МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет соціально-гуманітарних технологій, спорту та реабілітації

Кафедра психології, педагогіки та суспільних дисциплін

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему: Соціально-психологічні чинники проявів агресії у підприємців: діагностика та корекція

Здобувача вищої освіти другого (магістерського) рівня ПСМЗ 24-1 групи, спеціальності 053 «Психологія» ОПП «Психологія. Психологія бізнесу»

Степаненко Аліна Павлівна

_____
підпис здобувача вищої освіти

Науковий керівник _____ Коваленко І.Е., канд. пед. наук, доцент
підпис керівника

Гарант освітньо-професійної програми _____ Ткачук Т. А., д-р. психол. наук, професор
підпис керівника ОПП

Допущено до захисту за рішенням кафедри психології, педагогіки та суспільних дисциплін
протокол № 6 від «5» 12 2025

Завідувач кафедри _____ Пєтухова І.О , канд. пед. наук, доцент
підпис

Ірпінь – 2025

Реєстрація № 7 06.02.2026
(дата) (підпис відповідальної особи)

Результат перевірки _____ _____ _____
(до захисту, на доопрацювання) (дата) (підпис)

Результат захисту 91 5 ст 09.02.26
(оцінка) (дата) (підпис)

Голова комісії: _____ Андрій МАСЛЮК
(підпис) (ініціали, ПІБ)

Члени комісії:

_____ Таїсія ТКАЧУК
(підпис) (ініціали, ПІБ)

_____ Олена ЛЬОВКІНА
(підпис) (ініціали, ПІБ)

_____ Інна КОВАЛЕНКО
(підпис) (ініціали, ПІБ)

МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ

ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет соціально-гуманітарних технологій, спорту та реабілітації Кафедра психології, педагогіки та суспільних дисциплін Спеціальність 053 «Психологія»
Освітньо-професійна програма «Психологія. Психологія бізнесу»

Затверджую:

Завідувач кафедри психології, педагогіки та суспільних дисциплін

_____ І.О. Пєтухова

Завдання на кваліфікаційну роботу здобувачу вищої освіти

СТЕПАНЕНКО АЛІНА ПАВЛІВНА

Тема кваліфікаційної роботи: **Соціально-психологічні чинники проявів агресії у підприємців :діагностика та корекція**
Затверджена наказом ректора № 1761 від «25» листопада 2024
Строк здачі закінченої роботи:

Цільова установка полягає у теоретичному обґрунтуванні та емпіричному дослідженні соціально-психологічних чинників проявів агресії у підприємців, визначенні особливостей її структури та форм прояву в умовах професійної діяльності, а також у розробленні й апробації психокорекційної програми, спрямованої на зниження деструктивних агресивних реакцій і розвиток конструктивних способів емоційної саморегуляції.

*Мета роботи*_полягає у вивченні соціально-психологічних чинників проявів агресії у підприємців та розробленні психокорекційної програми регуляції агресивної поведінки.
Об'єкт дослідження агресивна поведінка підприємців.
Предмет дослідження соціально-психологічні чинники проявів агресії у підприємців.

База дослідження приватні підприємці різних сфер діяльності.

1. Вихідні дані до роботи : результати психодіагностичного дослідження, дані анкетування, результати застосування методик Басса–Даркі та В. В. Бойка, матеріали психокорекційної програми.
2. Перелік графічного матеріалу : 5 таблиць ,2 додатків

Календарний план виконання роботи

№ п/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	2	3	4
1.	Вибір теми, вивчення літературних джерел та складання плану роботи	до 30.11.2024	30.11.2024
2.	Підготовка першого розділу роботи та подання її керівнику	15.01.2025-20.03.2025	15.03.2025
3.	Підготовка другого розділу роботи та подання її керівнику	01.04.2025-15.09.2025	14.07.2025
4.	Підготовка третього розділу роботи та подання її керівнику	до 23.11.2025	20.11.2025
5.	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень керівника	24.11.2025-30.11.2025	05.12.2025
6.	Отримання відгуку керівника роботи	до 18.01.2026	30.01.26
7.	Попередній захист роботи	до 01.12.2025	05.12.2025
8.	Отримання відгуку з підприємства (зовнішньої рецензії)	до 18.01.2026	16.01.2026
9.	Допуск роботи зав. кафедри до захисту	до 30.01.2026	05.12.2025
10.	Захист роботи	лютий 2026	11.02.2026

30.11.2024

4. Дата видачі завдання «» 202 р.

5. Керівник кваліфікаційної роботи _____ І.Е. Коваленко

6. Гарант освітньо-професійної програми _____ Т.А. Ткачук

7. Завдання до виконання отримав здобувач вищої освіти _____ А.П. Степаненко

ЗМІСТ

ВСТУП 6

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ АГРЕСІЇ В СУЧАСНІЙ ПСИХОЛОГІЇ **9**

1.1. Агресія та агресивна поведінка як проблема сучасної психологічної науки 9

1.2. Соціально-психологічні чинники проявів агресії особистості 11

1.3. Методологічні підходи до дослідження агресії та її проявів 14

Висновки до розділу 1 18

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ ПРОЯВІВ АГРЕСИВНОЇ ПОВЕДІНКИ У ПІДПРИЄМЦІВ **20**

2.1. Організація та методологія емпіричного дослідження 20

2.2. Інтерпретація результатів емпіричного дослідження 24

Висновки до розділу 2 30

РОЗДІЛ 3. ПСИХОКОРЕКЦІЙНА ПРОГРАМА РЕГУЛЯЦІЇ ПРОЯВІВ АГРЕСІЇ У ПІДПРИЄМЦІВ **32**

3.1. Програма тренінгу саморегуляції та конструктивної трансформації агресивних проявів у підприємців 32

3.2. Аналіз ефективності психокорекційної програми 60

3.3. Практичні рекомендації щодо саморегуляції та конструктивної трансформації агресивних проявів 65

Висновки до розділу 3 68

ВИСНОВКИ 70

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 72

ДОДАТКИ 77

ВСТУП

Актуальність дослідження. Сучасні соціально-економічні трансформації в Україні відбуваються в умовах підвищеної нестабільності, що зумовлює зростання професійного напруження в різних сферах діяльності, зокрема у підприємництві. Підприємницька діяльність характеризується високим рівнем відповідальності, конкуренції, ризику, стресогенних впливів і постійної невизначеності, що потребує від особистості значних психологічних ресурсів. У таких умовах зростає ймовірність формування та актуалізації деструктивних проявів агресії, які можуть негативно впливати на міжособистісні взаємини, ускладнювати ділову комунікацію та знижувати ефективність професійної діяльності підприємців.

Проблематика агресії та агресивної поведінки особистості ґрунтовно представлена у працях З. Фройда [65], К. Лоренца [68], Е. Фромма [45], А. Бандури [3], Р. Барона [55] та інших дослідників. У цих роботах агресія розглядається як складне багатовимірне явище, що формується під впливом біологічних, психологічних і соціальних чинників. Водночас агресивна поведінка підприємців як професійно зумовлений феномен залишається недостатньо вивченою. Існуючі теоретичні підходи свідчать про вагому роль соціально-психологічних умов, професійних стресорів, особливостей емоційної саморегуляції та міжособистісної взаємодії у формуванні агресивних реакцій у професійній діяльності.

У зв’язку з цим актуальним є системне дослідження соціально-психологічних чинників проявів агресії у підприємців, а також розроблення та впровадження ефективних психокорекційних програм, спрямованих на зниження деструктивних форм агресивної поведінки та розвиток конструктивних способів емоційного реагування.

Об’єкт дослідження: агресивна поведінка підприємців.

Предмет дослідження: соціально-психологічні чинники проявів агресії у підприємців.

Мета дослідження: теоретично обґрунтувати та емпірично дослідити особливості проявів агресії у підприємців, визначити соціально-психологічні чинники їх виникнення та розробити психокорекційну програму, спрямовану на зниження деструктивних агресивних реакцій.

Завдання дослідження:

1. Проаналізувати теоретико-методологічні підходи до дослідження проблеми агресії та агресивної поведінки особистості в сучасній психології.
2. Підібрати та апробувати психодіагностичний інструментарій для дослідження соціально-психологічних чинників проявів агресії у підприємців.
3. Емпірично дослідити соціально-психологічні чинники проявів агресії у підприємців.
4. Розробити та експериментально перевірити ефективність психокорекційної програми, спрямованої на зниження деструктивних агресивних проявів у підприємців.

Методи дослідження:

а) ***теоретичні*** — аналіз, синтез, систематизація та узагальнення наукових джерел з проблем агресії, агресивності та агресивної поведінки у професійній діяльності;

б) емпіричні — спостереження, бесіда, анкетування, психодіагностичне тестування, зокрема:

– опитувальник агресивності Басса–Даркі;

– методика діагностики комунікативної агресивності В. Бойка.

Гіпотеза дослідження полягає в припущенні, що агресивна поведінка підприємців зумовлена поєднанням індивідуально-психологічних чинників, зокрема особливостей емоційної саморегуляції та самоконтролю, а також соціально-психологічних чинників, до яких належать професійний стрес, міжособистісні конфлікти, стиль комунікації та рівень соціальної підтримки. Передбачається, що деструктивні прояви агресії можуть бути знижені за умови цілеспрямованого розвитку навичок емоційної саморегуляції, емпатії та конструктивної комунікації.

