використано «Опитувальник особистісної готовності до змін» (PCRS), розроблений А. Ролніком, С. Гезером, М. Голдом та К. Халлом. Ця методика дала змогу комплексно оцінити внутрішні ресурси підприємців, які забезпечують їхню здатність залишатися ефективними в умовах невизначеності, ризику та економічних трансформацій. Опитувальник охоплює сім ключових шкал, що відображають різні аспекти психологічної готовності до змін, які впливають на конкурентоспроможність особистості підприємця.

Так, шкала «Пристрасність» відображає енергійність, ініціативність, емоційне залучення до діяльності та внутрішню мотивацію підприємця. Отримані результати показали, що 14 осіб (28%) мають високий рівень цього показника, 24 особи (48%) – середній, а 12 осіб (24%) – низький. Такий розподіл свідчить, що переважна більшість підприємців демонструє помірний рівень енергетичного потенціалу та наполегливості, що забезпечує стабільність у професійній діяльності, проте може обмежувати динамічність у періоди швидких змін. Особи з низьким рівнем пристрасності зазвичай виявляють знижену ініціативність і схильність до емоційного виснаження в умовах постійної

конкуренції, що може зменшувати їхню здатність підтримувати стабільну продуктивність у кризових ситуаціях.

Шкала «Винахідливість» характеризує здатність підприємця знаходити нестандартні рішення, генерувати нові бізнес-ідеї та адаптуватися до змін ринку. Високі показники отримали 18 осіб (36%), середні – 22 особи (44%), низькі – 10 осіб (20%). Отже, більшість підприємців демонструють достатню креативність і гнучкість мислення, що дає змогу їм ефективно долати кризові ситуації шляхом пошуку альтернативних підходів до ведення бізнесу. Водночас підприємці з низьким рівнем винахідливості часто діють шаблонно, схильні уникати інновацій, що може перешкоджати стратегічному розвитку підприємства в умовах нестабільності.

Шкала «Оптимізм» відображає позитивне ставлення до бізнес-середовища, віру у власні сили та очікування сприятливих результатів навіть за несприятливих зовнішніх умов. Результати показали, що 20 осіб (40%) продемонстрували високий рівень оптимізму, 21 особа (42%) – середній, а 9 осіб (18%) – низький. Вказане свідчить, що більшість підприємців володіють конструктивним поглядом на кризу як на можливість для розвитку, що сприяє психологічній стабільності та здатності підтримувати мотивацію. Однак частина респондентів демонструє песимістичне сприйняття бізнес-середовища, що знижує рівень підприємницької активності та перешкоджає ефективному прийняттю рішень у непередбачуваних обставинах.

Шкала «Сміливість і підприємливість» визначає готовність підприємця йти на виправданий ризик, брати відповідальність за нові ініціативи та відкривати нові напрями діяльності. Високі результати отримали 15 осіб (30%), середні – 23 особи (46%), низькі – 12 осіб (24%). Це означає, що більшість підприємців схильні до обережного ризику, поєднуючи прагнення до розвитку з потребою у стабільності. Для осіб із низьким рівнем сміливості характерна невпевненість у прийнятті нестандартних рішень, уникання невідомого, що обмежує їхні конкурентні можливості у кризових ринкових умовах.

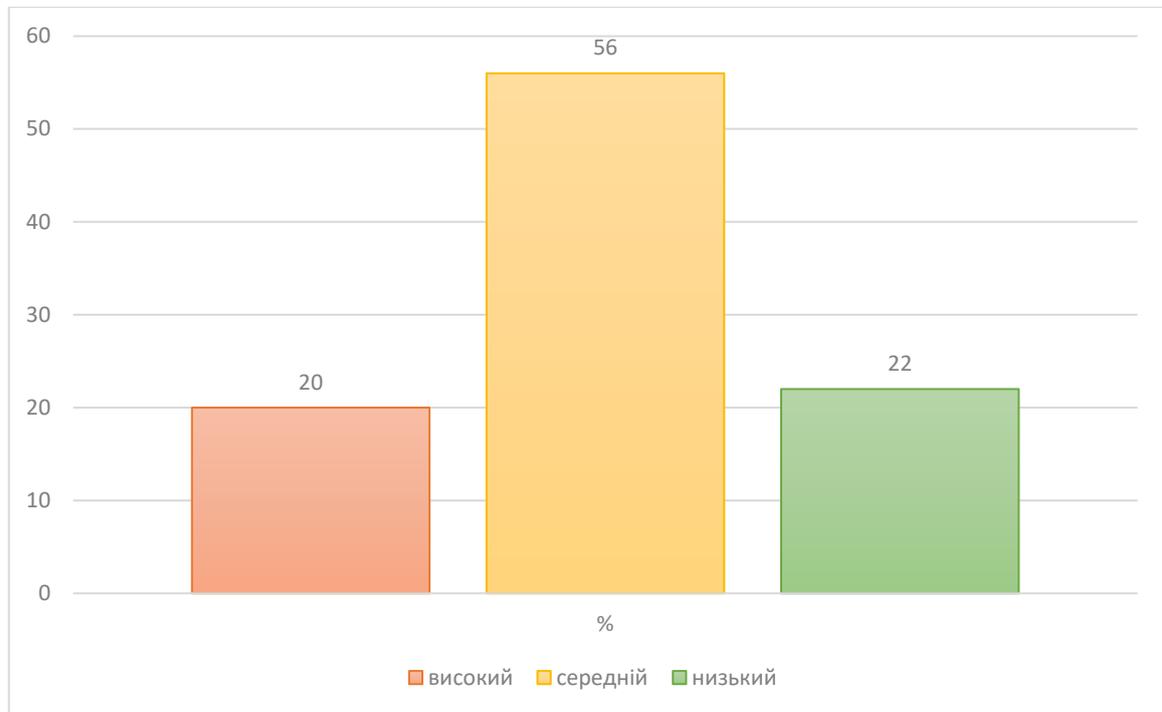
Шкала «Адаптивність» відображає гнучкість поведінки, здатність швидко реагувати на зміни економічного середовища, перебудовувати бізнес-стратегії та

комунікативні підходи. Високі показники виявлено у 17 осіб (34%), середні – у 25 осіб (50%), низькі – у 8 осіб (16%). Тобто більшість підприємців демонструють високу здатність до адаптації, що є критично важливою умовою виживання бізнесу у період турбулентності. Натомість респонденти з низьким рівнем адаптивності виявляють труднощі у зміні звичних моделей поведінки, що може гальмувати оперативність управлінських рішень у кризових ситуаціях.

Шкала «Упевненість» характеризує внутрішню переконаність підприємця у власних силах, незалежність від зовнішніх оцінок і здатність приймати відповідальні рішення. Високий рівень упевненості мають 19 осіб (38%), середній – 20 осіб (40%), низький – 11 осіб (22%). Це вказує, що переважна більшість підприємців мають сформовану професійну самооцінку, що сприяє прийняттю виважених, але рішучих рішень у складних умовах. Такі особи демонструють підвищену залежність від думки інших, що може знижувати їхню автономність і конкурентоспроможність у середовищі високого ризику.

Шкала «Толерантність до двозначності» оцінює здатність підприємця залишатися емоційно стабільним у ситуаціях невизначеності, коли рішення потрібно ухвалювати без повної інформації. Високі результати отримали 13 осіб (26%), середні – 22 особи (44%), низькі – 15 осіб (30%). Тобто значна частина підприємців відчуває психологічний дискомфорт у ситуаціях нестабільності, прагне передбачуваності та уникає ризику. Низький рівень толерантності до двозначності може призводити до надмірної обережності, втрати гнучкості й зниження швидкості реакції на ринкові виклики, що безпосередньо впливає на зниження їхньої конкурентоспроможності.

Рівень розвитку кожної якості за методикою «Опитувальник особистісної готовності до змін» (PCRS), розроблений А. Ролніком, С. Гезером, М. Голдом та К. Халлом визначався за трьома рівнями: високий (27 балів і більше), середній (22–26 балів) та низький (менше 21 бала) (рис. 2.4).



**Рис. 2.4. Рівні особистісної готовності до змін підприємців
(методика Ролніка, Гезера, %)**

Зокрема, високий рівень особистісної готовності до змін притаманний 20% підприємців, які за більшістю шкал (пристрасть, винахідливість, оптимізм, сміливість і підприємливість, адаптивність, упевненість, толерантність до двозначності) демонструють високі показники. Вони вирізняються розвинутою внутрішньою мотивацією, енергійністю, здатністю до інноваційного мислення та стратегічного бачення, відкриті до нових можливостей, сприймають зміни як ресурс розвитку, проявляють психологічну стійкість у ситуаціях невизначеності. Їм притаманна впевненість у власних силах, емоційна стабільність і готовність до прийняття ризикованих, але обґрунтованих рішень. Підприємці зберігають високу працездатність навіть у період економічної турбулентності, ефективно адаптуються до зовнішніх викликів і здатні перетворювати кризу на можливість для розвитку бізнесу. Їх конкурентоспроможність ґрунтується на поєднанні креативності, гнучкості та внутрішньої сили.

Середній рівень особистісної готовності до змін характеризує 56% підприємців, які демонструють помірно розвинені психологічні ресурси, достатні для стабільного функціонування, проте не завжди – для активної трансформації бізнесу. Для цієї групи характерні середні показники за більшістю

шкал, що свідчить про збалансованість емоційної та когнітивної сфер. Такі особи здатні до адаптації, мають позитивне ставлення до змін, але водночас потребують зовнішньої підтримки чи додаткових стимулів для активізації новаторської діяльності. Їм притаманна вибіркова сміливість у ризикуванні, помірна винахідливість та достатня, але не стійка впевненість у власних силах. У кризових ситуаціях вони зберігають працездатність і конструктивність мислення, однак можуть проявляти нерішучість при необхідності швидкого прийняття стратегічних рішень. Їхня конкурентоспроможність реалізується повною мірою лише за сприятливих умов або за наявності додаткової мотивації.

Низький рівень особистісної готовності до змін виявляється у 22% підприємців, які за більшістю шкал демонструють низькі показники. Для них характерна недостатня внутрішня енергійність, схильність до консерватизму, уникання ризику та труднощі в адаптації до нових обставин. Такі підприємці часто сприймають кризу як загрозу, а не як виклик, що гальмує розвиток їхнього бізнесу. Вони виявляють невпевненість у собі, знижену винахідливість, труднощі у прийнятті рішень за умов невизначеності та низьку толерантність до двозначності. Їхня діяльність орієнтована переважно на збереження стабільності, що в кризових умовах може призводити до стагнації бізнесу. Відсутність психологічної гнучкості, недостатня сміливість та низький рівень оптимізму значно зменшують конкурентні переваги таких осіб, роблячи їх менш ефективними у середовищі високих ризиків і швидких змін.

Шляхом узагальнення показників усіх чотирьох методик визначалися рівні конкурентоспроможності обстежуваних осіб. Зокрема, підприємців, котрі демонстрували одночасно високу стресостійкість, інтернальний локус контролю, схильність до обґрунтованого ризику та готовність до змін, віднесено до групи осіб з високим рівнем конкурентоспроможності, і т. д. Охарактеризуємо критерії, за якими визначали рівні конкурентоспроможності особистості підприємців у кризових умовах на основі використаного діагностичного інструментарію:

1. Рівень стресостійкості та соціальної адаптації (методика Холмса-Раге).

Високий рівень: підприємці демонструють здатність зберігати психоемоційну стабільність, адекватно реагувати на стресові ситуації, ефективно приймати рішення в умовах ризику та невизначеності.

Середній рівень: підприємці справляються зі стресом, але можуть втрачати впевненість під тривалим тиском, потребують підтримки та розвитку навичок саморегуляції.

Низький рівень: проявляються емоційна вразливість, втомлюваність, труднощі у прийнятті рішень і адаптації до змін, висока залежність від зовнішніх обставин.

2. Схильність до ризику (за методикою А. Шмельова).

Високий рівень: здатність приймати обґрунтований ризик, проявляти підприємливість, ініціативність і готовність діяти у нестабільних умовах.

Середній рівень: помірна готовність до ризику, обачливість у прийнятті рішень, залежність від зовнішніх стимулів.

Низький рівень: уникання ризику, страх невдачі, орієнтація на стабільність і передбачуваність.

3. Інтернальний локус контролю (за методикою Дж. Роттера).

Високий рівень: домінує усвідомлення власного впливу на результати діяльності, відповідальність за рішення, проактивність, здатність аналізувати помилки та робити конструктивні висновки.

Середній рівень: поєднання інтернальної та екстернальної орієнтації, часткова залежність від зовнішніх факторів, помірна здатність до самоконтролю.

Низький рівень: переважає екстернальний тип, схильність перекладати відповідальність на обставини, низька готовність до прийняття рішень у кризових ситуаціях.

4. Готовність до змін (за методикою PCRS)

Високий рівень: активна життєва позиція, висока адаптивність, винахідливість, сміливість, оптимізм і толерантність до невизначеності; здатність ініціювати зміни та впроваджувати інновації.