Наукова новизна полягає в уточненні структури соціально-психологічних чинників проявів агресії у підприємців та в обґрунтуванні психокорекційної програми, спрямованої на зниження деструктивних форм агресивної поведінки й розвиток конструктивних стратегій емоційного реагування.

Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості їх використання практичними психологами, бізнес-тренерами та HR-фахівцями для діагностики й корекції агресивної поведінки підприємців, а також у тренінгових програмах розвитку емоційної компетентності, саморегуляції та профілактики професійного вигорання.

Експериментальна база дослідження

Дослідження проводилося серед приватних підприємців. Вибірка становила 50 осіб віком від 25 до 55 років із досвідом підприємницької діяльності від 1 до 15 років.

Дослідження було зосереджене на аналізі соціально-психологічних і професійних чинників агресивної поведінки; диференціація за статтю не передбачалася завданнями дослідження.

Апробація результатів роботи. Основні результати дослідження апробовано та представлено у вигляді тез доповіді у матеріалах VIII Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми освітнього процесу в контексті європейського вибору України» (м. Київ, 12 листопада 2025 р.) [69].

Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до кожного розділу, загальних висновків, списку використаних джерел (69 найменування, з них 16 — іноземними мовами) та 2 додатків. Робота містить 5 таблиць. Загальний обсяг становить 85 сторінок комп’ютерного набору.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ АГРЕСІЇ В СУЧАСНІЙ ПСИХОЛОГІЇ

1.1. Агресія та агресивна поведінка як проблема сучасної психологічної науки

Проблема агресії та агресивної поведінки особистості посідає одне з центральних місць у сучасній психологічній науці, що зумовлено зростанням соціальної напруженості, ускладненням міжособистісних взаємин, посиленням конкуренції та впливом хронічних стресогенних чинників у різних сферах життєдіяльності. Агресивна поведінка розглядається як багатофакторний феномен, формування якого відбувається під впливом біологічних, психологічних, соціальних і когнітивних детермінант. Усвідомлення основних теоретичних підходів до розуміння агресії є необхідною передумовою для аналізу її проявів у професійному середовищі та розробки ефективних стратегій психологічної діагностики й корекції.

Одним із фундаментальних напрямів пояснення агресії є біологічний та еволюційний підхід, представлений працями З. Фройда, К. Лоренца та представників етології [45; 68]. У межах цього підходу агресія інтерпретується як інстинктивно зумовлена форма поведінки, що виконує адаптивні функції самозахисту, домінування та збереження виду. Агресивні імпульси розглядаються як еволюційно закріплені реакції на загрозу або дефіцит ресурсів. У сучасних соціальних умовах такі механізми можуть актуалізуватися в ситуаціях фрустрації, соціальної конкуренції або загрози особистісному статусу, набуваючи як конструктивних, так і деструктивних форм прояву.

Значний внесок у розуміння агресивної поведінки зробив психоаналітичний підхід, представлений працями З. Фройда, А. Адлера, К. Хорні [65]. У межах психоаналізу агресія розглядається як наслідок внутрішньоособистісних конфліктів, фрустрації та напруження між структурами психіки. Агресивні реакції можуть виконувати функцію розрядки накопиченого емоційного напруження або слугувати способом психологічного захисту «Я».

Особлива увага приділяється ролі захисних механізмів — проекції, перенесення, раціоналізації, які можуть опосередковувати агресивні прояви та впливати на характер міжособистісної взаємодії.

Однією з найбільш відомих у соціальній психології є теорія фрустрації–агресії, розроблена Дж. Доллардом і Н. Міллером та доповнена Л. Берквіцом [55]. Згідно з цією концепцією, агресія виникає як реакція на фрустрацію — блокування або ускладнення досягнення значущої мети. Інтенсивність агресивної реакції залежить від суб’єктивної значущості мети, сили фрустраційного впливу та індивідуально-психологічних особливостей особистості. Подальші дослідження уточнюють, що фрустрація не завжди безпосередньо призводить до агресії, проте створює психологічне підґрунтя для її виникнення за наявності відповідних умов.

Вагоме місце у вивченні агресії посідає біхевіористичний і соціально-навчальний підхід, представлений працями А. Бандури [3]. Відповідно до теорії соціального навчання, агресивна поведінка формується в процесі спостереження, наслідування та підкріплення моделей поведінки, які демонструють значущі інші або соціальне середовище. Агресивні дії закріплюються у разі їх ефективності або соціального схвалення, що свідчить про значну роль соціального контексту у формуванні агресивних реакцій.

Когнітивні підходи, представлені працями А. Бека, Р. Барона, Л. Берквіца [55], розглядають агресію як наслідок специфічних когнітивних процесів — автоматичних думок, інтерпретацій і когнітивних спотворень. Агресивна поведінка формується внаслідок тенденції приписувати іншим ворожі наміри, перебільшувати загрозу або інтерпретувати нейтральні події як образливі. Когнітивний підхід дозволяє пояснити індивідуальні відмінності в агресивних реакціях і створює наукову основу для психологічної корекції шляхом зміни дисфункціональних мисленнєвих патернів.

У межах гуманістичного підходу (К. Роджерс, А. Маслоу) агресія розглядається як реакція на фрустрацію базових психологічних потреб — у безпеці, автономії, самоповазі та самореалізації [32]. Порушення цих потреб або

обмеження свободи вибору зумовлюють внутрішню напругу, яка може проявлятися у формі агресивних реакцій. Представники гуманістичної психології акцентують увагу на важливості усвідомлення емоцій, розвитку саморегуляції та створення умов для особистісного зростання.

Соціально-психологічні концепції підкреслюють роль міжособистісної взаємодії, групових норм, соціальних ролей і статусних позицій у формуванні агресивної поведінки. Характер соціальних відносин, стиль комунікації та рівень соціальної підтримки можуть як посилювати, так і знижувати агресивні прояви [68]. У цьому контексті агресія розглядається не лише як індивідуальна реакція, а як соціально зумовлений феномен.

У сучасних дослідженнях зростає увага до цифрово-комунікативних аспектів агресії, пов’язаних із взаємодією в онлайн-середовищі. Анонімність, швидкість комунікації та зниження рівня соціального контролю здатні посилювати імпульсивні та агресивні реакції, що набуває особливої значущості у професійній та діловій взаємодії.

Отже, аналіз основних теоретичних підходів свідчить, що агресія та агресивна поведінка є складним багатовимірним феноменом, зумовленим поєднанням біологічних, психологічних, когнітивних і соціальних чинників. Жоден із підходів не забезпечує вичерпного пояснення цього явища, що обґрунтовує необхідність інтегративного підходу до його вивчення. Саме така позиція створює теоретичну основу для подальшого аналізу соціально-психологічних чинників проявів агресії у підприємців, який буде розглянуто в наступному підрозділі.

1.2. Соціально-психологічні чинники проявів агресії особистості

Соціально-психологічні чинники проявів агресії у підприємців утворюють складну систему взаємопов’язаних детермінант, які визначають інтенсивність, спрямованість і характер агресивних реакцій у професійному середовищі. Вони охоплюють широкий спектр факторів — від індивідуально-психологічних

особливостей та рівня емоційної саморегуляції до соціального контексту, організаційної культури, стилю комунікації та специфіки ділових взаємин. Підприємницька діяльність характеризується високим рівнем конкуренції, ризиків і невизначеності, що створює умови для частих фрустрацій, міжособистісних конфліктів і емоційного перенапруження, підвищуючи ймовірність агресивних проявів [55].

Одним із провідних соціально-психологічних чинників агресивної поведінки підприємців є стресогенність професійного середовища. Підприємці постійно перебувають у ситуаціях багатозадачності, фінансової відповідальності, часових обмежень і необхідності швидкого ухвалення рішень в умовах жорсткої конкуренції. Хронічний стрес призводить до зниження рівня самоконтролю та ефективності емоційної регуляції, що підвищує ризик імпульсивних агресивних реакцій [45]. Стресові чинники включають як зовнішні умови (економічну нестабільність, ринковий тиск, нормативні обмеження), так і внутрішні — пов’язані з високими вимогами до себе, страхом помилки та відповідальністю за наслідки управлінських рішень.

Важливу роль у формуванні агресивних проявів відіграють міжособистісні відносини та комунікативні особливості підприємців. Інтенсивна взаємодія з клієнтами, партнерами, працівниками та представниками державних інституцій створює потенційно конфліктогенне середовище. Низький рівень емпатії, труднощі у розпізнаванні емоцій інших, неефективні комунікативні стратегії та ригідний стиль спілкування істотно підвищують імовірність агресивних реакцій у діловій взаємодії [68]. Упереджена інтерпретація критики або помилкове приписування ворожих намірів співрозмовнику часто призводять до ескалації напруження та конфліктів.

Значущим чинником агресивної поведінки є організаційна культура та соціально-психологічний клімат у підприємницьких структурах. У середовищах з авторитарним стилем управління, низьким рівнем психологічної безпеки та відсутністю ефективних механізмів конструктивного вирішення конфліктів агресія частіше набуває нормативного характеру [32]. Якщо агресивні форми

взаємодії сприймаються як допустимі або ефективні, вони закріплюються в поведінкових стратегіях та сприяють підвищенню загальної конфліктності професійного середовища.

Не менш важливими є особистісні характеристики підприємців, які впливають на особливості реагування у стресових і фрустраційних ситуаціях. Імпульсивність, підвищена тривожність, емоційна нестабільність, ригідність мислення та неадекватна самооцінка знижують толерантність до фрустрації й ускладнюють процеси саморегуляції [45]. Поєднання високої амбітності з недостатньо розвиненою рефлексивністю може сприяти конфронтаційній поведінці, особливо на початкових етапах підприємницької діяльності.

Вагомим соціально-психологічним чинником агресивних проявів виступає емоційне вигорання, що формується в умовах хронічного перевантаження, невизначеності та тривалої відповідальності. Стан емоційного виснаження супроводжується зниженням емпатії, підвищенням дратівливості та формуванням цинічного ставлення до професійних взаємин. У такому стані підприємці частіше демонструють різкість у спілкуванні, конфліктність у переговорах і знижену здатність до конструктивного вирішення проблем [55].

Суттєву роль у виникненні агресивних реакцій відіграють когнітивні чинники, зокрема система переконань, установок і способів інтерпретації подій. Наявність когнітивних спотворень — персоналізації, катастрофізації, узагальнення, приписування ворожих намірів — підвищує ймовірність агресивної поведінки навіть у відповідь на нейтральні або неоднозначні ситуації [55]. В умовах підвищеного стресу швидкість когнітивної обробки інформації часто переважає над її точністю, що посилює ризик імпульсивних реакцій.

Окрему групу детермінант становлять соціально-економічні та інституційні умови, характерні для сучасного підприємницького середовища в Україні: економічна нестабільність, часті зміни законодавства, бюрократичні бар’єри та високий рівень соціальної напруженості [68]. Зазначені чинники підвищують фрустраційне навантаження та можуть зумовлювати агресивні реакції як форму психологічного захисту.

Водночас важливим модератором агресивних проявів є рівень соціальної підтримки. Наявність довірчих взаємин, партнерської взаємодії та емоційної підтримки сприяє зниженню напруження і формуванню конструктивних способів реагування. Натомість соціальна ізоляція, дефіцит підтримки та хронічні міжособистісні конфлікти підвищують ризик агресивної поведінки у професійній діяльності.

Отже, соціально-психологічні чинники проявів агресії у підприємців утворюють багаторівневу систему, що включає особистісні, емоційні, когнітивні, комунікативні, організаційні та соціально-економічні компоненти. Їх взаємодія визначає інтенсивність і характер агресивних проявів, що обґрунтовує необхідність комплексного підходу до їх психологічної діагностики та подальшої психокорекції.

1.3. Методологічні підходи до дослідження агресії та її проявів

Методологічні підходи до дослідження агресивної поведінки підприємців визначають концептуальні засади, логіку та принципи наукового аналізу цього феномена. Вони окреслюють рамки осмислення агресії як складної соціально-психологічної та поведінкової системи, що формується під впливом індивідуальних, ситуаційних і середовищних чинників. Методологічна визначеність є необхідною умовою добору адекватного психодіагностичного інструментарію, побудови валідного дизайну дослідження та розробки ефективних психокорекційних програм.

У контексті підприємницької діяльності методологічна база дослідження повинна враховувати специфіку професійної ролі підприємця, умови підвищеної відповідальності, динамічності та невизначеності бізнес-середовища, які посилюють емоційне напруження та можуть провокувати агресивні прояви.

Базовим у дослідженні агресивної поведінки є системний підхід, у межах якого агресія підприємців розглядається як результат взаємодії особистісних, соціальних, професійних та організаційних чинників. Відповідно до цього

підходу жоден окремий фактор не може повністю пояснити агресивну поведінку, тоді як саме їх сукупна взаємодія формує конкретні поведінкові реакції [55]. У підприємницькому середовищі агресія постає не лише як індивідуальна характеристика, а як наслідок поєднання професійних стресорів, конкурентного тиску, когнітивних оцінок і соціального контексту. Системний підхід дозволяє виявити структурні компоненти агресивної поведінки, механізми її розвитку та взаємозв'язки між детермінантами.

Важливе місце в методології дослідження посідає особистісно-орієнтований підхід, що зосереджується на індивідуально-психологічних особливостях підприємця: рівні тривожності, емоційної стабільності, імпульсивності, толерантності до стресу, самооцінці та стилях міжособистісної взаємодії. У межах цього підходу агресивна поведінка розглядається як специфічна форма реагування, зумовлена поєднанням особистісних рис, життєвого досвіду та професійних викликів [45]. Застосування особистісно-орієнтованого підходу дозволяє пояснити індивідуальні відмінності в рівні агресивності за однакових умов діяльності та обґрунтовує необхідність індивідуалізації психокорекційних впливів.

Значущим методологічним підґрунтям дослідження агресії є когнітивно-поведінковий підхід, який виходить із положення про визначальну роль когнітивних інтерпретацій у формуванні емоційних і поведінкових реакцій. У межах цього підходу агресія розглядається як наслідок автоматичних думок, переконань і когнітивних спотворень, що виникають у відповідь на стресові або фрустраційні ситуації [55]. Для підприємців, діяльність яких пов'язана з високою швидкістю ухвалення рішень та значним емоційним навантаженням, когнітивні автоматизми часто стають ключовим пусковим механізмом агресивних реакцій. Методологічна цінність цього підходу полягає у можливості не лише діагностувати агресивні когнітивні патерни, а й цілеспрямовано коригувати їх у процесі психологічної роботи.

У контексті професійної діяльності підприємців особливої актуальності набуває діяльнісний підхід, відповідно до якого агресивна поведінка

розглядається як компонент діяльності, що може виконувати певні функції. Агресія може мати інструментальний характер — як засіб досягнення цілей (зокрема у переговорах або конкурентній взаємодії), або реактивний — як відповідь на фрустрацію, загрозу чи стрес [68]. Діяльнісний підхід дозволяє аналізувати агресивні прояви у зв'язку з професійними ролями, завданнями та умовами бізнес-середовища, що є важливим для формування адаптивних стратегій поведінки.

Сучасні дослідження агресії активно спираються також на соціально-екологічний підхід, який розглядає поведінку підприємця як результат взаємодії з різними рівнями соціального середовища:

– мікросистемою (родина, найближче професійне оточення),
– мезосистемою (ринкові відносини, професійні спільноти),
– макросистемою (економічні, політичні та культурні умови).

Застосування цього підходу дозволяє враховувати вплив соціально-економічної нестабільності, нормативних змін і суспільних очікувань, які можуть підсилювати агресивні тенденції як форму адаптації до нестійкого середовища [32].

Доповнює методологічну основу дослідження ціннісно-смисловий підхід, у межах якого агресія аналізується через систему особистісних смислів, мотивацій та життєвих цілей підприємця. Агресивні дії можуть виступати формою захисту автономії, самоповаги або способом збереження контролю над значущими сферами діяльності. Зазначений підхід дозволяє глибше зрозуміти внутрішню логіку агресивної поведінки та її зв'язок з базовими екзистенційними потребами особистості [45].

Методологічне підґрунтя дослідження агресивної поведінки підприємців ґрунтується також на загальнопсихологічних принципах:

– принципі детермінізму, що передбачає розгляд агресії як наслідку взаємодії внутрішніх і зовнішніх чинників;

– принципі розвитку, який підкреслює динамічний характер агресивних проявів упродовж життєвого та професійного шляху;

– принципі об’єктивності, що вимагає використання валідних і надійних психодіагностичних методів;

– принципі системності, який забезпечує цілісний аналіз феномена;

– принципі інтегративності, що передбачає поєднання різних методів збору та аналізу психологічної інформації.

Отже, методологічні підходи до дослідження агресії та її проявів у підприємців утворюють багатовимірну інтегративну систему, яка дозволяє комплексно аналізувати індивідуальні особливості, когнітивні процеси, соціальний контекст і професійні умови діяльності. Такий методологічний підхід забезпечує наукове обґрунтування вибору методів діагностики та створює підґрунтя для розробки й апробації психокорекційних програм, спрямованих на зниження деструктивних агресивних проявів у підприємницькому середовищі.

Висновки до розділу 1

Розкрито теоретико-методологічні засади дослідження агресивної поведінки підприємців та окреслено основні наукові підходи до її розуміння. Теоретичний аналіз засвідчив, що агресія не може розглядатися як одновимірне або ізольоване явище, оскільки вона формується під впливом комплексу внутрішніх і зовнішніх чинників та проявляється у різних формах залежно від соціального й професійного контексту.

З'ясовано, що в межах біологічних і еволюційних підходів агресія трактується як інстинктивно зумовлена реакція на загрозу, конкуренцію або порушення статусу, яка в умовах підприємницької діяльності може актуалізуватися під впливом високої професійної напруженості та конкурентного середовища. Психоаналітичні концепції акцентують увагу на ролі внутрішньоособистісних конфліктів, емоційної напруги та механізмів психологічного захисту, що зумовлюють агресивні реакції у ситуаціях фрустрації та невизначеності.

Вивчено положення теорії фрустрації–агресії, які обґрунтовують зв'язок між перешкодами у досягненні значущих цілей і виникненням агресивних проявів. Установлено, що зазначений механізм є особливо релевантним для підприємницької діяльності, яка характеризується високим рівнем фрустраційних чинників і професійного стресу.

Проаналізовано соціально-навчальний, біхевіористичний і когнітивний підходи, відповідно до яких агресивна поведінка формується в процесі засвоєння соціальних моделей, підкріплення певних форм взаємодії та когнітивної інтерпретації професійних ситуацій. Виявлено, що в бізнес-середовищі агресія може нормалізуватися й сприйматися як допустимий інструмент впливу, контролю або захисту власних інтересів.