Середній рівень: помірна адаптивність, часткове прийняття нововведень, необхідність зовнішніх стимулів для ініціативи.

Низький рівень: ригідність мислення, опір змінам, низька готовність до нових викликів, страх невизначеності.

На основі узагальнення результатів використаних діагностичних методик проведено комплексний аналіз рівнів конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах (рис. 2.5).

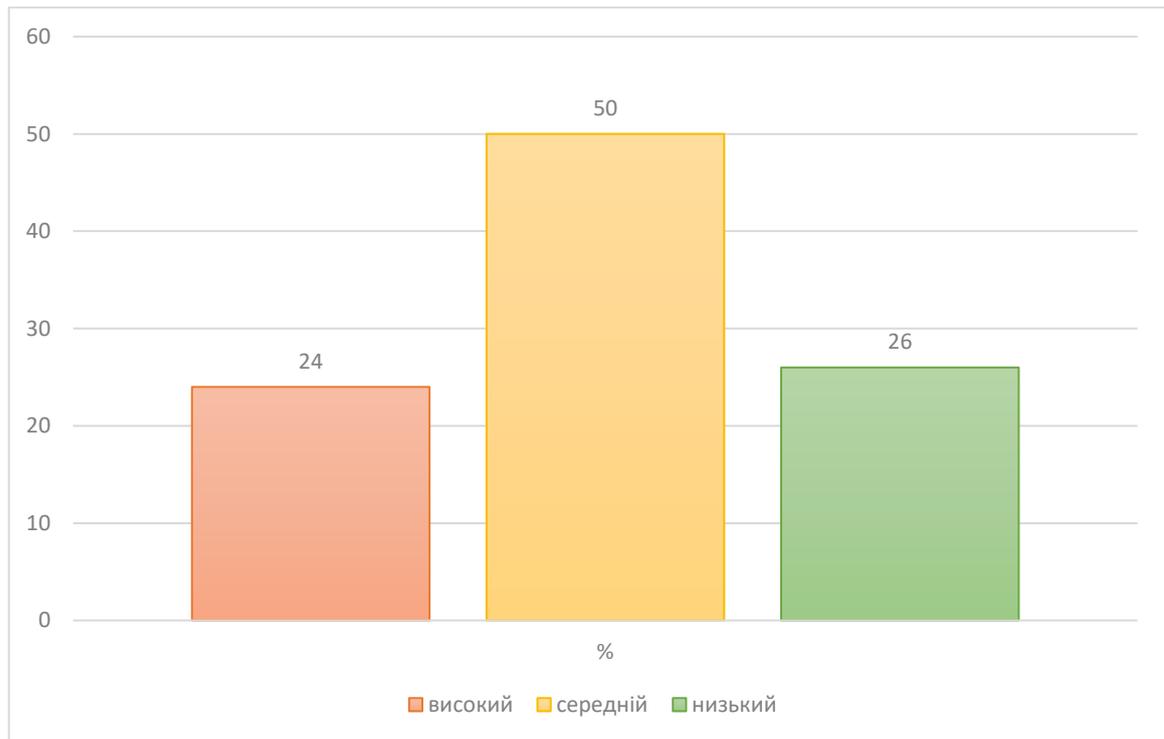


Рис. 2.5. Рівні конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах (%)

Високий рівень конкурентоспроможності характеризує 24% підприємців, яким притаманні висока стресостійкість, розвинена внутрішня мотивація, схильність до виправданого ризику, гнучкість мислення та здатність до стратегічного бачення. Такі особи демонструють активну життєву позицію, високий рівень самоконтролю та впевненості у власних силах. Вони не уникають складних ситуацій, а розглядають їх як можливість для самореалізації та розширення бізнес-потенціалу. Підприємці цього рівня мають виражену внутрішню відповідальність за власні рішення, не перекладають провину на зовнішні обставини, швидко адаптуються до ринкових змін і приймають нестандартні рішення в умовах дефіциту часу чи ресурсів. Їм притаманна

емоційна стабільність, конструктивне ставлення до невдач, розвинене стратегічне мислення й висока здатність до саморегуляції. У кризових умовах такі особи здатні зберігати продуктивність, впевнено приймати ризиковані, але виважені рішення, проявляти креативність і ініціативність. Їх конкурентоспроможність значною мірою базується на поєднанні оптимізму, гнучкості, підприємливості та психологічної зрілості.

Середній рівень конкурентоспроможності притаманний 50% підприємців, які характеризуються помірним розвитком ключових особистісних ресурсів. Вони мають достатню стійкість до стресу, готовність діяти в умовах невизначеності та здатність до помірного ризику, проте їхня активність часто залежить від зовнішніх стимулів. Такі підприємці прагнуть стабільності, уникають надмірної авантюристичності, але не завжди виявляють достатню ініціативу для активних змін або стратегічного оновлення бізнесу. Їм властиві помірна винахідливість, прагматичність у прийнятті рішень, вибіркова гнучкість і залежність від підтримки соціального оточення. У кризових умовах вони здатні ефективно функціонувати, проте за тривалого психологічного тиску можуть втрачати впевненість і стійкість. Їхня конкурентоспроможність має потенційний характер і потребує розвитку окремих компонентів – насамперед креативних і комунікативних умінь, а також здатності до саморегуляції. За сприятливих умов такі підприємці демонструють стабільну ефективність, проте у складних ситуаціях схильні до обережності й відтермінування рішень.

Низький рівень конкурентоспроможності характеризує 26% підприємців переважно із недостатньо розвиненими психологічними ресурсами, низьким рівнем стресостійкості та зовнішнім локусом контролю. Вони схильні уникали ризику, орієнтовані на збереження статус-кво та демонструють обмежену готовність до змін. Такі особи часто втрачають упевненість у кризових ситуаціях, емоційно виснажуються, повільно адаптуються до нових ринкових умов. Їм властива залежність від зовнішніх факторів, уникання відповідальності, знижена гнучкість мислення й емоційна вразливість. Через це вони переоцінюють загрози, недооцінюють власні ресурси та обирають пасивно-оборонну стратегію поведінки. Їх конкурентоспроможність є низькою, оскільки відсутня готовність

діяти активно в умовах невизначеності. Для підвищення ефективності діяльності цим підприємцям необхідно розвивати навички саморегуляції, формувати внутрішню мотивацію, впевненість у власних силах та адаптивність до змін.

Отримані результати емпіричного дослідження конкурентоспроможності особистості підприємців у кризових умовах свідчать, що загальний рівень конкурентоспроможності не можна визнати достатньо високим. Аналіз даних свідчить, що за більшістю показників – стресостійкості, схильності до ризику, інтернального локусу контролю та особистісної готовності до змін – домінують середні або знижені рівні розвитку, тоді як високі показники спостерігаються лише у відносно невеликій частки респондентів. Це означає, що значна частина підприємців не демонструє достатньої психологічної стійкості, креативності, гнучкості мислення чи впевненості у власних силах, що обмежує їхню здатність ефективно діяти в умовах економічної нестабільності.

Отже, узагальнений портрет сучасного підприємця за результатами проведеного емпіричного дослідження можна охарактеризувати як особистість з помірною здатністю до адаптації та обмеженими внутрішніми ресурсами для ефективного саморозвитку в умовах невизначеності. Виявлений переважно середній рівень готовності до змін свідчить про наявність потенціалу, який може бути активізований за умови психологічної підтримки, професійного коучингу або спеціальних тренінгових програм із розвитку конкурентоспроможної поведінки. Отримані дані свідчать про необхідність психологічного супроводу підприємницької діяльності, спрямованого на формування емоційної стійкості, розвитку здатності до саморегуляції, підвищення мотивації до ризику та гнучкості мислення. Вказане дасть змогу підвищити рівень конкурентоспроможності підприємців і їх готовність до дій в кризових ситуаціях.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ В КРИЗОВИХ УМОВАХ

3.1. Програма підвищення конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах

В сучасному світі, де економічні та соціальні процеси характеризуються нестабільністю, невизначеністю та частими кризовими ситуаціями, успішність підприємця значною мірою залежить від конкурентоспроможності особистості. Саме особистісні якості – ініціативність, гнучкість мислення, здатність до саморегуляції, інноваційність і стресостійкість – стають важливими чинниками ефективного ведення бізнесу. Тому необхідним стає обґрунтування програми підвищення конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах, що передбачає цілеспрямоване використання їх психологічних ресурсів, формування адаптивних стратегій підприємницької діяльності та створення умов для професійного і особистісного саморозвитку в кризових умовах.

Обґрунтована та розроблена нами програма спрямована на гармонійне поєднання особистісного та професійного розвитку підприємців, що дасть їм змогу не тільки ефективно функціонувати в кризових умовах, а й досягати довгострокових конкурентних переваг на ринку. Крім того, тренінгова форма роботи забезпечує створення атмосфери довіри, підтримки та партнерства, що є важливою умовою для особистісного зростання, усвідомлення власних ресурсів і підвищення мотивації до професійного самовдосконалення.

Мета програми – сприяти розвитку конкурентоспроможності особистості підприємців у кризових соціально-економічних умовах шляхом формування у них адаптаційних, комунікативних, креативних та вольових якостей, підвищення рівня психологічної стійкості, професійної гнучкості та готовності ефективно діяти в умовах невизначеності й ризику.

Завдання програми:

1. Ознайомити учасників із психологічними підходами до поняття конкурентоспроможності особистості та її ролі в підприємницькій діяльності.

2. Розвивати в учасників здатність до самопізнання, самооцінки та повного усвідомлення власних сильних і слабких сторін як передумови формування особистісних конкурентних переваг.

3. Формувати в учасників стратегії ефективної саморегуляції емоційних станів, підвищення стресостійкості та подолання психологічних бар'єрів у кризових ситуаціях.

4. Сприяти розвитку креативності та інноваційного мислення як чинників підвищення ефективності підприємницьких рішень у нестабільних умовах.

5. Розвивати в учасників комунікативні та організаторські компетенції, необхідні для налагодження партнерських зв'язків, ефективної взаємодії в команді та формування позитивного іміджу підприємця.

6. Формувати навички стратегічного планування, прогнозування ризиків і прийняття обґрунтованих управлінських рішень у ситуаціях невизначеності.

7. Підвищувати мотивацію учасників до особистісного та професійного розвитку, стимулювати прагнення до постійного навчання, самовдосконалення та оновлення компетентностей.

8. Розвивати психологічну готовність до змін, гнучкість мислення та здатність адаптуватися до нових соціально-економічних реалій.

9. Забезпечити формування позитивного ставлення до підприємницької діяльності як соціально значущої, відповідальної та суспільно корисної сфери реалізації особистісного потенціалу.

Програма підвищення конкурентоспроможності особистості підприємців у кризових умовах буде реалізована у формі соціально-психологічного тренінгу, який передбачає активну взаємодію учасників, обмін досвідом та розвиток практичних навичок через залучення до інтерактивних методів навчання. В основі програми – тренінгові заняття, рольові та ділові ігри, психологічні вправи, групові дискусії, рефлексивні завдання та моделювання кризових ситуацій, що дає змогу забезпечити поєднання теоретичних знань із практичним досвідом. Такий формат сприятиме формуванню у підприємців умінь ефективно діяти в умовах невизначеності, розвиватиме навички саморегуляції, комунікації, креативного мислення та психологічної гнучкості.

Структуру і зміст програми підвищення конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах узагальнено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

**Програма підвищення конкурентоспроможності
особистості підприємців в кризових умовах**

Тема заняття	Мета заняття	Вправи та ігри
Заняття 1. Психологічна готовність підприємця до дій у кризових умовах	Сформувати усвідомлення власних психологічних ресурсів, навчити розпізнавати реакції на стрес і формувати адаптивні стратегії мислення	Тренінгові ігри та вправи: вправа «Мій ресурс у складній ситуації», вправа «Карта стресових тригерів», гра «Мости можливостей», вправа з релаксації «Дихання впевненості»
Заняття 2. Саморегуляція і стресостійкість як чинники конкурентоспроможності особистості підприємця	Розвинути навички емоційної стабільності, керування психічним станом і підтримки працездатності	Тренінгові ігри та вправи: вправа «Температура емоцій», вправа «Контроль уваги», гра «Емоційний навігатор», вправа «Точка рівноваги»
Заняття 3. Креативність і стратегічне мислення підприємця в умовах невизначеності	Стимулювати розвиток творчого мислення, гнучкості у прийнятті рішень і стратегічного прогнозування	Тренінгові ігри та вправи: мозковий штурм «Обмеження чи можливості?», гра «За горизонт», вправа «Метаморфози», вправа «Сценарне передбачення»
Заняття 4. Ефективна комунікація та партнерська взаємодія у бізнес-середовищі	Розвинути комунікативну компетентність, вміння слухати, переконувати, домовлятися та ефективно взаємодіяти з партнерами	Тренінгові ігри та вправи: вправа «Комунікаційне дзеркало», гра «Переговори під тиском», вправа «Активне слухання», командна гра «Синергія»
Заняття 5. Соціально-психологічний клімат у команді як ресурс стійкості бізнесу	Сформувати розуміння впливу міжособистісних стосунків на ефективність бізнесу, розвинути навички створення атмосфери довіри та взаємної підтримки	Тренінгові ігри та вправи: вправа «Карта команди», гра «Павутина», вправа «Командна довіра», вправа «Портрет ефективної команди».
Заняття 6. Психологічна підтримка підприємців в умовах кризи	Ознайомити з техніками самопідтримки, саморефлексії та управління емоціями в кризових обставинах	Тренінгові ігри та вправи: Вправа «Мій стан сьогодні», гра «Коло підтримки», вправа «Внутрішній ресурс», арт-терапевтична вправа «Емоційне розвантаження», релаксаційна техніка «Дихання спокою».
Заняття 7. Позитивне мислення підприємця та мотивація до дії в кризових умовах	Розвинути оптимістичне сприйняття труднощів, внутрішню мотивацію та віру у власні сили	Тренінгові ігри та вправи: вправа «Фокус на можливостях», гра «Перепрограмування»,

		вправа «Мій шлях успіху», вправа «Мотиваційний якір»
Заняття 8. Конфлікти та їх розв'язання у бізнес-середовищі	Сформувати навички конструктивного вирішення конфліктів, асертивність і толерантність у спілкуванні	Тренінгові ігри та вправи: вправа «Конфліктні ролі», вправа «Я-повідомлення», гра «Міст взаєморозуміння», вправа «Емоційна пауза»
Заняття 9. Розвиток гнучкості й адаптивності сучасного підприємця в кризових умовах	Розвинути здатність швидко реагувати на зміни, приймати нестандартні рішення й адаптуватися до нових умов	Тренінгові ігри та вправи: вправа «Змінні правила», вправа «Моя реакція на зміни», командна вправа «Стратегічна конфігурація», вправа «Гнучке мислення»
Заняття 10. Побудова плану професійного розвитку підприємця в кризових умовах	Допомогти здійснити самоаналіз, визначити цілі й розробити індивідуальну траєкторію підвищення конкурентоспроможності	Тренінгові ігри та вправи: вправа «Професійне дзеркало», вправа «Мої професійні горизонти», гра «Карта дій», вправа «Підтримка ззовні», символічна техніка «Крок у майбутнє»

Охарактеризуємо заняття програми підвищення конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах.

Заняття 1. Психологічна готовність підприємця до дій у кризових умовах

Мета: сформувати в учасників усвідомлення власних психологічних ресурсів, навчити учасників розпізнавати типові реакції на стрес і формувати адаптивні стратегії мислення в умовах невизначеності.

Заняття розпочинається з інтерактивного обговорення феномену кризи як природного етапу розвитку бізнесу, що водночас є і викликом, і можливістю. Тренер пропонує учасникам вправу «Мій ресурс у складній ситуації», у межах якої підприємці пригадують власні приклади подолання труднощів і описують, які внутрішні якості допомогли їм залишатися ефективними. Це сприяє усвідомленню особистісних ресурсів та формуванню позитивного образу «Я-успішного». Наступна вправа – «Карта стресових тригерів», у ході якої учасники аналізують власні реакції на стресові події в бізнесі, виявляють поведінкові та емоційні стратегії, які можуть бути як продуктивними, так і деструктивними.

Після обговорення тренер пропонує гру «Мости можливостей», де кожен учасник має побудувати метафоричний «міст» від проблемної ситуації до бажаного результату, описавши кроки та ресурси, необхідні для переходу. Ця

вправа активізує стратегічне мислення та навички планування. На завершення заняття проводиться вправа релаксації «Дихання впевненості», спрямована на стабілізацію емоційного стану та розвиток навичок саморегуляції. Підсумкове коло рефлексії допомагає усвідомити, що психологічна готовність у кризі – це не відсутність страху, а здатність діяти попри невизначеність. Заняття завершується формулюванням індивідуальних стратегій поведінки у стресових ситуаціях.

Заняття 2. Саморегуляція і стресостійкість як чинники конкурентоспроможності особистості підприємця

Мета: розвинути в учасників навички емоційної стабільності, навчити керувати психічним станом і використовувати саморегуляцію як інструмент підтримки працездатності.

Заняття починається з дискусії про роль саморегуляції у збереженні підприємницької ефективності в нестабільних умовах. Тренер проводить вправу «Температура емоцій», де учасники позначають на шкалі власний рівень напруги, а потім виконують коротку техніку тілесного усвідомлення. Далі використовується вправа «Контроль уваги», під час якої підприємці навчаються концентруватися на позитивних аспектах ситуації, відсікаючи деструктивні думки. Особливий інтерес викликає гра «Емоційний навігатор», у якій учасники вчаться визначати свої емоційні стани, знаходити їм назви й обирати способи конструктивного реагування.

Наступний етап – вправа «Точка рівноваги», спрямована на формування внутрішнього балансу через поєднання технік дихання, короткої медитації та усвідомлення власних меж. У заключній частині відбувається групове обговорення, де підприємці діляться своїми відкриттями й напрацьовують особисті «правила збереження спокою». Заняття завершується висновком, що стресостійкість – це не вроджена властивість, а розвивальна компетентність, яка забезпечує психологічну стійкість і конкурентоспроможність особистості.

Заняття 3. Креативність і стратегічне мислення підприємця в умовах невизначеності

Мета: стимулювати в учасників розвиток творчого мислення, гнучкості у прийнятті рішень і навичок стратегічного прогнозування.

У першій частині тренер проводить мозковий штурм «Обмеження як можливості», у якому учасники шукають альтернативні способи вирішення проблем, сприймаючи обмеження не як перешкоду, а як стимул для інновацій. Потім використовується гра «Крок за горизонт», що передбачає створення уявного бізнесу в умовах повної невизначеності. Учасники мають визначити ризики, ресурси та потенційні вигоди, обґрунтовуючи логіку своїх рішень.

Далі проводиться вправа «Метаморфози ідей», де кожен учасник отримує звичайний предмет і повинен придумати, як його можна перетворити на новий бізнес-продукт. Це активізує креативне мислення та здатність бачити нетрадиційні зв'язки. Для розвитку стратегічного бачення застосовується вправа «Сценарне передбачення», у ході якої групи створюють кілька можливих сценаріїв розвитку ринку після кризи. Завершується заняття груповою дискусією про важливість гнучкості мислення та інноваційної культури як базових компонентів конкурентоспроможної особистості підприємця.

Заняття 4. Ефективна комунікація та партнерська взаємодія у бізнес-середовищі

Мета: розвинути в учасників комунікативну компетентність, вміння слухати, переконувати, домовлятися та ефективно взаємодіяти з партнерами в умовах напруги чи конкуренції.

Заняття починається з активності «Комунікаційне дзеркало», де учасники працюють у парах, відтворюючи один за одним міміку, жести й інтонації, що сприяє розвитку емпатії та чутливості до невербальних сигналів. Потім відбувається гра «Переговори під тиском», під час якої учасники виконують ролі підприємців, які мають досягти угоди в обмежений час і при нестачі інформації. Використані вправи формують в учасників навички стратегічної аргументації й стресостійкості під час фахового спілкування.

Наступною є вправа «Активне слухання», у межах якої підприємці вчаться уважно слухати співрозмовника, перефразувати його думки й давати зворотний зв'язок. Наприкінці використовується командна гра «Синергія дії», де група має виконати завдання, яке потребує чіткої координації й довіри. Після виконання проводиться обговорення, у якому учасники аналізують, як спільна

комунікація вплинула на результат і що допомагає досягати згоди в реальних бізнес-ситуаціях. Заняття завершується усвідомленням того, що ефективна комунікація – не тільки засіб чи інструмент ведення справ, а й запорука конкурентоспроможності особистості підприємця.

Заняття 5. Соціально-психологічний клімат у команді як ресурс стійкості бізнесу

Мета: сформувати в учасників розуміння впливу міжособистісних стосунків на ефективність бізнесу, розвинути навички створення атмосфери довіри, підтримки й взаємоповаги в колективі.

На початку заняття проводиться коротка дискусія про роль емоційного клімату в забезпеченні стабільності підприємства в кризових умовах. Тренер пропонує вправу «Теплова карта команди», у межах якої учасники позначають рівень довіри, взаємної підтримки та емоційного комфорту у своїх колективах. Це дає змогу виявити сильні сторони та потенційні зони ризику у командній взаємодії. Далі виконується тренінгова гра «Павутина підтримки», у якій кожен учасник, тримаючи клубок ниток, висловлює, за що він цінує своїх колег або партнерів, передаючи нитку іншому. Наприкінці утворюється символічна мережа зв'язків – метафора командної єдності.

Наступною є тренінгова вправа «Командна довіра», спрямована на зміцнення психологічної безпеки: один учасник із закритими очима має пройти маршрут, орієнтуючись лише на словесні інструкції партнера. Ця вправа розвиває навички взаємодії, відповідальності та координації. Завершується заняття вправою «Портрет ефективної команди», під час якої групи формують перелік характеристик команди, здатної витримати кризу, а потім презентують результати. Підсумкове обговорення дає змогу учасникам усвідомити, що сприятливий соціально-психологічний клімат не є випадковим, а формується цілеспрямованими діями кожного члена колективу, що безпосередньо підвищує конкурентоспроможність бізнесу та особистості підприємця.

Заняття 6. Психологічна підтримка підприємців в умовах кризи

Мета: ознайомити учасників із психологічними механізмами підтримки власного емоційного стану, розвинути навички саморефлексії.

Починається заняття з вправи «Мій стан сьогодні», де учасники описують свій психоемоційний стан за допомогою метафор, що допомагає актуалізувати внутрішні переживання. Потім проводиться гра «Коло підтримки», у ході якої учасники діляться власними способами самодопомоги під час стресу, а група обговорює, які методи є найбільш ефективними. Далі тренер пропонує вправу «Внутрішній ресурс», під час якої кожен учасник закриває очі й уявляє місце, де відчуває спокій і силу; після цього описує свої відчуття, формуючи особистий «ресурсний образ». Наступна вправа – «Емоційне розвантаження», що включає елементи арт-терапії: підприємці через малюнок передають власну напругу, а потім – створюють зображення стану відновлення.

Під час обговорення учасники усвідомлюють, що емоційна стабільність можлива лише тоді, коли особистість дає змогу собі проживати складні емоції конструктивно. На завершення відбувається коротка релаксаційна техніка «Дихання спокою», яка формує стан внутрішньої рівноваги. Підсумок заняття підкреслює, що психологічна підтримка – це не лише зовнішня допомога, а й вміння підприємця створювати власну систему внутрішньої стабільності.

Заняття 7. Позитивне мислення підприємця та мотивація до дії в кризових умовах

Мета: сформувати в учасників навички оптимістичного сприйняття труднощів, активізувати внутрішню мотивацію, віру у власні сили та орієнтацію на успіх.

Заняття розпочинається із вправи «Фокус на можливостях», де учасники отримують опис кризової ситуації та мають знайти в ній мінімум три можливості для розвитку. Це допомагає переключити увагу з проблем на потенціал. Далі тренер проводить гру «Перепрограмування», у якій учасники аналізують типові негативні думки («Я не впораюся», «Криза все зруйнує») і трансформують їх у конструктивні твердження («Я маю ресурси для дії», «Криза – це шанс оновитися»). Наступна вправа – «Мій шлях успіху», де підприємці створюють візуальну мапу власних досягнень, що допомагає зміцнити віру у власну ефективність. Потім відбувається вправа «Мотиваційний якір», коли кожен учасник формулює фразу або символ, який викликатиме відчуття впевненості у

складних обставинах. Заняття завершується груповим обговоренням, під час якого учасники усвідомлюють, що позитивне мислення – це не наївний оптимізм, а стратегічна позиція, що дає змогу бачити перспективи й діяти цілеспрямовано.

Заняття 8. Конфлікти та їх розв’язання у бізнес-середовищі

Мета: сформувати в учасників вміння конструктивно вирішувати конфліктні ситуації, розвинути асертивність, толерантність та уміння й навички ефективного спілкування у складних взаємодіях.

Тренінг починається з обговорення теми «Конфлікт як можливість розвитку». Тренер пропонує вправу «Конфліктні ролі», у якій учасники розігрують типові ситуації суперечок між партнерами чи клієнтами, аналізуючи різні стилі поведінки – від уникання до співробітництва. Після аналізу проводиться вправа «Я-повідомлення», що вчить учасників висловлювати власні потреби без агресії чи звинувачень. У грі «Міст взаєморозуміння» учасники у парах шукають спільні інтереси у вигаданому конфлікті, прагнучи досягти компромісу. Далі тренер пропонує вправу «Емоційна пауза», спрямовану на розвиток уміння контролювати реакції у напружених ситуаціях через коротку дихальну паузу та усвідомлення власних емоцій. Завершується заняття груповим обговоренням реальних прикладів конфліктів у підприємницькій діяльності та колективним пошуком стратегій їх розв’язання. Підсумком стає усвідомлення, що конструктивна конфліктність є ознакою зрілої конкурентоспроможної особистості, здатної захищати свої інтереси, не руйнуючи партнерські стосунки.