З'ясовано, що в гуманістичному підході агресія розглядається як реакція на фрустрацію базових потреб особистості — у безпеці, автономії, самоповазі та

самореалізації, що зумовлює підвищену чутливість підприємців до зовнішнього тиску та соціального оцінювання.

Виявлено, що агресивна поведінка підприємців детермінується поєднанням індивідуально-психологічних характеристик, когнітивних установок, рівня емоційної саморегуляції, професійних стресорів, стилю комунікації та особливостей міжособистісної взаємодії. Установлено, що хронічне перевантаження, конкуренція та високий рівень відповідальності підвищують емоційну напруженість і збільшують ймовірність агресивних реагувань.

Обґрунтовано, що дослідження агресивної поведінки підприємців потребує інтеграції системного, особистісно-орієнтованого, когнітивно-поведінкового, діяльнісного, соціально-екологічного та ціннісно-смислового підходів, що забезпечує цілісне розуміння її детермінант і механізмів прояву.

Здійснено узагальнення, згідно з яким агресивна поведінка підприємців є складним багатоаспектним соціально-психологічним явищем, зумовленим взаємодією індивідуальних, когнітивних, соціальних і професійних чинників. Це обґрунтовує доцільність комплексної психодіагностики агресивності та створює наукове підґрунтя для подальшого емпіричного дослідження й розробки психокорекційної програми.

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ ПРОЯВІВ АГРЕСИВНОЇ ПОВЕДІНКИ У ПІДПРИЄМЦІВ

2.1. Організація та методологія емпіричного дослідження

Організація емпіричного дослідження агресивної поведінки підприємців ґрунтується на чіткому визначенні його мети та завдань, доборі адекватного психодіагностичного інструментарію, формуванні репрезентативної вибірки й поетапному проведенні діагностичних процедур. У межах даного дослідження емпіричний етап був спрямований на виявлення особливостей проявів агресії у підприємців, насамперед у сфері професійної комунікації та емоційного реагування, а також на визначення соціально-психологічних чинників, що зумовлюють агресивну поведінку в умовах підприємницької діяльності.

Методологічною основою емпіричного дослідження виступає комплексний підхід, який передбачає поєднання кількісних і якісних методів збору та аналізу психологічних даних. Застосування такого підходу забезпечує всебічне вивчення феномену агресивної поведінки, дозволяє врахувати як об’єктивні показники рівня агресивності, так і суб’єктивні особливості емоційних реакцій, установок та міжособистісної взаємодії підприємців у професійному середовищі.

Першим етапом організації дослідження було формування вибірки респондентів. У дослідженні брали участь приватні підприємці різних сфер діяльності, що дало змогу охопити широкий спектр професійних ситуацій та поведінкових проявів. Критеріями відбору виступали: наявність досвіду підприємницької діяльності тривалістю не менше одного року, регулярна професійна взаємодія з клієнтами, партнерами або працівниками, а також добровільна згода на участь у дослідженні. Формування вибірки здійснювалося з дотриманням принципів добровільності, анонімності та конфіденційності, що відповідало етичним стандартам психологічних досліджень.

Другим етапом стало визначення методичного забезпечення емпіричного дослідження. Для реалізації поставленої мети було підібрано психодіагностичний інструментарій, який дозволяє комплексно оцінити рівень агресивності, основні форми її прояву та особливості реалізації в міжособистісній взаємодії. Вибір методик здійснювався з урахуванням їх валідності, надійності, стандартизованості та відповідності завданням дослідження. Застосовані психодіагностичні методи дали змогу дослідити як загальний рівень агресивної поведінки підприємців, так і окремі її компоненти, зокрема вербальну, емоційну та комунікативну агресію, що мають безпосереднє значення для професійної діяльності.

Третім етапом стало безпосереднє проведення емпіричного дослідження. Діагностичні процедури здійснювалися в індивідуальному або малогруповому форматі, у зручний для респондентів час, що дозволило мінімізувати вплив зовнішніх чинників і підвищити достовірність отриманих результатів. Перед початком дослідження учасники отримували чіткі інструкції щодо мети, змісту та умов виконання завдань. Особлива увага приділялася створенню атмосфери психологічної безпеки, що знижувало ймовірність соціально бажаних відповідей і сприяло більшій відкритості респондентів.

На четвертому етапі здійснювалася систематизація та первинна обробка отриманих даних. Результати психодіагностики перевірялися на повноту та логічну узгодженість, після чого підлягали кількісному й якісному аналізу. На цьому етапі визначалися рівні агресивності підприємців, специфіка її проявів, а також можливі взаємозв’язки між агресивною поведінкою та соціально-психологічними чинниками професійної діяльності.

Заключний етап емпіричного дослідження передбачав інтерпретацію отриманих результатів і формулювання узагальнених висновків. Дані емпіричного аналізу зіставлялися з теоретичними положеннями, викладеними в першому розділі роботи, що дозволило виявити провідні детермінанти агресивної поведінки підприємців і визначити напрями подальшої

психокорекційної роботи. Результати цього етапу стали підґрунтям для розробки та обґрунтування психокорекційної програми, спрямованої на зниження деструктивних проявів агресії у підприємницькій діяльності.

Отже, організація та методологія емпіричного дослідження забезпечують його наукову цілісність, валідність і достовірність. Послідовність дослідницьких етапів, чітко визначені критерії формування вибірки та використання надійного психодіагностичного інструментарію створили умови для отримання обґрунтованих результатів, які становлять основу подальшого аналізу та практичної корекції агресивної поведінки підприємців.

Дослідження соціально-психологічних чинників проявів агресії у підприємців потребує використання комплексу психодіагностичних методик, здатних відобразити багатовимірний характер агресивної поведінки. Агресивність як психологічний феномен проявляється на різних рівнях — емоційному, когнітивному, поведінковому та комунікативному, що зумовлює доцільність застосування кількох взаємодоповнювальних діагностичних інструментів, спрямованих на всебічний аналіз цього явища.

У межах емпіричного дослідження було використано дві психодіагностичні методики, які дозволяють комплексно оцінити рівень агресивності підприємців, основні форми її прояву та специфіку реалізації у міжособистісній взаємодії, а саме: тест комунікативної агресивності В. В. Бойка та опитувальник агресивності і ворожості Басса–Даркі у модифікації А. Ассінгера. Зазначені методики є валідними, надійними, стандартизованими та широко застосовуються у сучасних психологічних дослідженнях агресивної поведінки, що обґрунтовує їх використання в даній роботі.

Тест комунікативної агресивності В. В. Бойка спрямований на виявлення особливостей прояву агресії у процесі міжособистісного спілкування. Методика складається з 40 тверджень і дозволяє оцінити рівень агресивності за такими компонентами, як емоційна, когнітивна, поведінкова та мотиваційна складові. Респонденти оцінюють запропоновані твердження за чотирибальною шкалою,

що дає змогу визначити як загальний рівень комунікативної агресивності, так і специфіку її проявів у різних ситуаціях взаємодії.

Методика дозволяє дослідити схильність до вербальної агресії, психологічного тиску, домінування, знецінення партнера по спілкуванню, а також імпульсивність і жорсткість у комунікативних реакціях. Це є особливо важливим у контексті підприємницької діяльності, яка передбачає постійні переговори, управління персоналом та інтенсивну ділову взаємодію. Отримані результати дають змогу оцінити, наскільки агресивні тенденції інтегровані у стиль професійного спілкування підприємців і впливають на характер соціально-психологічних відносин у діловому середовищі [Додаток А].

Опитувальник агресивності та ворожості Басса–Даркі використовується для визначення загального рівня агресивності та аналізу її структурних компонентів. Методика містить 75 тверджень і дозволяє виміряти такі форми агресії, як фізична, вербальна та непряма агресія, а також пов’язані з ними емоційно-психологічні стани: дратівливість, негативізм, образливість, підозрілість і почуття провини.

Застосування цього опитувальника дає змогу виявити як відкриті, поведінкові прояви агресії, так і латентні форми ворожості, що можуть не повністю усвідомлюватися суб’єктом, проте суттєво впливають на його професійну взаємодію, емоційний стан і прийняття рішень. Методика є інформативною для дослідження агресивної поведінки підприємців, оскільки дозволяє простежити взаємозв’язок між внутрішнім емоційним напруженням і зовнішніми реакціями у діловому середовищі [Додаток Б].

Таким чином, використаний психодіагностичний інструментарій забезпечує комплексне дослідження агресивної поведінки підприємців та її соціально-психологічних чинників. Поєднання методик, спрямованих на оцінку загального рівня агресивності та специфіки її комунікативних проявів, дозволяє отримати валідні та науково обґрунтовані результати, що створюють надійне підґрунтя для подальшого аналізу емпіричних даних і розробки психокорекційної програми.

2.2. Інтерпретація результатів емпіричного дослідження

Результати емпіричного дослідження комунікативної агресивності підприємців, отримані за методикою В. В. Бойка, наведено в таблиці 2.1. Аналіз кількісних показників свідчить про переважання середнього рівня вираженості інтегральних форм комунікативної агресивності, що спостерігається у 48–66 % респондентів за окремими шкалами.

Таблиця 2.1.