Заняття 9. Розвиток гнучкості й адаптивності сучасного підприємця в кризових умовах

Мета: розвинути в учасників здатність швидко реагувати на зміни, приймати нестандартні рішення й ефективно адаптуватися до непередбачуваних ситуацій.

На початку тренер проводить гру «Змінні правила», у якій група виконує просте завдання, але правила постійно змінюються. Це викликає спочатку хаос, а потім – усвідомлення цінності гнучкого мислення. Далі виконується вправа «Моя реакція на зміни», де учасники описують свої емоції у відповідь на непередбачувані події й обговорюють, як перетворити тривогу на активність.

Потім проводиться командна вправа «Стратегічна конфігурація», у ході якої підприємці мають перебудувати бізнес-модель за умов ринку, використовуючи обмежені ресурси. Ця вправа стимулює креативність і стратегічну адаптацію. Наступна вправа – «Гнучке мислення», у якій групи отримують одну й ту саму проблему, але повинні знайти щонайменше три різні рішення. Під час обговорення учасники доходять висновку, що гнучкість – це не компроміс, а здатність діяти ефективно в будь-яких умовах. Заняття завершується рефлексією, у межах якої кожен підприємець формулює власну установку: «Як я реаую на зміни й що можу вдосконалити у своїй поведінці».

Заняття 10. Побудова плану професійного розвитку підприємця в кризових умовах

Мета: допомогти учасникам здійснити самоаналіз, визначити професійні цілі й розробити індивідуальну траєкторію підвищення власної конкурентоспроможності.

На початку тренер проводить вправу «Професійне дзеркало», де учасники визначають свої сильні сторони, здобутки та ресурси, що допомагають їм залишатися ефективними. Потім виконується вправа «Мої професійні горизонти», у якій кожен формулює три головні цілі розвитку на найближчий рік. Далі проводиться гра «Карта дій» – учасники створюють візуальний план особистісного та професійного зростання, позначаючи можливі ризики й ресурси. Наступна вправа – «Підтримка ззовні», під час якої підприємці аналізують, які контакти, навчальні можливості чи партнерства можуть допомогти реалізувати цілі. Наприкінці відбувається символічний ритуал «Крок у майбутнє», коли кожен учасник озвучує свій головний намір і робить крок уперед, символізуючи готовність діяти. Підсумком заняття стає усвідомлення, що конкурентоспроможність – це динамічна характеристика, яка потребує постійного розвитку, гнучкого мислення та системної роботи над собою.

Як бачимо, у змісті програми підвищення конкурентоспроможності особистості підприємців у кризових умовах, побудованої на основі соціально-психологічного тренінгу, систематизовано теми десяти занять, мету кожного з них та конкретні вправи й ігри, що спрямовані на розвиток особистісних і

професійних якостей підприємців. Запропоновані вправи, зокрема «Мій ресурс у складній ситуації», «Температура емоцій», «Комунікаційне дзеркало», «Коло підтримки», «Фокус на можливостях», «Конфліктні ролі», «Змінні правила» та «Карта дій», сприяють формуванню стресостійкості, гнучкості мислення, креативності, комунікативної компетентності, позитивного налаштування та вміння діяти ефективно в умовах невизначеності. Кожне заняття поєднує інтерактивні форми роботи – групові дискусії, психологічні ігри, релаксаційні техніки та вправи на саморефлексію, що забезпечує практичну спрямованість програми й створює умови для особистісного розвитку підприємців як конкурентоспроможних, гнучких і психологічно стійких фахівців.

Програма підвищення конкурентоспроможності особистості підприємців у кризових умовах спрямована на комплексний розвиток їх особистісних і професійних якостей, необхідних для ефективного функціонування в умовах невизначеності та соціально-економічної турбулентності. Зміст програми побудовано на поєднанні теоретичних знань і практичних тренінгових технік, що забезпечують глибоке самопізнання, розвиток стресостійкості, комунікативної компетентності, креативності та адаптивного мислення. Особлива увага приділяється психологічній готовності до ризику, формуванню внутрішньої мотивації та здатності конструктивно реагувати на зміни зовнішнього середовища. Використання групових ігор, рольових ситуацій і вправ сприяє створенню атмосфери взаємної підтримки, довіри й професійного зростання. У результаті реалізації програми підприємці здобувають не лише інструменти для ефективного подолання кризових викликів, а й нові орієнтири саморозвитку, що посилюють їх конкурентоспроможність і сприяють стійкому розвитку бізнесу.

Отже, програма підвищення конкурентоспроможності особистості підприємців у кризових умовах є ефективним засобом розвитку психологічних, соціальних та професійних компетенцій, необхідних для їхнього успішного функціонування в умовах нестабільності. Вона спрямована на формування у підприємців стресостійкості, гнучкості мислення, здатності до саморегуляції, креативності та стратегічного бачення, що дає змогу зберігати ефективність діяльності навіть за підвищеного рівня ризику. Поєднання інтерактивних

тренінгових методів, практичних вправ і рефлексивних завдань створює умови для усвідомлення власних ресурсів, розвитку комунікативних умінь і навичок та підтримання внутрішньої мотивації до ефективних дій. Реалізація програми сприяє підвищенню психологічної готовності підприємців до прийняття рішень у складних ситуаціях, формуванню позитивного мислення та зміцненню конкурентних переваг особистості в сучасному динамічному бізнес-середовищі.

3.2. Психологічні рекомендації підприємцям щодо підвищення конкурентоспроможності власної особистості в кризових умовах

Успіх у підприємницькій діяльності визначається не лише економічними ресурсами чи зовнішніми умовами, а насамперед внутрішніми психологічними якостями – мотивацією, емоційною стабільністю, здатністю до адаптації, креативністю та саморегуляцією. У цьому контексті виникає об'єктивна потреба в обґрунтуванні психологічних рекомендацій підприємцям щодо підвищення конкурентоспроможності власної особистості в кризових умовах сьогодення. Вважаємо, що такі рекомендації сприятимуть розвитку психологічної готовності підприємців до подолання труднощів, ефективнішому використанню свого потенціалу та забезпеченню успіху в умовах мінливого бізнес-середовища.

Охарактеризуємо розроблені та обґрунтовані нами психологічні рекомендації підприємцям щодо підвищення конкурентоспроможності власної особистості в кризових умовах.

1. Важлива риса конкурентоспроможної особистості підприємця – його психологічна гнучкість, яка визначає здатність ефективно функціонувати в умовах постійної зміни зовнішнього середовища, значної невизначеності та високого психологічного тиску. У кризових обставинах саме гнучкість дає змогу підприємцю адаптуватися до нових викликів, приймати виважені рішення та зберігати внутрішню рівновагу. Розвинути таку рису можна за допомогою усвідомлення зв'язку між думками, емоціями і поведінкою. Один з ефективних прийомів – техніка когнітивного реструктурування, що допомагає ідентифікувати

та змінювати деструктивні переконання, які знижують впевненість у власних силах. Наприклад, заміна думки «криза – це катастрофа» на установку «криза – це можливість переглянути стратегію» зменшує рівень тривожності й стимулює пошук нових рішень. Регулярне застосування щоденника автоматичних думок сприяє усвідомленню підприємцем повторюваних когнітивних шаблонів, які викликають емоційне виснаження або надмірну самокритику.

Крім того, доцільно для розвитку гнучкості підприємцем використовувати метод «зупинки думки», який дає змогу перервати потік нав'язливих тривожних роздумів і спрямувати увагу на конструктивні дії. Ефективним доповненням є техніка когнітивного дистанціювання, що вчить сприймати власні думки не як беззаперечні істини, а як тимчасові ментальні події, які можна проаналізувати та скоригувати. Такий підхід формує раціональну позицію спостерігача й зменшує вплив емоційних імпульсів на процес ухвалення рішень. Варто також практикувати позитивне переосмислення досвіду, тобто вміння бачити в кожній невдачі ресурс для власного навчання та розвитку.

2. Формуйте емоційну стійкість за допомогою технік саморегуляції та майндфулнес-практик. Так, емоційна стійкість визначає здатність підприємця не втрачати внутрішню рівновагу у ситуаціях невизначеності, фінансового тиску чи міжособистісних конфліктів. У кризових умовах ця якість є не лише запорукою збереження психічного здоров'я, а й важливим чинником продуктивності та стратегічного мислення. Для її розвитку ефективними є техніки саморегуляції, які спрямовані на гармонізацію емоційних реакцій через свідоме керування увагою, диханням та тілесними відчуттями. Одним із таких методів виступає прогресивна м'язова релаксація Джейкобсона, що дає змогу знизити фізіологічні прояви стресу, відновити енергетичний баланс і підвищити здатність до концентрації. Регулярне виконання цієї техніки сприяє формуванню відчуття контролю над власним тілом і психічним станом, що особливо важливо для підприємців, які перебувають у стані постійного навантаження.

Не менш дієвими є майндфулнес-практики, що базуються на розвитку усвідомленості та безоцінного ставлення до власних переживань. Зокрема, метод «сканування тіла» допомагає розпізнавати і локалізувати джерела напруги, тоді

як практика «заземлення» дає змогу повернути увагу до теперішнього моменту, зменшивши емоційну реактивність. У поєднанні з дихальними техніками 4–7–8 або «квадратного дихання» такі методи формують здатність до швидкого відновлення емоційної рівноваги навіть після сильних стресових впливів. Також доцільним є використання щоденника емоцій, у якому підприємець фіксує свої реакції на складні ситуації, аналізуючи, які саме думки викликають напругу. Така рефлексія дає змогу поступово вибудувати конструктивні способи реагування на виклики, замінюючи імпульсивність усвідомленими рішеннями.

3. Розвивайте свою креативність через застосування технік розвитку дивергентного мислення. Зокрема, у кризових ситуаціях підприємці стикаються з непередбачуваними викликами, що вимагають швидких та нестандартних рішень. Саме тому креативність мислення підприємця стає умовою розвитку конкурентоспроможності особистості. Для її розвитку слід використовувати методи дивергентного мислення, серед яких особливе місце займають техніки «мозкового штурму», «шість капелюхів мислення» Е. де Боно та «синектика». Такі підходи сприяють формуванню здатності бачити проблему з різних кутів зору, поєднувати непоєднуване та знаходити інноваційні стратегії поведінки. Регулярне застосування цих методів під час планування бізнес-процесів або вирішення управлінських завдань допомагає підприємцю виробити стратегічну гнучкість, що забезпечує адаптацію до нових ринкових умов.

Для підприємців важливо також формувати творче середовище, у якому підприємець може без страху помилятися, адже саме помилки є джерелом нових можливостей. Ефективним прийомом розвитку креативності є «асоціативний ланцюг», який допомагає розширювати мислення та долати стереотипи. Корисно практикувати щоденне ведення щоденника ідей, у якому фіксуються будь-які інноваційні думки, навіть якщо вони здаються утопічними. Крім того, метод «мозкового штурму» дає змогу структурувати мислення підприємців та знаходити нові рішення шляхом побудови асоціативних схем. Таке системне тренування творчого потенціалу сприяє не лише розвитку інноваційної активності, а й підвищенню самооцінки підприємця, його впевненості у власній здатності знаходити вихід навіть із найскладніших ситуацій.

4. Формуйте навички ефективної комунікації та партнерської взаємодії. Так, комунікація у підприємницькій діяльності – не просто обмін інформацією, а стратегічний інструмент впливу, переконання та побудови партнерських зв'язків. Під час кризи, коли напруга у взаємодії зростає, важливо розвивати асертивну поведінку, що дає змогу поєднувати впевненість у собі з повагою до співрозмовника. Ефективними для сучасних підприємців є тренінги з розвитку комунікативної компетентності, що охоплюють рольові ігри «переговори», вправи «дзеркало» (відображення невербальних сигналів партнера) та метод активного слухання. Такі вправи допомагають формувати у підприємців здатність чітко висловлювати думки, коректно відстоювати власну позицію та знаходити взаємовигідні рішення.

Особливо корисним у контексті кризового підприємництва є тренінг емпатійного спілкування, який розвиває чутливість до емоцій інших людей і запобігає конфліктам. Вправа «Я-повідомлення» вчить конструктивно виражати власні почуття та потреби без звинувачень, що підвищує рівень довіри у ділових відносинах. Також ефективною є техніка рефлексивного слухання, яка дає змогу уточнювати й формулювати слова партнера, забезпечуючи точність розуміння. У результаті підприємець формує високу комунікативну культуру, що сприяє стабільності партнерських зв'язків, підвищенню ділової репутації та здатності до ефективного лідерства в кризових умовах.

5. Підтримуйте позитивний соціально-психологічний клімат у колективі. В кризові періоди саме соціально-психологічний клімат стає визначальним фактором успішності підприємницької діяльності. Коли в трудовому колективі панує взаємна підтримка, довіра та готовність співпрацювати, підприємець отримує потужний ресурс для стабілізації бізнесу. Формування такого середовища можливе через розвиток емоційного інтелекту (EQ) – здатності підприємців усвідомлювати власні емоції, розуміти почуття інших людей і конструктивно їх регулювати. Для цього варто впроваджувати тренінги емоційної компетентності, що охоплюють вправи на розпізнавання емоцій («емоційний термометр») та техніку емоційного віддзеркалення.

Цікавим у вказаному ракурсі є метод «соціальної підтримки», коли учасники тренінгу висловлюють одне одному зворотний зв'язок у позитивному форматі – сприяє розвитку довіри й командного духу. Корисними можуть бути і техніки на згуртування команди, коли використовуються вправи «спільне завдання» або «ланцюг довіри». Такі техніки формують у колективі відчуття єдності, що суттєво підвищує психологічну стійкість усіх його членів. Високий рівень емоційного інтелекту дає змогу підприємцю ефективно реагувати на стресові ситуації, підтримувати продуктивну атмосферу в команді та приймати зважені управлінські рішення навіть у періоди кризового тиску.

6. Застосовуйте техніки психологічної самопідтримки та рефлексії. Слід враховувати, що підприємець у кризових умовах часто стикається з відчуттям самотності, значної втоми та внутрішнього виснаження. Тому, щоб зберегти конкурентоспроможність, важливо розвинути здатність до самопідтримки – уміння самостійно відновлювати енергію та мотивацію. Для цього доцільно використовувати метод аутогенного тренування (за Й. Шульцом), який базується на концентрації уваги на власних тілесних відчуттях і викликає стан глибокого розслаблення. Ця практика сприяє відновленню емоційного балансу, зниженню тривожності й підвищенню концентрації.

Важливо також розвивати у підприємців здатність до саморефлексії, усвідомлення власних дій, помилок і досягнень. При цьому ведення щоденника самоспостереження допомагає систематично аналізувати власні стани, емоції та рішення, роблячи процес самопізнання більш усвідомленим. Ефективною може бути позитивна афірмація, суть якої полягає у щоденному повторенні мотиваційних установок («Я здатен знайти вихід із будь-якої ситуації»). Поєднання цих прийомів і форм роботи формує внутрішню стабільність, упевненість і готовність підприємця до дій навіть у непередбачуваних умовах.

7. Формуйте позитивне мислення та внутрішню мотивацію. Враховуйте, що позитивне мислення – це не наївна віра в успіх, а результат свідомої роботи над власними переконаннями й установками. У кризових ситуаціях негативні автоматичні думки («мені не вдасться», «все марно») здатні паралізувати активність і знизити конкурентоспроможність особистості. Подолати їх

допомагає техніка реструктуризації мислення, яка передбачає виявлення і заміну деструктивних переконань конструктивними думками. Так, підприємець може вести щоденник переконань, де фіксує свої негативні думки та формулює їх позитивні й конструктивні альтернативи. Додатковим ресурсом розвитку позитивного мислення є метод візуалізації успіху, що активізує внутрішню мотивацію через уявне переживання майбутніх досягнень. Практика «коло досягнень», у якій учасник згадує власні перемоги, допомагає підвищити впевненість і енергійність. Такі техніки знижують вплив зовнішнього стресу, відновлюють віру у власні можливості та стимулюють підприємця діяти навіть у складних економічних обставинах.

8. Розвивайте навички конструктивного розв'язання конфліктів. Так, конфлікти є невід'ємною частиною підприємницької діяльності, проте їх результат залежить від стилю поведінки учасників. Формування асертивності – здатності відстоювати власні інтереси без агресії є важливою умовою ефективного розв'язання суперечностей. Для цього використовуються техніки асертивного тренінгу, де відпрацьовуються моделі поведінки в ситуаціях критики, маніпуляцій чи конфлікту інтересів. Зокрема, вправа «зламаний запис» допомагає спокійно повторювати власну позицію без емоційних зривів, а метод «погодженої відмови» – ввічливо відмовляти, не руйнуючи стосунків.

Також корисним для розвитку навички конструктивного розв'язання конфліктів є метод «я–ти–ми», що допомагає перевести конфлікт у площину співробітництва. Вправа «обмін ролями» дає змогу подивитися на ситуацію очима іншої сторони, розвиваючи емпатію та взаєморозуміння. Регулярна участь у таких тренінгах формує у підприємця навичку емоційної регуляції під час напружених переговорів, що забезпечує стабільність ділових відносин і підвищує репутаційну надійність у бізнес-середовищі.

9. Розвивайте особистісну адаптивність. Врахуйте, що підприємець, який вміє гнучко реагувати на зміни, здатен зберігати конкурентоспроможність навіть у кризових умовах. Для цього ефективним є застосування методу сценарного планування, який передбачає розробку кількох варіантів розвитку подій («оптимістичний», «реалістичний», «песимістичний»). Такий підхід дає змогу не

лише прогнозувати ризики, а й заздалегідь підготувати стратегії реагування. Паралельно доцільно використовувати ігрове моделювання бізнес-ситуацій, де учасники відпрацьовують поведінку в умовах невизначеності. Додатковим інструментом розвитку адаптивності є метод «креативного переформулювання проблеми», коли підприємець навчається бачити труднощі як можливості для зростання. Вправа «альтернативні рішення» стимулює гнучкість мислення, а метод рольових сценаріїв допомагає виробити емоційну готовність до змін. Завдяки цим технікам формується підприємницька пластичність, здатність швидко перебудовуватися й ефективно діяти в будь-яких обставинах.

10. Плануйте професійний розвиток за допомогою технології SMART-цілей і персональної дорожньої карти. Так, професійне зростання є невід'ємною складовою конкурентоспроможності особистості підприємця. Щоб зробити цей процес цілеспрямованим, доцільно використовувати технологію SMART-цілей, яка передбачає постановку конкретних, вимірюваних, досяжних, релевантних і обмежених у часі завдань. Такий підхід допомагає підприємцю системно оцінювати власний прогрес і бачити результати навіть у складних умовах. Паралельно важливо створити персональну «дорожню карту розвитку», де визначаються професійні компетентності, які потребують вдосконалення, та ресурси для їх реалізації. Корисним є також застосування методу SWOT-аналізу особистості, який дає змогу оцінити власні сильні та слабкі сторони, а також зовнішні можливості й загрози. Практика мотивуючих зустрічей із наставником або коучем допомагає підтримувати фокус на стратегічних цілях і не відхилятися від обраного шляху. Завдяки таким інструментам підприємець формує бачення свого професійного майбутнього, зберігає внутрішню мотивацію та забезпечує стабільне зростання конкурентоспроможності навіть у кризових реаліях.

11. Підвищуйте свій рівень стресостійкості. Врахуйте, що в період економічної чи соціальної нестабільності здатність підприємця ефективно діяти під тиском є визначальною для його конкурентоспроможності. Стрес знижує концентрацію, викликає емоційне виснаження та дезорганізує поведінку, тому варто цілеспрямовано формувати у себе навички емоційної саморегуляції. Ефективними є методи контрольованого дихання (техніка «4–7–8»), прогресивна

м'язова релаксація (Дж. Джейкобсона) та метод «заземлення», який допомагає повернути увагу до тілесних відчуттів і стабілізувати емоційний стан. Такі практики сприяють нормалізації нервової системи, зниженню рівня кортизолу та відновленню внутрішнього балансу.

Крім того, важливо розвивати здатність сприймати труднощі як виклик, а не загрозу. Для цього доцільно застосовувати когнітивно-поведінкові техніки подолання стресу, зокрема метод позитивної переоцінки ситуації, який допомагає побачити потенційну користь у кризових подіях. Корисними є також елементи тілесно-орієнтованої терапії, наприклад, вправа «дихання крізь напругу» або динамічна релаксація, що дозволяють зняти соматичне напруження. Систематичне застосування цих практик підвищує фізичну та психологічну стійкість підприємця, дозволяючи йому зберігати ефективність, зосередженість і впевненість навіть у непередбачуваних умовах ринку.

12. Розвивайте стратегічне мислення. Так, одним із чинників конкурентоспроможності підприємця є здатність мислити стратегічно – бачити не тільки короткострокові вигоди, а й довгострокові наслідки власних дій. У кризових умовах ця якість дозволяє ухвалювати рішення, засновані на аналізі ризиків і прогнозуванні майбутніх тенденцій. Для розвитку стратегічного мислення ефективним є застосування методу когнітивного моделювання, що передбачає створення ментальних карт, логічних схем та причинно-наслідкових діаграм. Техніка «дерево рішень» допомагає оцінити можливі варіанти дій і вибрати найоптимальніший шлях. Такі інструменти сприяють глибшому розумінню бізнес-процесів та підвищують якість управлінських рішень.

Варто для розвитку стратегічне мислення також використовувати метод ретроспективного аналізу, який полягає у вивченні власних попередніх помилок і успішних стратегій із метою формування адаптивних моделей поведінки. Практика «ментального симулювання» (уявне програвання сценаріїв розвитку подій) допомагає підприємцю готуватися до можливих викликів і знижує рівень невизначеності. Для підвищення далекоглядності корисним є також ведення щоденника стратегічних рішень, де фіксуються цілі, проміжні результати та висновки. Систематична робота з цими техніками формує у підприємця цілісне

бачення майбутнього, підвищує аналітичну глибину мислення та забезпечує стабільність розвитку навіть у мінливих кризових умовах.

Отже, вказані психологічні рекомендації підприємцям щодо підвищення конкурентоспроможності власної особистості в кризових умовах мають бути спрямовані на розвиток внутрішніх ресурсів, формування стійких адаптивних стратегій поведінки та зміцнення особистісного потенціалу. Важливим є усвідомлене ставлення до власних можливостей і обмежень, вміння управляти емоціями, підтримувати мотивацію досягнення та гнучко реагувати на зміни довкілля. Реалізація таких рекомендацій забезпечує не лише збереження психоемоційної рівноваги в умовах кризи, а й формує основу для довгострокової успішності, самореалізації та підвищення конкурентоспроможності підприємця в мінливому соціально-економічному просторі сьогодення.

ВИСНОВКИ

Проведене у кваліфікаційній роботі теоретичне обґрунтування й емпірична перевірка психологічних особливостей конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах дали змогу зробити такі висновки.

1. Здійснено аналіз основних наукових підходів до трактування поняття конкурентоспроможності особистості у вітчизняній та зарубіжній психології. Виявлено, що осмислення феномену конкурентоспроможності особистості у вітчизняній та зарубіжній психології базується на різних теоретичних підходах, що відображають міждисциплінарний характер поняття. Наукові підходи до її трактування базуються на різних засадах: особистісно-орієнтований – розкриває її як здатність до самореалізації та самовираження; компетентнісний – як сукупність професійних, соціальних та комунікативних компетентностей; діяльнісний – як результат активної взаємодії та самоствердження у процесі праці; поведінковий – як прояв саморегуляції, адаптивності та прагнення до досягнень; гуманістичний – як інтегральна динамічна характеристика, що поєднує професійну компетентність, соціальну адаптивність і внутрішню мотивацію до самовдосконалення, слугуючи важливою умовою самореалізації людини в умовах конкуренції. Конкурентоспроможність потрактовано як інтегративну особистісну якість, що поєднує здатність до самореалізації, саморозвитку, адаптації та ефективної соціальної взаємодії.

2. Визначено сутність та характерні особливості підприємницької діяльності в контексті конкурентоспроможності особистості. Показано, що такі якості, як ініціативність, креативність, саморегуляція, комунікативна компетентність, відповідальність, адаптивність, схильність до ризику, мотивація до успіху та постійне прагнення до розвитку формують інтегральну систему рис, які взаємодіють між собою, створюючи основу для професійної стійкості та особистісного зростання. Сукупність цих характеристик дає змогу сучасному підприємцю ефективно реалізовувати власний потенціал, знаходити нові можливості в умовах невизначеності, приймати оптимальні рішення та підтримувати високий рівень конкурентних переваг навіть в кризових умовах.

3. Проаналізовано вагомі соціально-психологічні чинники конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах, серед яких – соціально-економічна нестабільність у країні, що зумовлює потребу у гнучкості та швидкому ухваленні рішень в умовах невизначеності та ризику; позитивна соціальна оцінка підприємництва, що підвищує престиж цієї діяльності й формує внутрішню мотивацію та соціальну значимість професійної реалізації; соціальна підтримка з боку сім'ї, колег і професійних спільнот, що виступає важливим ресурсом подолання емоційного виснаження та збереження ділової активності; соціально-психологічний клімат в організації, зокрема доброзичливі відносини, довіра та взаємна підтримка, що пом'якшує негативний вплив стресових ситуацій і запобігає професійному вигоранню, сприяючи стабільності діяльності підприємця; досвід подолання кризових ситуацій, який стимулює застосування активних і конструктивних стратегій поведінки, формуючи навички ефективного реагування на непередбачувані обставини; комунікація і взаємодія, що забезпечує налагодження соціальних зв'язків, координацію дій із партнерами та обмін досвідом, підвищуючи стійкість бізнесу під час турбулентності; достатня психологічна підтримка, що включає коучинг, бізнес-тренінги та кризове консультування й допомагає підтримувати внутрішній баланс, мотивує до активних дій та сприяє збереженню професійної ефективності.