Показники інтегральних форм комунікативної агресивності у підприємців за методикою В. В. Бойка (n = 50), %

№	Показник агресивності	Низький рівень, %	Середній рівень, %	Високий рівень, %
1	Спонтанність агресії	22	56	22
2	Нездатність гальмувати агресію	28	48	24
3	Невміння переносити агресію на діяльність	36	52	12
4	Анонімна агресія	30	50	20
5	Провокація агресії у оточуючих	26	60	14
6	Схильність до відбитої агресії	34	54	12
7	Аутоагресія	18	66	16
8	Ритуалізація агресії	14	62	24
9	Схильність заражатися агресією натовпу	20	58	22
10	Задоволення від агресії	18	64	18
11	Розплата за агресію	24	54	22

Такий розподіл показників вказує на помірну емоційну напруженість, наявність сформованих механізмів самоконтролю та орієнтацію більшості підприємців на соціально прийнятні способи професійної взаємодії. Водночас фіксація підвищених значень за окремими шкалами може свідчити про потенційні ризики розвитку деструктивних агресивних проявів у ситуаціях інтенсивного професійного стресу, фрустрації або міжособистісних конфліктів.

Аналіз показника «спонтанність агресії» засвідчив, що високий рівень зафіксовано у 22 % підприємців, середній — у 56 %, низький — у 22 %. Отримані дані свідчать про наявність у частини респондентів схильності до швидких емоційних реакцій, які, однак, у більшості випадків мають ситуативний характер і залишаються контрольованими. Високі показники відображають тенденцію до імпульсивних афективних реакцій у відповідь на фрустраційні впливи, тоді як низькі — орієнтацію на раціональні стратегії реагування.

За шкалою «нездатність гальмувати агресію» високий рівень виявлено у 24 % підприємців, середній — у 48 %, низький — у 28 %. Це свідчить про те, що хоча більшість респондентів володіють базовими навичками емоційного самоконтролю, майже чверть вибірки має труднощі з регуляцією агресивних імпульсів, що може проявлятися у різкості висловлювань, жорсткому стилі спілкування або підвищеній конфліктності в ділових взаємодіях.

Показник «невміння переносити агресію на діяльність» характеризується переважанням середнього 52 % та низького 36 % рівнів. Це вказує на здатність більшості підприємців трансформувати агресивну енергію у конструктивну активність, зокрема у підвищення працездатності, наполегливість у досягненні професійних цілей та зосередженість на результаті. Високі значення 12 % можуть свідчити про фіксацію на негативних емоційних переживаннях і зниження ефективності діяльності в умовах напруження.

За шкалою «анонімна агресія» високі показники виявлено у 20 % респондентів, середні — у 50 %, низькі — у 30 %. Це свідчить про використання непрямих форм агресії іронія, сарказм, приховані зауваження як ситуативного способу розрядки емоційної напруги, тоді як низькі значення відображають орієнтацію на відкриту та пряму комунікацію.

Аналіз показника «провокація агресії у оточуючих» засвідчив переважання середнього рівня 60 %, що вказує на відсутність системної провокативної поведінки у більшості підприємців. Високі значення 14 % можуть бути пов’язані зі схильністю до жорсткої критики та домінування, тоді як низькі 26 % — з дипломатичним стилем міжособистісної взаємодії.

Шкала «схильність до відбитої агресії» демонструє, що 34 % респондентів мають низький рівень, 54 % — середній, 12 % — високий. Це означає, що більшість підприємців не реагують автоматично агресією на агресію, а здатні використовувати більш зважені та соціально прийнятні стратегії поведінки.

Показник «аутоагресія» характеризується домінуванням середнього рівня 66 %, що свідчить про помірну самокритичність і розвинену рефлексію без надмірного самообвинувачення. Високі значення 16 % можуть бути пов'язані з підвищеною внутрішньою напругою, тоді як низькі 18 % — зі стабільною самооцінкою.

Найвищі показники серед усіх шкал зафіксовано за «ритуалізацією агресії» 24 % — високий рівень, 62 % — середній, що свідчить про використання соціально прийнятних форм агресивної поведінки (змагальність, категоричність, жорсткий гумор), які виконують функцію регуляції напруження без переходу до відкритої конфронтації.

Шкала «схильність заражатися агресією натовпу» вказує на часткову емоційну залученість більшості підприємців у групові процеси, особливо в умовах колективного напруження, тоді як низькі показники відображають автономність і незалежність позиції.

Показник «задоволення від агресії» має переважно середній рівень 64 %, що свідчить про відсутність стійкого позитивного підкріплення агресивних дій. Високі значення 18 % можуть розглядатися як потенційний фактор ризику формування деструктивних стратегій поведінки.

За шкалою «розплата за агресію» домінує середній рівень 54 %, що вказує на усвідомлення підприємцями можливих негативних наслідків агресивної поведінки та наявність рефлексивних механізмів саморегуляції.

Результати емпіричного дослідження структурних компонентів агресії підприємців, отримані за допомогою опитувальника агресивності та ворожості А. Басса – А. Даркі, наведено в таблиці 2.2. Аналіз отриманих даних дає змогу оцінити як зовнішні форми агресивної поведінки, так і внутрішні емоційно-

психологічні прояви ворожості, що мають безпосередній вплив на характер професійної взаємодії підприємців.

Загальний розподіл показників свідчить про переважання низького та середнього рівнів агресивності за більшістю шкал, що вказує на адаптивний характер агресивних тенденцій і наявність сформованих механізмів емоційної регуляції у досліджуваній професійній групі.

Таблиця 2.2.

Показники агресивності у підприємців за методикою А. Басса – А. Даркі (n = 50), %

№	Шкала агресії	Низький рівень, %	Середній рівень, %	Високий рівень, %
1	Фізична агресія	70	26	4
2	Непряма агресія	40	46	14
3	Роздратування	28	52	20
4	Негативізм	36	48	16
5	Образа	32	50	18
6	Підозрілість	40	42	18
7	Вербальна агресія	28	60	12
8	Почуття провини	22	54	24

Аналіз результатів за шкалою «фізична агресія» показав, що переважна більшість респондентів 70 % мають низький рівень її вираженості, 26 % — середній і лише 4 % — високий. Такий розподіл свідчить про відсутність тенденції до відкритої фізичної конфронтації у підприємців і домінування соціально прийнятних форм регуляції поведінки. Низькі показники фізичної агресії відображають сформовані механізми самоконтролю, професійну відповідальність та орієнтацію на нормативні способи вирішення конфліктів у діловому середовищі.

За шкалою «непряма агресія» високі значення зафіксовано у 14 % респондентів, середні — у 46 %, низькі — у 40 %. Це свідчить про використання частиною підприємців опосередкованих форм агресивної поведінки (сарказм,

іронія, непрямі зауваження) як способу реагування на напружені або конфліктні ситуації. Середній рівень непрямої агресії має переважно ситуативний характер і може виконувати функцію психологічної розрядки без переходу до відкритої конфронтації, що є відносно адаптивним у професійному контексті.

Показники за шкалою «роздратування» вказують на наявність помірної емоційної реактивності: 20 % підприємців мають високий рівень, 52 % — середній і 28 % — низький. Отримані результати свідчать про те, що більшість респондентів у професійно напружених ситуаціях можуть переживати короткочасні емоційні спалахи, однак зазвичай зберігають контроль над поведінкою. Високі значення роздратування можуть бути пов’язані з хронічним стресом, інтенсивним навантаженням і високою відповідальністю, притаманними підприємницькій діяльності.

Аналіз шкали «негативізм» засвідчив, що 16 % підприємців мають високий рівень, 48 % — середній і 36 % — низький. Середній рівень негативізму відображає помірну схильність до опору зовнішньому тиску та прагнення зберігати автономність у прийнятті рішень, що є функціонально значущим для підприємницької діяльності. Високі показники негативізму можуть ускладнювати міжособистісну взаємодію, водночас відображаючи прагнення до незалежності та самостійності.

За шкалою «образа» 18 % респондентів продемонстрували високий рівень, 50 % — середній і 32 % — низький. Це свідчить про те, що значна частина підприємців переживає негативні емоції у ситуаціях суб’єктивно сприйнятої несправедливості або порушення очікувань, однак без тенденції до їх тривалого накопичення. Високі показники можуть вказувати на підвищену емоційну чутливість, тоді як низькі — на здатність швидко відновлювати емоційну рівновагу після напружених взаємодій.

Показники за шкалою «підозрілість» розподілилися таким чином: 18 % — високий рівень, 42 % — середній і 40 % — низький. Середній рівень настороженості можна розглядати як адаптивний механізм обережності в умовах підприємницької діяльності, що характеризується конкуренцією та підвищеними

ризиками. Високі значення підозрілості можуть сприяти формуванню ворожих інтерпретацій поведінки партнерів і ускладнювати ділові взаємини.

За шкалою «вербальна агресія» домінує середній рівень 60 % , що свідчить про здатність підприємців відкрито висловлювати власну позицію та відстоювати професійні інтереси без переходу до відверто деструктивних форм спілкування. Високі показники 12 % можуть бути пов’язані з імпульсивністю мовленнєвих реакцій, тоді як низькі 28 % — з тенденцією до стриманості або уникання конфліктних ситуацій.

Особливої уваги потребують результати за шкалою «почуття провини»: 24 % респондентів мають високий рівень, 54 % — середній і 22 % — низький. Середній рівень почуття провини свідчить про сформовану саморефлексію та усвідомлення особистої відповідальності за власні дії. Високі показники можуть супроводжуватися внутрішньою напругою, аутоагресивними тенденціями та зниженням упевненості у прийнятті професійних рішень.