4. Емпірично виявлено специфічні особливості конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах. Доведено, що лише 24% осіб мають високий рівень схильності до ризику, тоді як більшість (48%) демонструє середній, а 28% – низький рівень цієї якості. Це свідчить, що значна частина досліджуваних не готова активно діяти у нестабільному середовищі, уникає невизначеності й ризикованих рішень. Рівень адаптації та стресостійкості також не є достатнім: лише 18% підприємців виявили високі показники за шкалою Холмса та Раге, 46% мають середній рівень, а 24% – низький, тобто переважна більшість опитаних схильна до емоційного виснаження та втрати ефективності у тривалих кризових ситуаціях, що знижує їх конкурентоспроможність. Аналіз локусу контролю показав, що високий рівень інтернальності, який є чинником саморегуляції та відповідальності, мають лише 32% підприємців, тоді як 44%

характеризуються середнім рівнем, а 24% – екстернальністю, що відображає їх залежність від зовнішніх обставин. Ця тенденція свідчить про недостатню сформованість почуття особистої відповідальності та низьку здатність контролювати події власного життя. Високий рівень готовності до змін виявлено лише у 20% підприємців, тоді як більшість (56%) демонструє середні показники, а 22% – низькі. Це свідчить, що лише кожен п'ятий підприємець здатний адаптуватися до змін, проявляти гнучкість, креативність, витривалість у ситуаціях невизначеності. Узагальнюючи результати використаних методик, можна констатувати, що загальний рівень конкурентоспроможності особистості підприємців у кризових умовах не є високим. За узагальненими показниками лише 24% підприємців продемонстрували високий рівень розвитку ключових психологічних рис, які забезпечують конкурентоспроможність, а 50% показали середній рівень, що вказує на наявність певного потенціалу до ефективного функціонування у складних умовах, проте з недостатньою гнучкістю і стійкістю до тривалих кризових впливів. Водночас 26% підприємців мають низький рівень конкурентоспроможності, що істотно обмежує їхню здатність до адаптації, саморегуляції та прийняття рішень в умовах невизначеності. Такі результати вказують на потребу у цілеспрямованому розвитку особистісного потенціалу підприємців, формуванні їхньої стресостійкості, підприємливості, адаптивності, мотивації до інновацій та здатності конструктивно діяти в умовах нестабільності.

5. Обґрунтовано та розроблено програму підвищення конкурентоспроможності особистості в кризових умовах. Запропонована програма підвищення конкурентоспроможності особистості підприємців у кризових умовах спрямована на формування у підприємців стресостійкості, гнучкості мислення, здатності до саморегуляції, креативності та стратегічного бачення, що дає змогу зберігати ефективність діяльності навіть за підвищеного рівня ризику. Вона є ефективним засобом розвитку психологічних, соціальних та професійних компетенцій, необхідних для їх успішного бізнес-функціонування в умовах нестабільності. Поєднання інтерактивних тренінгових методів, практичних вправ і рефлексивних завдань створює умови для усвідомлення власних ресурсів, розвитку комунікативних умінь і навичок та підтримання внутрішньої мотивації

до ефективних дій. Реалізація програми сприяє підвищенню психологічної готовності підприємців до прийняття рішень у складних ситуаціях, формуванню позитивного мислення та зміцненню конкурентних переваг особистості в динамічному бізнес-середовищі. Запропоновані рекомендації підприємцям щодо підвищення конкурентоспроможності власної особистості в кризових умовах спрямовані на розвиток внутрішніх ресурсів, формування стійких адаптивних стратегій поведінки та зміцнення особистісного потенціалу. Важливим є усвідомлене ставлення до власних можливостей і обмежень, вміння управляти емоціями, підтримувати мотивацію досягнення та гнучко реагувати на зміни довкілля. Реалізація таких рекомендацій забезпечить не лише збереження психоемоційної рівноваги в умовах кризи, а й формує основу для довгострокової успішності, самореалізації та підвищення конкурентоспроможності підприємця в мінливому соціально-економічному просторі сьогодення.

Перспективами подальшого дослідження можна визначити апробацію запропонованої програми та психологічних рекомендацій, спрямованих на розвиток конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Альошичева А. В. Вплив факторів професійної діяльності на особистісні якості фахівців та обґрунтування можливості їх корекції. *Вісник Харківського національного університету. Серія Психологія*. 2017. № 793. С. 9-12.
2. Андропова М. Оцінка стресостійкості з метою використання в системі професійного відбору. *Наука і освіта*. 2016. №1-2. С. 89-90.
3. Байер О. О. Життєві кризи особистості : навч. посіб. Дніпро : ДНУ, 2020. 244 с.
4. Баклицький І.О. Психологія праці : підручник. Київ : Знання, 2008. 655 с.
5. Банцер В. С. Психологічні умови та чинники розвитку професійної творчості менеджера. *Наука і освіта*. 2010. Спецвипуск : проект «Когнітивні процеси та творчість». С. 129-134.
6. Березовська Л. І. Психологія діяльності: навч.-метод. посіб. : у 2 кн. Кн.1 : Психологія праці як складова частина психології діяльності. Мукачево : МДУ, 2015. 186 с.
7. Бех І. Д. Становлення професіонала в сучасних соціальних умовах. *Теорія і практика управління соціальними системами*. 2008. № 2. С. 109-115.
8. Білова М. Психологічні особливості осіб з різним рівнем стресостійкості : автореф. дис. ... канд. психол. наук. Одеса, 2007. 20 с.
9. Бондарчук О. І. Соціально-психологічні основи особистісного розвитку менеджерів загальноосвітніх навчальних закладів у професійній діяльності: монографія. Київ, 2008. 318 с.
10. Варій М. Й. Загальна психологія: підручник для студентів ВНЗ. 3-тє вид. Київ: ЦУЛ, 2009. 1007 с.
11. Ващенко І. В. Чинники успішності професійної реалізації особистості. *Вісник ХНПУ ім. Г. С. Сковороди*. 2005. Вип. 14. С. 26-33.
12. Верченко Н.В. Професійно-важливі якості майбутнього менеджера : методичні рекомендації. Донецьк : ІПО ІПП УМО, 2012. 48 с.
13. Власова О. І., Кушніренко В. І., Ніконенко Ю. В. Соціальна психологія

- організацій і управління : підручник. Київ : Знання України, 2012. 467 с.
14. Волеваха І. Б. Психологічні чинники конкурентоздатності малого бізнесу в оцінках підприємців. *Вісник Чернігівського національного пед. ун-ту*. Т. 1. Вип. 94. Чернігів : ЧДПУ, 2011. С. 84-88.
15. Гнускіна Г. В. Аналіз проблемних ситуацій підприємницької діяльності, які обумовлюють виникнення негативних емоцій та станів. *Актуальні проблеми психології : зб. наук. праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України, 2012. Т. I : Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія*. Вип. 36. С. 272-275.
16. Гобела В. В., Живко З. Б., Леськів Г. З. Управління кризовими ситуаціями: навчальний посібник. Львів : ЛДУВС, 2022. 228 с.
17. Гончаренко Я. В. Основні характеристики комерційної організації. *Актуальні проблеми психології : зб. наук. праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України, 2013. Т. I : Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія*. Вип. 37. С. 95-99.
18. Гуменюк Л.Й., Сулятицький І.В. Психологія професійної діяльності : навчальний посібник. Львів : ЛьвДУВС, 2011. 648 с.
19. Дикун В. Г. Психологічні умови розвитку стресостійкості особистості у дорослому віці. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Військово-спеціальні науки*. 2018. №1 (38). С. 43-47.
20. Екстремальна психологія : підручник / за ред. О. В. Тімченка. Київ : Август Трейд, 2007. 502 с.
21. Жавнерчик О. В. Психологія управління : конспект лекцій. Одеса : ОДЕКУ, 2020. 161 с.
22. Жданова І. В. Психологічні аспекти розвитку професійно-важливих якостей особистості менеджера. *Вісник ХНПУ ім. Г. С. Сковороди, Психологія*. 2015. № 14. С. 36-39.
23. Заїка І. В. Психологічні умови подолання особистісної напруженості персоналу : дис. ... канд. психол. наук. Київ, 2020. 346 с.
24. Зелінська Я. Саморегуляція поведінки у стресових ситуаціях. *Соціальна психологія*. 2011. № 5. С. 67-75.

- 25.Зливков В.Л., Лукомська С.О., Федан О.В. Психодіагностика особистості у кризових життєвих ситуаціях. Київ : Педагогічна думка, 2016. 219 с.
- 26.Іванова Ю. М., Ушакова І. М., Радько О. В. Оцінка особистісних якостей менеджерів як фактору підвищення ефективності роботи компанії. *Дніпровський науковий часопис публічного управління, психології, права*. 2021. № 1. С. 36-42.
- 27.Ільїна Ю. Ю., Петік Н. О. Науково-теоретичні підходи до проблеми емоційної стійкості особистості співробітників екстремальних професій. *Актуальні проблеми практичної психології*. Херсон : Вишемирський В. С., 2010. №1. С. 157-160.
- 28.Калашникова О. Особливості стресостійкості особистості. *Педагогіка і психологія*. 2009. №8. С. 73-75.
- 29.Калашнікова С. А. Освітня парадигма професіоналізації управління на засадах лідерства : монографія. Київ : Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2010. 380 с.
- 30.Карамушка Л. М., Москальов М. В. Психологія підготовки майбутніх менеджерів до управління змінами в організації : монографія. Київ-Львів : Сполом, 2011. 216 с.
- 31.Карамушка Л. М., Сняданко І. І. Психологія організаційної культури : навч. посіб. Київ-Львів : Край, 2010. 212 с.
- 32.Карамушка Л. М., Ткалич М. Г. Самоактуалізація менеджерів у професійно-управлінській діяльності (на матеріалі діяльності комерційних організацій) : монографія. Запоріжжя : Просвіта, 2009. 262 с.
- 33.Карамушка Л.М., Філь О.А. Формування конкурентоздатної управлінської команди : монографія. Київ : ІНКОС, 2007. 268 с.
- 34.Кірдіна О. Г. Нові технології забезпечення професіоналізму менеджерів в умовах інноваційної економіки. *Вісник економіки, транспорту та промисловості*. 2012. Вип. 38. С. 267-271.
- 35.Кісіль З. Р., Угрин О. Г. Психологія управління : навчально-методичний посібник. Львів : ЛДУВС, 2018. 508 с.

- 36.Клочко А.О. Психологія розвитку інноваційних стилів управління у менеджерів освітніх організацій : монографія. Біла Церква, 2021. 300 с.
- 37.Кокун О. М. Психологія професійного становлення сучасного фахівця : монографія. Київ : Інформ.-аналіт. агентство, 2012. 200 с.
- 38.Коломоєць Т. Г., Коломоєць Т. Г. Ефективність професійної діяльності в контексті класичної та сучасної наукової думки. *Сучасні суспільні проблеми у вимірі соціології управління*. Донецьк : ДонДУ, 2014. Т. XV, вип. 281. С. 291-300.
- 39.Корекційно-розвивальні програми : посібник / упоряд. Л. В. Підлипна. Івано-Франківськ : ОППО, 2005. 148 с.
- 40.Корман М.М. Психологічний профіль ефективного менеджера : метод. посіб. Тернопіль, 2012. 112 с.
- 41.Корольчук М. С., Крайнюк В. М. Соціально-психологічне забезпечення діяльності в звичайних та екстремальних умовах : навчальний посібник. Київ : Ніка-Центр, 2006. 580 с.
- 42.Корольчук М. С., Осьодло В. І. Психодіагностика : навчальний посібник. Київ : Ельга, Ніка-Центр, 2003. 419 с.
- 43.Кошеленко К. Менеджмент у часи війни : лідерство, ефективність та життєстійкість. Львів : Кінцевий бенефіціар, 2024. 320 с.
- 44.Крайнюк В. Психологія стресостійкості особистості : монографія. Київ : Ніка-Центр, 2007. 432 с.
- 45.Креденцер О. В. Психологічні умови підготовки підприємців до професійної діяльності у сфері торгівельного бізнесу : дис. ... канд. психол. наук. Київ, 2019. 220 с.
- 46.Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основи менеджменту : підручник. Київ : Академвидав, 2007. 464 с.
- 47.Кулаковський Т. Ю. Психологічні чинники розвитку здібностей до підприємництва : автореф. дис. ... канд. психол. наук. Київ, 2010. 20 с.
- 48.Кулініч І. О. Психологія управління : навч. посіб. Київ : Знання, 2011. 415 с.
- 49.Кушваха Р. А. Ефективність – одна з найважливіших категорій в економіці

- та її значення в процесі господарювання. *Науковий вісник УкрДЛТУ*. Львів : УкрДЛТУ, 2006. Вип. 15.2. С. 227-230.
50. Лембер Т. Ключові проблеми менеджера : 50 перевірених способів вирішення проблеми. Київ : Наукова думка, 2011. 303 с.
51. Ложкін Г. В., Воленюк Н. Ю., Солтик О. О. Психологія праці : навч. посіб. Хмельницький : ХНУ, 2013. 191 с.
52. Ложкін Г. В., Комаровська В. Л., Воленюк Н. Ю. Економічна психологія : навч. посіб. Київ : Професіонал, 2008. 464 с.
53. Мазяр В., Кириченко В. Психологія праці: модульний курс: навч. посіб. Житомир: ЖДУім. І. Франка, 2014. 190 с.
54. Макаревич О. П. Психологія регуляції поведінки особистості у складних ситуаціях : монографія. Київ : Оріяни, 2011. 240 с.
55. Макаренко О., Голубєва М. Психологічні аспекти подолання стресу. *Соціальна психологія*. 2010. № 2. С. 18-27.
56. Максвелл Дж. Розвину в собі лідера 2.0. Київ : Брайт Букс, 2024. 385 с.
57. Максименко С. Д. Психологія підприємницької діяльності. *Філософська і соціологічна думка*. 1993. № 5. С. 15-21.
58. Малхазов О. Розвиток емоційної стійкості осіб, що переживають наслідки травматичних подій : монографія. Кропивницький : Імекс, 2022. 215 с.
59. Міщик Л. Основи управління стресом : досвід та перспективи. Запоріжжя, 2009. 248 с.
60. Мороз Л. І. Професійно-психологічний тренінг : підруч. Київ : Нац. акад. внутр. справ, 2011. 252 с.
61. Наугольник Л. Б. Психологія стресу : підручник. Львів : ЛДУВС, 2015. 324 с.
62. Нужна О.А. Стиль керівництва як основа комунікацій менеджера з колективом. *Системи забезпечення управління підприємством: сучасний стан та перспективи розвитку*. Харків : ХІБМ, 2016. С. 296 -303.
63. Оніщенко Н. В. Організаційно-правові та індивідуально-психологічні умови ефективності професійної діяльності працівників слідчих підрозділів МВС України : дис. ... канд. юрид. наук. Харків, 2006. 170 с.

- 64.Орап М. О Поняття конкурентоспроможності особистості: соціально-філософський вимір. *Гілея: науковий вісник*. 2012. № 66 (11). С. 367-372
- 65.Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління : навч. посіб. Київ : Академвидав, 2010. 544 с.
- 66.Основи психолого-управлінського консультування: навч. посіб. / за ред. Л. М. Карамушки. Київ : МАУП, 2012. 136 с.
- 67.Особистість як суб'єкт подолання кризових ситуацій : психологічна теорія і практика : монографія / за ред. С. Д. Максименка, С. Б. Кузікової, В. Л. Зливкова. Суми : СумДПУ ім. А. С. Макаренка, 2017. 540 с.
- 68.Паламарчук О. М. Психологія розвитку підприємницької діяльності : автореф. докт. психол. наук. Київ, 2015. 43 с.
- 69.Панок В. Г. Професійне становлення майбутніх управлінців: досвід і перспективи. *Психологія і суспільство*. 2013. № 3. С. 135-141.
- 70.Панченко О., Кредісов А. Менеджмент успішних менеджерів : світовий досвід та перспективи. Київ : Знання України, 2024. 535 с.
- 71.Пірак Н. Бренд особистості для кар'єрного зростання : посібник для лідерів і працівників компаній. Вінниця : Вид. Наталії Пірак, 2024. 184 с.
- 72.Погрібна В. Л. Інституціоналізація професійної діяльності як основа формування професіоналізму менеджера. *Вісник НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. Серія: Соціологія. 2016. № 3. С. 7888.
- 73.Постоян Т. Г. Психологія управління : навч. посіб. Одеса : Університет Ушинського, 2020. 195 с.
- 74.Профілактика посттравматичних стресових розладів : психологічні аспекти : методичний посібник / упоряд. : Д.Д. Романовська, О.В. Ілащук. Чернівці : Технодрук, 2014. 133 с.
- 75.Прошукало І.Л. Психологічна специфіка діяльності сервісних організацій. *Організаційна психологія. Економічна психологія*. 2019. № 2-3 (17). С. 97-105.
- 76.Психологічна енциклопедія : посібник / авт.-упоряд. О. Степанов. Київ : Академвидав, 2006. 424 с.
- 77.Психологічний тлумачний словник сучасних термінів / Шапар В. Б.,

- Олефир В. О., Куфлієвський А. С. та ін. Харків : Прапор, 2009. 672 с.
78. Психологічні основи ефективної професійної діяльності в системі державної служби : колективна монографія / за ред. Л.М. Карамушки, Л.Я. Малімон. Луцьк : Галяк Ж. В., 2011. 384 с.
79. Психологічні особливості ефективності професійної діяльності фахівців спеціального підрозділу служби інкасації Державної служби охорони при МВС: монографія / Радько О.В., Ушакова І.М., Перелигіна Л.А. Харків : НУЦЗУ, 2014. 184 с.
80. Психологія праці та професійної підготовки особистості : навч. посіб. / Г. О. Балл, М. В. Бастун, В. І. Гордієнко та ін. ; за ред. П.С. Перепелиці, В.В. Рибалки. Хмельницький : ТУП, 2011. 330 с.
81. Психологія праці у звичайних та екстремальних умовах : навчальний посібник / М.С. Корольчук, В.М. Корольчук, С.М. Миронець та ін. Київ : КНЕУ, 2015. 652 с.
82. Психологія професійної діяльності : підручник / за ред. С. К. Шандрука. Тернопіль: ЗУНУ, 2022. 256 с.
83. Психологія управління (соціально-психологічний контекст) : навч. посіб. / за ред. О.О. Білої. Одеса : М.П. Черкасов, 2018. 232 с.
84. Психологія управління : навч. посіб. / за ред. Р. Калениченка, О. Льовкіної. Ірпінь : УДВСУ, 2019. 255 с.
85. Психологія управління : навч.-метод. посіб. / З.Р. Кісіль, О.Г. Угрин та ін. Львів : ЛДУВС, 2018. 507 с.
86. Психофізіологічне забезпечення становлення фахівця у професіях типу «людина-людина» : монографія / за ред. О. М. Кокуна. Київ : Нац. акад. пед. наук України, Ін-т психології ім. Г. С. Костюка, 2013. 265 с.
87. Розвиток лідерства / Л. Бізо, І. Ібрагімова, О. Кікоть, Є. Барань, Т. Федорів; за ред. І. Ібрагімової. Київ : Проект «Реформа управління персоналом на державній службі в Україні», 2012. 400 с.
88. Розвиток лідерських якостей : програма тренінгу / уклад. А.Б. Мудрик, Х.Ю. Шишкіна. Луцьк, 2013. 120 с.

89. Савчук Л.М., Бутенко Н.Ю., Власова А.М. Організаційна поведінка : навч.-метод. посіб. Київ : КНЕУ, 2021. 249 с.
90. Скібіцька Л. І. Лідерство та стиль роботи менеджера : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 181 с.
91. Сладкевич В. П., Чернявський А. Д. Сучасний менеджмент організацій : навчальний посібник. Київ : МАУП, 2017. 488 с.
92. Сучасні напрями психологізації професійної підготовки фахівців : монографія: у 4 т. / В. Й. Бочелюк, С. А. Білоусов, Т. О. Корень [та ін.] ; за ред. В. Й. Бочелюка. Запоріжжя : КПУ, 2010. Т. 1. 348 с.
93. Ткалич М. Г. Психолого-організаційні детермінанти самоактуалізації менеджерів комерційних організацій : дис. ... канд. психол. наук. Київ, 2016. 222 с.
94. Харченко В. Є. Соціально-психологічні особливості стресостійкості особистості. *Актуальні проблеми психології*. Т. 7. №20. Ч. 2. С. 221-227.
95. Ходаківський Є.І., Богоявленська Ю.В., Грабар Т.П. Психологія управління: підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2021. 492 с.
96. Чубова І. І. Аналіз наукових підходів до вивчення стилю управління сучасного менеджера. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія психологічна*. 2017. Вип. 1. Т. 2. С. 166-170.
97. Яценко О.М., Горбунов М.П. Формування лідерських якостей майбутніх менеджерів у процесі професійної підготовки : монографія. Харків : Харківський політехнічний інститут, 2018. 254 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Програма підвищення конкурентоспроможності особистості підприємців в кризових умовах

Заняття 1

Тема. Психологічна готовність підприємця до дій у кризових умовах

Мета: сформувати в учасників усвідомлення власних психологічних ресурсів, навчити розпізнавати типові реакції на стрес і формувати адаптивні стратегії мислення в умовах невизначеності.

Хід заняття

1. Організаційна частина

Вправа 1. «Знайомство через символ»

Мета: створення довірливої атмосфери, розвиток групової взаємодії.

Хід виконання: тренер пропонує набір предметів (ключ, камінчик, монета, олівець, годинник). Кожен учасник обирає один предмет і пояснює, як він асоціюється з його підприємницькою діяльністю чи особистісними якостями у кризових умовах.

Очікуваний результат: активізація уваги, встановлення емоційного контакту в групі, формування відчуття спільності.

Вправа 2. «Очікування від тренінгу»

Мета: виявлення очікувань учасників і створення спільного поля цілей.

Хід виконання: кожен учасник записує на стікері, чого очікує від заняття, та прикріплює його на фліпчарт у вигляді «дерева очікувань». Після короткого обговорення тренер узагальнює спільні мотиви.

Очікуваний результат: формування усвідомлення мети участі, мотивація на активну роботу.

2. Основна частина

Вправа 3. «Мій ресурс у складній ситуації»

Мета: усвідомлення власних внутрішніх ресурсів і ефективних моделей поведінки.

Хід виконання: учасники пригадують ситуацію з минулого, коли їм вдалося подолати труднощі у бізнесі чи житті. На аркуші записують:

ситуацію;

труднощі;

внутрішні якості, які допомогли;

результат.

Після індивідуального осмислення учасники діляться висновками в парах.

Очікуваний результат: підвищення самоусвідомлення, виявлення особистісних сильних сторін.

Вправа 4. «Карта стресових тригерів»

Мета: ідентифікація власних емоційних реакцій і тригерів у стресових ситуаціях.

Хід виконання: тренер роздає бланки з чотирма секціями («ситуація», «реакція тіла», «емоція», «поведінка»). Учасники заповнюють їх, пригадуючи типові бізнес-ситуації, які викликають напруження. Далі обговорюються варіанти адаптивних реакцій.

Очікуваний результат: підвищення саморегуляції, розуміння власних моделей поведінки у кризі.

Вправа 5. «Мости можливостей» (рольова гра)

Мета: розвиток стратегічного мислення і вміння знаходити ресурси для виходу з кризи.

Хід виконання: кожен учасник формулює власну проблемну бізнес-ситуацію. На аркуші малює два береги: “Проблема” та “Результат”, і між ними – «міст» із кроків, що ведуть до бажаного стану (ресурси, дії, партнери). Після завершення учасники презентують свої «мости».

Очікуваний результат: розвиток бачення альтернативних шляхів, формування гнучкості мислення.

Вправа 6. «Дихання впевненості»

Мета: навчити технік швидкого зняття емоційної напруги.

Хід виконання: тренер пояснює техніку: глибокий вдих носом – затримка дихання – повільний видих через рот, уявляючи, як напруга залишає тіло. Виконується 3–4 хвилини під спокійну музику.

Очікуваний результат: зниження рівня тривожності, стабілізація емоційного стану.

3. Рефлексія та підсумок

Вправа 7. «Колесо усвідомлення»

Мета: закріплення отриманого досвіду, усвідомлення ключових висновків.

Хід виконання: тренер малює на фліпчарті коло з секціями: «нові ідеї», «ресурси», «емоції», «висновки». Учасники заповнюють своє коло, відповідаючи на запитання:

Що я дізнався про себе?

Який мій головний ресурс?

Що допоможе мені діяти у кризі?

Далі кожен коротко ділиться думками.

Очікуваний результат: інтеграція отриманих знань, підвищення мотивації до саморозвитку.

Вправа 8. «Формула дії»

Мета: формування індивідуального плану застосування здобутих навичок.

Хід виконання: учасники записують три конкретні дії, які вони готові виконати після тренінгу для підвищення власної психологічної готовності.

Очікуваний результат: підвищення відповідальності та орієнтація на практичне застосування.

Заняття 2

Тема. Саморегуляція як чинник конкурентоспроможності підприємця

Мета: розвинути в учасників тренінгу навички емоційної саморегуляції, стресостійкості та підтримки особистісної ефективності в кризових умовах.

Хід заняття

1. Організаційна частина

Вправа 1. «Настрій групи»

Мета: створення позитивного емоційного клімату.

Хід виконання: учасникам роздаються картки із зображеннями різних емоційних станів (сонце, дощ, вітер, грім). Кожен обирає картку, що відповідає його поточному настрою, і коротко пояснює свій вибір.