Узагальнюючи результати дослідження за методикою А. Басса – А. Даркі, можна дійти висновку, що для підприємців характерний переважно помірний рівень агресивності, який має адаптивний і регулятивний характер. Агресивні тенденції проявляються здебільшого у вербальних, емоційних та когнітивних формах, тоді як відкриті деструктивні прояви практично відсутні. Отримані дані свідчать про наявність сформованих механізмів самоконтролю, здатність до емоційної регуляції та розвинену рефлексивність. Водночас підвищені показники за окремими шкалами обґрунтовують доцільність цілеспрямованої психокорекційної роботи, спрямованої на зниження емоційної напруженості та розвиток конструктивних стратегій поведінки у професійному спілкуванні.

Висновки до розділу 2

Здійснено комплексний емпіричний аналіз соціально-психологічних чинників агресивної поведінки підприємців, що дало змогу виявити рівень, структуру та специфіку проявів агресивності в умовах підвищеної соціально-економічної напруженості. Установлено, що агресивність підприємців має переважно помірний, контрольований і соціально прийнятний характер та виконує адаптивні функції психологічної мобілізації, самозахисту й підтримання професійної ефективності.

Виявлено, що за результатами методики діагностики комунікативної агресивності В. В. Бойка у більшості респондентів переважають середні рівні інтегральних форм агресивності (48–66 % за окремими шкалами), що свідчить про сформованість механізмів емоційної саморегуляції, здатність до контролю імпульсивних реакцій і орієнтацію на конструктивні способи міжособистісної взаємодії.

З’ясовано, що підвищені показники за окремими шкалами комунікативної агресивності (спонтанність агресії, ритуалізація агресії, схильність до емоційного зараження) відображають наявність ситуативної емоційної реактивності, яка у більшості випадків компенсується внутрішніми механізмами самоконтролю та рефлексії й не набуває стійкого деструктивного характеру.

Констатовано, що результати опитувальника агресивності та ворожості А. Басса – А. Даркі засвідчують домінування середніх рівнів агресивності (42–60 %), характерних для осіб із відносно стабільним емоційним станом, які віддають перевагу соціально прийнятним формам вираження напруження в професійній діяльності.

Доведено, що низький рівень фізичної агресії у більшості підприємців (близько 70 %) підтверджує відсутність тенденції до відкритої деструктивної поведінки та наявність професійно зумовлених обмежень агресивних імпульсів. Водночас підвищені показники почуття провини свідчать про розвинену

саморефлексію, внутрішню відповідальність та усвідомлення наслідків власних дій, що відіграє важливу роль у регуляції поведінки.

Узагальнено, що агресивність підприємців має адаптивний і регульований характер та спрямована переважно на подолання професійних труднощів і захист особистих та ділових меж, а не на руйнування міжособистісних відносин.

Встановлено, що у структурі агресії домінують вербальні, емоційні та когнітивні компоненти, які забезпечують відносно безпечні й соціально прийнятні форми вираження напруження в умовах високих професійних вимог.

З'ясовано, що сформовані механізми самоконтролю, емоційної регуляції та внутрішньої відповідальності істотно обмежують розвиток деструктивних агресивних проявів, навіть за умов підвищеного професійного стресу.

Виявлено, що підвищена емоційна реактивність у частини підприємців має переважно ситуативний характер і пов'язана з професійним стресом, фрустраційними чинниками та високим рівнем відповідальності за результати діяльності.

Охарактеризовано, що соціально-психологічний портрет сучасного підприємця визначається емоційною врівноваженістю, здатністю до усвідомлення власних емоційних реакцій та готовністю до конструктивної міжособистісної взаємодії, що є важливою умовою ефективної діяльності в умовах нестабільності.

Обґрунтовано, що агресивність у підприємницькому середовищі виконує переважно мобілізаційно-регулятивну та захисну функцію, забезпечуючи адаптацію до складних соціально-економічних умов, а виявлені соціально-психологічні детермінанти агресивної поведінки підтверджують доцільність цілеспрямованої психокорекційної роботи, що становить зміст третього розділу магістерського дослідження.

РОЗДІЛ 3. ПСИХОКОРЕКЦІЙНА ПРОГРАМА РЕГУЛЯЦІЇ ПРОЯВІВ АГРЕСІЇ У ПІДПРИЄМЦІВ

3.1. Програма тренінгу саморегуляції та конструктивної трансформації агресивних проявів у підприємців

Розроблена програма тренінгу саморегуляції та конструктивної трансформації агресивних проявів у підприємців є комплексною психокорекційною формою роботи, спрямованою на розвиток здатності усвідомлювати, регулювати та конструктивно трансформувати агресивні імпульси у соціально прийнятні й професійно ефективні способи поведінки. Програма ґрунтується на результатах теоретичного аналізу та емпіричного дослідження, представлених у попередніх розділах, і відповідає виявленим соціально-психологічним чинникам агресивної поведінки підприємців.

Назва програми — тренінг саморегуляції та конструктивної трансформації агресивних проявів у підприємців.

Тривалість програми. Програма включає 8 тренінгових занять тривалістю 2 академічні години кожне. Загальний обсяг становить 16 академічних годин.

Формат роботи. Онлайн-груповий формат. Оптимальна кількість учасників — 10–15 осіб, що забезпечує ефективну групову взаємодію, психологічну безпеку та можливість індивідуального опрацювання комунікативних і поведінкових навичок.

Мета тренінгу — формування у підприємців здатності до усвідомлення, саморегуляції та конструктивної трансформації агресивних імпульсів з метою зниження деструктивних проявів у професійному спілкуванні та підвищення ефективності соціальної взаємодії.

Завдання тренінгу:

– ознайомлення учасників із психологічною природою агресії, її функціями, формами та механізмами прояву у підприємницькій діяльності;

– усвідомлення індивідуальних рівнів агресивності та типових моделей реагування у стресових і конфліктних ситуаціях;

– розвиток навичок емоційної саморегуляції, зокрема із застосуванням тілесно-орієнтованих і дихальних технік стабілізації психоемоційного стану;

– формування вмінь конструктивного вираження емоцій і вербальної комунікації без використання агресивних форм реагування;

– розвиток асертивної поведінки, емпатії та соціально-психологічної гнучкості;

– опанування ефективних способів вирішення міжособистісних конфліктів з урахуванням власних і чужих потреб;

– зниження частоти та інтенсивності деструктивних агресивних реакцій у професійній взаємодії.

Цільова аудиторія. Приватні підприємці віком 25–55 років із досвідом професійної діяльності від 1 до 15 років, які перебувають в умовах підвищеного професійного стресу, стикаються з конфліктними ситуаціями, імпульсивними реакціями, труднощами у комунікації, емоційним виснаженням або проявами вербальної агресії.

Методи роботи . У межах програми застосовуються:

– психоосвітні мінілекції;

– групові дискусії та рефлексивні обговорення;

– рольові та комунікативні вправи;

– тілесно-орієнтовані й дихальні практики;

– арттерапевтичні техніки;

– вправи самоспостереження та саморефлексії;

– аналіз реальних підприємницьких ситуацій;

– техніки асертивної та ненасильницької комунікації;

– моделювання конфліктних ситуацій.

Принципи побудови тренінгу:

- добровільність участі;
- конфіденційність;
- забезпечення психологічної безпеки та підтримки;
- безоцінне ставлення до досвіду учасників;
- активна суб’єктна позиція;
- суб’єкт-суб’єктна взаємодія;
- поступовість і логічна структурованість;
- інтеграція когнітивних, емоційних і поведінкових компонентів;
- опора на особистий досвід учасників.

Структура програми .Програма складається з трьох послідовних етапів:

Вступно-діагностичний етап — формування безпечного групового простору, визначення очікувань учасників, актуалізація проблематики агресивних реакцій, первинне усвідомлення індивідуальних моделей реагування.

Корекційно-розвивальний етап — робота з тригерами агресії, автоматичними думками та емоційними реакціями; освоєння тілесних і дихальних технік саморегуляції; формування асертивної комунікації; відпрацювання конструктивних стратегій поведінки у конфліктних ситуаціях.

Інтеграційно-рефлексивний етап — узагальнення та інтеграція отриманого досвіду, рефлексія особистісних змін, закріплення нових моделей поведінки, формування індивідуального плану подальшого розвитку.

Програма базується на інтеграції когнітивно-поведінкового, гештальт-підходу, тілесно-орієнтованої та арттерапевтичної психокорекції, що забезпечує цілісну роботу з агресією на когнітивному, емоційному та поведінковому рівнях. Такий підхід дозволяє не лише знизити інтенсивність агресивних проявів, але й трансформувати агресію у ресурс активності, впевненості та професійної самореалізації.

Очікувані результати . У результаті участі у тренінгу очікується:

- зниження рівня вербальних, емоційних і поведінкових агресивних проявів;
- підвищення емоційної стійкості та здатності до саморегуляції;

- розвиток навичок конструктивного професійного спілкування;
- формування асертивної поведінки;
- підвищення усвідомленості власних емоційних реакцій;
- покращення психологічного клімату у професійній діяльності;
- зростання рівня соціально-психологічної зрілості підприємців.

Таблиця 3.1.

Структура тренінгової програми саморегуляції та конструктивної трансформації агресивних проявів у підприємців

№	Назва заняття	Тривалість	Мета	Методи та вправи
1.	Стартова зустріч: формування безпечного простору та мотивації до участі у програмі	60 хв	Сформувати безпечне групове середовище, встановити правила взаємодії, визначити очікування учасників	Групова дискусія, вправа «Очікування», вправа символічного об'єднання
2.	Агресія як емоція: усвідомлення, розпізнавання та прийняття	60–70 хв	Розвинути здатність розпізнавати агресивні імпульси на тілесному, емоційному та когнітивному рівнях	«Тілесна карта», «Тригерний профіль», робота з метафоричними картами
3.	Витоки агресивних проявів: переконання, досвід і сценарії	60–70 хв	Виявити автоматичні думки, неадаптивні переконання та особистісні сценарії, що зумовлюють агресивні реакції	«Автоматичні думки», «Тоді і тепер», «Родовий сценарій»

Продовження табл. 3.1.

№	Назва заняття	Тривалість	Мета	Методи та вправи
4.	Агресія і тіло: соматична саморегуляція	60 хв	Сформувати навички тілесної саморегуляції, заземлення та дихальної стабілізації	«Сканування тіла», техніка заземлення, дихання 4–4–6
5.	Особисті межі та асертивність у взаємодії	60–70 хв	Розвинути навички асертивної комунікації та збереження психологічних меж	«Мої межі», «Я–повідомлення», рольові ситуації
6.	Когнітивна реструктуризація агресивних думок	60–70 хв	Навчити замінювати неадаптивні автоматичні думки на конструктивні когнітивні стратегії	Модель ABC, «Пастки мислення», «Майндфул-пауза»
7.	Конструктивні стратегії поведінки у конфліктах	60–70 хв	Інтегрувати навички саморегуляції та асертивності у конфліктні ситуації професійної взаємодії	рольові переговори, аналіз кейсів
8.	Підсумкова інтеграція та індивідуальний план розвитку	60 хв	Закріпити сформовані навички та розробити індивідуальний план подальшого розвитку	«Мій шлях змін», «Мої ресурси», «План розвитку»

Заняття 1. Стартова зустріч: формування безпечного простору та мотивації до участі у програмі

Перше заняття спрямоване на створення психологічно безпечного групового середовища, забезпечення відкритої та підтримувальної комунікації

між учасниками, а також формування мотивації до подальшої участі у тренінговій програмі. На даному етапі відбувається ознайомлення учасників зі структурою, змістом і логікою програми, визначення правил групової взаємодії та первинна рефлексія власних агресивних проявів і типових моделей реагування у стресових і конфліктних ситуаціях.

Мета заняття:

– створити умови психологічної безпеки та підтримки у групі;

– окреслити загальні цілі та завдання тренінгової програми;

– визначити індивідуальні очікування учасників від участі у тренінгу;

– актуалізувати усвідомлення власних емоційних реакцій і поведінкових патернів;

– сприяти формуванню первинної групової згуртованості.

Матеріально-технічне забезпечення: аркуші формату А4, маркери, стікери, фліпчарт, бланки для фіксації очікувань та індивідуальних цілей участі, символічні предмети (нитки, зображення якорів або маяків), картки з метафоричними образами.

Методологічне підґрунтя: положення гуманістичного підходу щодо створення безпечного психологічного простору (К. Роджерс); принципи гештальт-підходу, спрямовані на формування «контейнера» для емоційних переживань; елементи психоедукації; базові положення когнітивно-поведінкової терапії щодо усвідомлення та регуляції емоційних реакцій.

Хід заняття

1. Вступна частина (близько 15 хв)

На початку заняття учасники ознайомлюються з метою, структурою та загальною логікою тренінгової програми. Проводиться коротке самопредставлення, що сприяє зниженню початкової напруги та формуванню первинного групового контакту. У процесі групового обговорення визначаються умови, які забезпечують психологічну безпеку та довіру у групі. Спільно формулюються правила роботи, зокрема принципи конфіденційності,

безоцінного ставлення до висловлювань, добровільності участі та права на мовчання.

2. Основна частина (близько 40 хв) Психоедукаційний блок.

У короткому інформаційному повідомленні учасникам подається уявлення про агресію як природну емоцію, її функціональне значення та роль у професійній діяльності. Акцент робиться на відмінності між імпульсивними (реактивними) та усвідомлено регульованими формами агресивних проявів. Окремо розглядаються можливі наслідки нерозпізнаної або витісненої агресії, зокрема підвищене психоемоційне напруження, імпульсивні реакції та професійне емоційне виснаження.

Робота з індивідуальними очікуваннями. Учасники формулюють власні очікування від участі у програмі та визначають одну провідну особисту мету. Подальше обговорення у малих групах дозволяє виявити спільні теми та актуальні запити, що мають значення для всієї групи.

Формування групової підтримки. Символічна вправа з використанням об’єднувального атрибуту спрямована на формування відчуття групової єдності, включеності та взаємної підтримки. Дана техніка створює основу для подальшої роботи з емоційними станами у межах тренінгу.

3. Рефлексивна частина (близько 10 хв)

На завершення заняття проводиться коротка рефлексія отриманого досвіду. Учасникам пропонується поділитися тим, що було для них найбільш значущим або інформативним, які моменти викликали емоційний відгук, а також з яким емоційним станом вони завершують заняття. Рефлексивний блок сприяє розвитку самоспостереження та підтримує мотивацію до подальшої роботи.

Методичні акценти. Створення атмосфери психологічної безпеки розглядається як ключова умова ефективної групової психокорекційної роботи. Чітке окреслення очікувань забезпечує узгодженість між цілями програми та потребами учасників. Використання символічних і візуальних технік сприяє формуванню підтримувальної групової взаємодії.

Домашнє завдання

Запропонувати учасникам описати 1–2 конкретні ситуації виникнення агресивної або імпульсивної реакції, звернувши увагу на:

– ситуаційні тригери;

– власну поведінкову реакцію;

– її можливі наслідки;

– альтернативні, більш конструктивні способи реагування.

Заняття 2. Агресія як емоція: усвідомлення, розпізнавання та прийняття

Друге заняття спрямоване на формування у підприємців глибшого розуміння агресії як природної емоції, що виконує адаптивну функцію та слугує сигналом порушення особистісних меж, фрустрації потреб або надмірного психоемоційного напруження. У межах заняття учасники навчаються усвідомлювати й розпізнавати агресивні імпульси на тілесному, емоційному та когнітивному рівнях, формуючи навичку самоспостереження як основу подальшої саморегуляції.

Мета заняття:

– сформувати усвідомлення агресії як природної складової емоційного функціонування;

– навчити учасників розпізнавати власні агресивні реакції та імпульси на тілесному, емоційному й когнітивному рівнях;

– розвинути навички раннього виявлення тригерів агресивної поведінки;

– підвищити рівень емоційної уважності та самоприйняття.

Матеріально-технічне забезпечення: схема емоційної динаміки («емоція — імпульс — дія»), картки з описом тілесних реакцій, приклади тригерних ситуацій, шаблони для аналізу тригерів, метафоричні асоціативні картки, аркуші формату А4, маркери, фліпчарт.

Методологічне підґрунтя: елементи когнітивно-поведінкової терапії (А. Бек), тілесно-орієнтованого підходу (А. Лоуен), гештальт-терапії та емоційно-фокусованої терапії (Л. Ґрінберґ).

Хід заняття

1. Вступна частина (близько 10 хв)

Проводиться коротка актуалізація емоційного стану учасників із фокусом на усвідомлення власних емоцій. Обговорюється питання приховування або витіснення агресії, зокрема вплив соціальних норм, професійних ролей і страху негативного оцінювання. Це сприяє зниженню внутрішнього опору та формуванню більш прийнятного ставлення до теми агресії як емоційного феномена.

2. Теоретичний блок (близько 15 хв)

У межах міні-лекції агресія розглядається як емоційний імпульс, що сам по собі є нейтральним і набуває конструктивного або деструктивного характеру залежно від способу його усвідомлення та регуляції. Акцентується увага на таких положеннях:

– агресія як сигнал порушення меж або фрустрації значущих потреб;

– можливі наслідки хронічного витіснення агресивних переживань (психосоматичне напруження, імпульсивні реакції, емоційне виснаження);

– типові тілесні маркери агресії (зміни дихання, м’язова напруга, підвищення тонусу окремих м’язових груп);

– універсальна схема переживання емоцій: «стимул — емоція — імпульс — дія — наслідок».

Підкреслюється значення раннього розпізнавання тілесних і когнітивних сигналів як умови попередження неконтрольованих агресивних реакцій.

3. Практична частина (близько 40 хв)

3.1. Усвідомлення тілесних проявів агресії.Учасники аналізують характерні для себе тілесні відчуття, що виникають у ситуаціях роздратування або агресивного імпульсу. Фіксуються зони напруги, зміни дихання та загального м’язового тонусу. Подальше обговорення дозволяє виявити індивідуальні та спільні патерни тілесного реагування.

3.2. Аналіз тригерних ситуацій. Здійснюється структурований аналіз власних агресивних реакцій за схемою: ситуація — автоматичні думки — емоція — тілесна реакція — поведінковий імпульс — наслідки. Це дозволяє усвідомити

повторювані сценарії та неусвідомлені когнітивні оцінки, що лежать в основі агресивної поведінки.