Очікуваний результат: активізація емоційного усвідомлення, встановлення довіри.

Вправа 2. «Очікування і побоювання»

Мета: визначити очікування від заняття та знизити можливу напругу.

Хід виконання: на двох плакатах написано слова «Очікую» і «Побоююсь». Учасники анонімно записують свої думки на стікерах і прикріплюють до відповідного плаката. Тренер коротко коментує найпоширеніші відповіді.

Очікуваний результат: гармонізація психологічного стану, фокусування на завданнях заняття.

2. Основна частина

Вправа 3. «Три рівні саморегуляції»

Мета: усвідомлення структури саморегуляції (когнітивний, емоційний, поведінковий рівні).

Хід виконання: тренер коротко пояснює модель саморегуляції. Потім учасники отримують таблицю, де мають записати власні приклади проявів саморегуляції на кожному рівні у бізнес-ситуаціях.

Очікуваний результат: формування розуміння багаторівневої природи саморегуляції.

Вправа 4. «Стрес-діагностика»

Мета: визначити власний рівень стресу і тип реакції на нього.

Хід виконання: проводиться експрес-тест (наприклад, шкала стресу Холмса і Раге). Учасники обчислюють свій бал, після чого обговорюються результати у малих групах: які фактори стресу впливають найбільше і як їх можна контролювати.

Очікуваний результат: підвищення усвідомленості щодо власного стану, визначення зон ризику.

Вправа 5. «Контроль дихання»

Мета: навчити техніки фізіологічної регуляції емоцій.

Хід виконання: тренер демонструє техніку «квадратного дихання»: вдих – 4 секунди, затримка – 4 секунди, видих – 4 секунди, пауза – 4 секунди. Виконується 5 циклів.

Очікуваний результат: стабілізація емоційного стану, розвиток самоконтролю.

Вправа 6. «Я – спостерігач»

Мета: розвиток метапозиції та зменшення імпульсивних реакцій.

Хід виконання: учасникам пропонується згадати ситуацію, коли вони емоційно реагували на партнера або клієнта. Завдання – описати цю ситуацію очима «спостерігача», ніби зі сторони. Потім обговорюється, як змінилася оцінка подій.

Очікуваний результат: підвищення рефлексивності, розвиток навички дистанціювання від емоцій.

Вправа 7. «Ключові переконання»

Мета: виявити обмежувальні переконання, що заважають саморегуляції.

Хід виконання: учасники записують фрази, які часто повторюють у стресових ситуаціях («я не встигну», «усе втрачено»). Тренер пропонує трансформувати їх у конструктивні («я встигну, якщо розставлю пріоритети»).

Очікуваний результат: розвиток позитивного мислення, формування гнучких установок.

Вправа 8. «Енергетичний баланс»

Мета: навчитися розпізнавати й відновлювати власні ресурси.

Хід виконання: на аркуші зображено два кола – «дає енергію» і «забирає енергію». Учасники вписують свої варіанти, потім діляться у парах, обговорюючи, як можна зменшити енергетичні втрати.

Очікуваний результат: усвідомлення джерел ресурсності, підвищення самопідтримки.

3. Рефлексія та підсумок

Вправа 9. «Термометр стану»

Мета: оцінити зміни емоційного стану після заняття.

Хід виконання: тренер малює на фліпчарті шкалу від 1 до 10 (1 – напруга, 10 – спокій). Кожен учасник відзначає свій рівень на початку і наприкінці заняття.

Очікуваний результат: усвідомлення власної динаміки, фіксація позитивних змін.

Вправа 10. «Фраза-резюме»

Мета: підсумувати головні особисті відкриття.

Хід виконання: кожен учасник завершує фразу «Сьогодні я зрозумів, що...» або «Тепер я зможу...».

Очікуваний результат: закріплення навчального ефекту, формування внутрішньої мотивації.

Заняття 3

Тема. Розвиток емоційної стійкості та позитивного мислення підприємця

Мета: формування навичок емоційної стабільності, оптимістичного світосприйняття й упевненості у власних силах у кризових умовах підприємницької діяльності.

Хід заняття

1. Організаційна частина

Вправа 1. «Метеопрогноз настрою»

Мета: створення доброзичливої атмосфери, налаштування на роботу.

Хід виконання: учасники порівнюють свій емоційний стан із погодою (сонячно, похмуро, вітер, гроза) і коротко пояснюють, чому саме цей образ відповідає їхньому настрою.

Очікуваний результат: активізація емоційної сфери, встановлення групового контакту.

Вправа 2. «Очікування від зустрічі»

Мета: визначення цілей учасників і створення мотиваційного поля.

Хід виконання: учасникам пропонується завершити фразу: «Я хочу навчитися...» або «Після цього заняття я сподіваюся...». Тренер фіксує відповіді на фліпчарті.

Очікуваний результат: підвищення залученості, формування позитивної установки на роботу.

2. Основна частина

Вправа 3. «Мої емоції – мої сигнали»

Мета: навчитися розпізнавати власні емоції та розуміти їхній вплив на поведінку.

Хід виконання: тренер пропонує список емоцій (радість, тривога, злість, роздратування, натхнення). Учасники зазначають, які з них вони відчували останнім часом на роботі, і в яких ситуаціях. Потім група обговорює, які емоції допомагають, а які заважають приймати ефективні рішення.

Очікуваний результат: розвиток емоційної усвідомленості, розуміння ролі емоцій у підприємстві.

Вправа 4. «Емоційна шкала»

Мета: навчитися оцінювати власний емоційний стан.

Хід виконання: тренер демонструє шкалу від 1 до 10, де 1 – глибока апатія, 10 – ентузіазм. Кожен учасник оцінює свій емоційний стан і коротко пояснює причину. Далі обговорюється, які дії або думки можуть підвищити рівень емоційного тону.

Очікуваний результат: усвідомлення можливості керування власним настроєм.

Вправа 5. «Переформулюй негатив»

Мета: навчитися трансформувати негативні думки у конструктивні.

Хід виконання: учасники записують на аркуші типові негативні фрази («мені не вдасться», «усі проти мене») і формулюють альтернативні позитивні варіанти («я знайду спосіб», «я можу домовитися»).

Очікуваний результат: розвиток позитивного мислення, зменшення впливу самодеструктивних установок.

Вправа 6. «Колесо ресурсів»

Мета: усвідомити власні джерела енергії та підтримки.

Хід виконання: учасники малюють коло, поділене на 8 секторів: «Робота», «Родина», «Друзі», «Хобі», «Здоров'я», «Відпочинок», «Саморозвиток», «Матеріальні ресурси». Вони оцінюють кожну сферу за 10-бальною шкалою і визначають, які потребують відновлення.

Очікуваний результат: підвищення усвідомлення балансу життєвих сфер, зміцнення внутрішніх ресурсів.

Вправа 7. «Техніка емоційної стабілізації»

Мета: навчитися швидко відновлювати спокій у стресових ситуаціях.

Хід виконання: тренер демонструє техніку «якоріння»: учасник пригадує момент успіху, відчуває пов'язані з ним емоції та фіксує їх певним рухом (дотик до зап'ястя). Потім повторює рух у ситуації напруги для відновлення впевненості.

Очікуваний результат: формування індивідуального механізму самопідтримки.

Вправа 8. «Формула оптимізму»

Мета: розвиток позитивної життєвої позиції.

Хід виконання: тренер пропонує написати формулу з трьох складових: «Я можу», «Я вмію», «Я заслуговую». Потім кожен учасник зачитує свою формулу, група підтримує його короткими позитивними коментарями.

Очікуваний результат: підвищення впевненості, формування оптимістичного настрою.

3. Рефлексія та підсумок

Вправа 9. «Мій емоційний ресурс сьогодні»

Мета: оцінити особисті зміни під час заняття.

Хід виконання: учасникам пропонується обрати з-поміж зображень (сонце, вода, гора, квітка) той символ, який зараз найкраще відображає їхній внутрішній стан. Кожен коротко коментує свій вибір.

Очікуваний результат: усвідомлення особистісної динаміки, завершення заняття в позитивному настрої.

Вправа 10. «Три відкриття»

Мета: підсумувати ключові результати заняття.

Хід виконання: учасники записують три нові усвідомлення або корисні думки, отримані сьогодні. Потім кілька охочих діляться з групою.

Очікуваний результат: закріплення знань, посилення мотивації до подальшого саморозвитку.

Заняття 4

Тема. Комунікативна компетентність і партнерська взаємодія підприємця

Мета: розвинути в учасників ефективні навички ділової комунікації, активного слухання, конструктивного вирішення конфліктів і формування партнерських відносин як чинників конкурентоспроможності підприємця.

Хід заняття

1. Організаційна частина

Вправа 1. «Енергетичне коло знайомства»

Мета: створити атмосферу довіри, активізувати групову взаємодію.

Хід виконання: учасники стають у коло, по черзі називають своє ім'я та коротко доповнюють фразу «Мій бізнес – це...». Кожен повторює слова попереднього та додає свої, створюючи ефект «ланцюгової енергії».

Очікуваний результат: формування відкритої комунікативної атмосфери, підвищення емоційного залучення.

Вправа 2. «Мої сильні сторони у спілкуванні»

Мета: актуалізувати усвідомлення власного комунікативного стилю.

Хід виконання: учасники отримують аркуші з питаннями: «Що допомагає мені ефективно спілкуватися?» та «Що мені заважає у переговорах?». Відповіді обговорюються в малих групах.

Очікуваний результат: усвідомлення власних комунікативних ресурсів і зон розвитку.

2. Основна частина

Вправа 3. «Комунікаційне дзеркало»

Мета: розвинути чутливість до невербальних сигналів і емпатію.

Хід виконання: учасники працюють у парах: один демонструє певний емоційний стан за допомогою міміки, жестів і пози, інший – точно його повторює. Потім ролі змінюються.

Очікуваний результат: підвищення емоційної чутливості, розвиток здатності “зчитувати” партнера у спілкуванні.

Вправа 4. «Активне слухання»

Мета: навчити учасників уважно сприймати співрозмовника.

Хід виконання: у парах один учасник розповідає про актуальну бізнес-проблему, інший практикує техніки активного слухання (уточнення, перефразування, емпатійні репліки). Потім ролі змінюються.

Очікуваний результат: формування навички глибокого слухання, розвиток довіри в комунікації.

Вправа 5. «Переговори під тиском»

Мета: відпрацювати навички переконання та управління емоціями під час складних переговорів.

Хід виконання: група ділиться на пари або малі команди. Одні грають роль підприємців, що пропонують угоду, інші – скептичних партнерів. Завдання – досягти взаємовигідного рішення в обмежений час (5–7 хв). Після гри проводиться обговорення труднощів і стратегій, які виявилися ефективними.

Очікуваний результат: розвиток гнучкості мислення, уміння аргументовано відстоювати позицію.

Вправа 6. «Конфлікт як ресурс»

Мета: навчитися конструктивно вирішувати суперечності у стосунках.

Хід виконання: тренер пропонує типові бізнес-ситуації (несвоєчасна поставка, розбіжності у фінансових питаннях, невиконання зобов'язань). Учасники в парах або групах обговорюють, як можна вирішити конфлікт так, щоб зберегти ділові відносини. Потім представляють свої варіанти вирішення.

Очікуваний результат: засвоєння стратегій асертивної поведінки та партнерського підходу до конфліктів.

Вправа 7. «Синергія дії»

Мета: сформувати командну взаємодію і відчуті цінність співпраці.

Хід виконання: групі дається завдання побудувати «вежу стабільності» з підручних матеріалів (папір, картон, стрічки). Завдання можна виконати лише завдяки злагодженій комунікації. Після виконання група обговорює, що допомогло досягти успіху, а що заважало.

Очікуваний результат: усвідомлення ролі ефективної комунікації у створенні командного результату.

Вправа 8. «Карта комунікативних ресурсів»

Мета: узагальнити індивідуальні сильні сторони у взаємодії.

Хід виконання: кожен учасник отримує аркуш у формі карти, де позначає свої ключові навички спілкування (уміння слухати, переконувати, домовлятися, підтримувати контакт). Потім визначає, які з них потребують розвитку.

Очікуваний результат: формування особистісної стратегії комунікативного зростання.

3. Рефлексія та підсумок

Вправа 9. «Моє відкриття про комунікацію»

Мета: усвідомити особисті результати роботи.

Хід виконання: учасники записують на стікерах по одній думці: «Що я сьогодні зрозумів про власний стиль спілкування». Стікери розміщують на дошці у вигляді «дерева зростання».

Очікуваний результат: осмислення власних змін, позитивна емоційна завершеність заняття.

Вправа 10. «Фраза підтримки»

Мета: створити атмосферу взаємоповаги та довіри.

Хід виконання: кожен учасник передає іншому «словесний символ підтримки» – коротку фразу, що мотивує діяти (наприклад, «Ти вмієш знаходити вихід», «Ти здатен переконувати»).

Очікуваний результат: зміцнення групової єдності, формування відчуття партнерства.