3.3. Інтеграція агресивного імпульсу через метафору. Учасники працюють з метафоричними образами, що символізують їхній агресивний імпульс, обговорюючи асоціації та значення цих образів. Завершальним елементом є формування установки на прийняття агресії як частини власного досвіду та ресурсу, а не загрози.

4. Рефлексивна частина (близько 10 хв)

Підсумкове обговорення спрямоване на усвідомлення особистісних змін, нових знань про власні реакції та можливостей застосування отриманого досвіду у професійній діяльності. Рефлексія сприяє закріпленню навичок самоспостереження та підтримує мотивацію до подальшої роботи.

Методичні акценти

– прийняття агресії як природної частини емоційного функціонування є основою емоційної зрілості;

– тілесна усвідомленість виступає ключовим механізмом раннього виявлення агресивних імпульсів;

– використання метафоричних технік сприяє інтеграції агресивних переживань без внутрішнього конфлікту;

– поєднання когнітивного, емоційного та тілесного компонентів забезпечує комплексне опрацювання агресивних проявів.

Домашнє завдання

Запропонувати учасникам вести щоденник спостережень за агресивними реакціями (не менше трьох ситуацій), фіксуючи ситуаційні тригери, думки, тілесні відчуття, емоції, поведінкові реакції та їх наслідки. Також рекомендується створити метафоричний образ власної агресії, який використовуватиметься на наступних заняттях як інструмент усвідомлення та конструктивної трансформації агресивних імпульсів.

Заняття 3. Витоки агресивної поведінки: переконання, досвід і сценарії

Заняття спрямоване на усвідомлення соціально-психологічних і особистісних витоків агресивної поведінки, зокрема ролі раннього досвіду, сформованих переконань і повторюваних поведінкових сценаріїв. У межах заняття учасники здійснюють аналіз автоматичних думок та неадаптивних установок, що зумовлюють агресивні реакції, а також розпочинають процес їх когнітивної трансформації.

Мета заняття:

– сприяти усвідомленню особистісних і соціальних джерел формування агресивних реакцій;

– виявити деструктивні переконання та повторювані сценарії міжособистісної взаємодії;

– навчити ідентифікувати автоматичні думки, пов’язані з агресивною поведінкою;

– започаткувати процес когнітивної реструктуризації неадаптивних установок;

– підвищити рівень усвідомленості щодо причин імпульсивних реакцій у конфліктних ситуаціях.

Матеріально-технічне забезпечення: роздаткові матеріали для аналізу автоматичних думок і переконань, таблиці для порівняння установок («тоді — тепер»), картки з прикладами типових когнітивних схем, метафоричні асоціативні картки, фліпчарт, маркери, аркуші формату А4.

Методологічне підґрунтя: когнітивно-поведінкова терапія (А. Бек), схема-терапія (Дж. Янг), системний сімейний підхід (В. Сатір), гештальт-підхід, психоосвітні моделі формування переконань і поведінкових стратегій.

Хід заняття

1. Вступна частина (близько 10 хв)

Заняття розпочинається з актуалізації досвіду учасників шляхом обговорення питань, спрямованих на усвідомлення ранніх уявлень про агресію та способи її вираження. Аналіз відповідей дозволяє звернути увагу на роль

сімейного та соціального контексту у формуванні ставлення до агресії, сили, контролю та допустимості емоційного реагування.

2. Теоретичний блок (близько 10 хв)

У межах міні-лекції розглядаються основні психологічні механізми формування переконань і поведінкових сценаріїв. Наголошується, що:

– ранній досвід визначає базові способи інтерпретації подій у дорослому житті;

– переконання впливають на оцінку ситуації та інтенсивність емоційної реакції;

– неадаптивні переконання часто виконують компенсаторну функцію;

– автоматичні думки актуалізують ці установки у стресових і конфліктних ситуаціях;

– зміна когнітивних схем є необхідною умовою регуляції емоційних реакцій і поведінки.

Теоретичний блок створює основу для подальшої роботи з когнітивною реструктуризацією.

3. Практична частина (близько 55 хв)

3.1. Аналіз автоматичних думок у конфліктних ситуаціях.

Учасники індивідуально аналізують типові для себе конфліктні ситуації за структурою: ситуація — автоматичні думки — емоції — тілесні реакції — поведінкові імпульси — наслідки. Подальше обговорення у малих групах дозволяє виявити повторювані когнітивні патерни та усвідомити роль інтерпретації події у формуванні агресивної реакції.

3.2. Переосмислення переконань: «тоді — тепер».

Учасники аналізують переконання, сформовані у попередньому життєвому досвіді, та співвідносять їх із сучасними умовами професійної діяльності. Здійснюється формування більш адаптивних, гнучких когнітивних установок, що підтримують усвідомлене та конструктивне реагування.

3.3. Усвідомлення сценаріїв міжпоколінної передачі (за потреби).

За допомогою метафоричних технік учасники аналізують повторювані сценарії агресивної поведінки, що мають міжпоколінний характер. Вправа сприяє усвідомленню можливості автономного вибору способів реагування та зниженню впливу несвідомих моделей.

4. Рефлексивна частина (близько 10 хв)

Підсумкове обговорення спрямоване на усвідомлення нових інсайтів щодо власних переконань, готовності до їх перегляду та можливостей застосування отриманого досвіду у професійній взаємодії. Рефлексія сприяє інтеграції когнітивних змін і підвищує мотивацію до подальшої роботи.

Методичні акценти

– ідентифікація автоматичних думок є ключовим механізмом регуляції агресивних реакцій;

– усвідомлення ролі раннього досвіду дозволяє зменшити вплив неадаптивних сценаріїв;

– когнітивна реструктуризація сприяє формуванню більш гнучких і конструктивних моделей поведінки;

– поєднання індивідуальної та групової роботи забезпечує стабільність сформованих змін.

Домашнє завдання

Рекомендується продовжити ведення щоденника автоматичних думок, а також заповнити таблицю «тоді — тепер», сформулювавши альтернативні адаптивні переконання, релевантні сучасним професійним ситуаціям.

Заняття 4. Агресія і тіло: розпізнавання сигналів, тілесне заземлення та саморегуляція

Заняття спрямоване на розвиток тілесної усвідомленості як важливої складової регуляції агресивних імпульсів. Через аналіз тілесних сигналів, практики заземлення та дихальні вправи учасники опановують навички своєчасного розпізнавання психофізіологічних маркерів емоційного збудження та стабілізації власного емоційного стану, що сприяє зниженню ризику імпульсивних і реактивних форм агресивної поведінки.

Мета заняття:

– підвищити рівень усвідомлення тілесних сигналів, що передують агресивним реакціям;

– сформувати базові навички соматичної саморегуляції;

– розвинути здатність керувати рівнем емоційного збудження у стресових і конфліктних ситуаціях;

– зменшити автоматизовані агресивні реакції шляхом розвитку тілесної присутності та уважності.

Матеріально-технічне забезпечення: методичні схеми взаємозв'язку «тіло — емоція — дія», інструктивні матеріали до дихальних технік, аудіосупровід вправи тілесного сканування, папір, ручки, маркери; за можливості — килимки або пледи для комфортного виконання вправ.

Методологічне підґрунтя: положення тілесно-орієнтованого підходу (А. Лоуен), соматичного підходу (П. Левін), гештальт-підходу (усвідомлення та контакт), когнітивно-поведінкової терапії, а також сучасні уявлення про психофізіологічні механізми емоційної регуляції.

Хід заняття

1. Вступна частина (близько 10 хв)

Заняття розпочинається з вправи, спрямованої на актуалізацію тілесних відчуттів у поточному моменті. Учасникам пропонується звернути увагу на зони напруги, характер дихання та загальний тілесний стан. Коротке групове обговорення дозволяє зафіксувати індивідуальні тілесні маркери емоційного збудження та посилити усвідомлення взаємозв'язку між тілом і емоційними реакціями.

2. Теоретичний блок (близько 10 хв) Міні-лекція «Тіло як індикатор емоційного стану»

У теоретичному блоці розглядаються такі положення:

– тілесні реакції є первинними маркерами емоційного збудження;

– хронічне пригнічення емоцій сприяє формуванню стійких м'язових напружень;

– реакції нервової системи передують усвідомленій когнітивній оцінці ситуації;

– розвиток тілесної усвідомленості створює основу для ефективної саморегуляції;

– дихання, постава та м’язовий тонус є доступними інструментами стабілізації емоційного стану.

Метою блоку є формування уявлення про те, що регуляція агресивних імпульсів починається з усвідомлення тілесних процесів, а не лише з вольового контролю поведінки.

3. Практична частина (близько 45 хв)

3.1. Вправа з тілесного сканування.

Учасники виконують структуровану вправу, спрямовану на послідовне усвідомлення тілесних відчуттів у різних зонах тіла. Фіксуються відчуття напруги, розслаблення, тепла чи дискомфорту, а також їхній зв’язок з емоційним станом. Коротке обговорення сприяє розвитку навичок самоспостереження.

3.2. Практика тілесного заземлення.

Вправа спрямована на відновлення відчуття стабільності та опори через усвідомлення положення тіла, контакту з поверхнею та корекцію пози. Формування внутрішніх фраз-якорів використовується як когнітивний елемент стабілізації стану. Практика сприяє зниженню рівня емоційного збудження та підвищенню самоконтролю.

3.3. Дихальна техніка повільного ритмічного дихання.

Учасники опановують дихальну техніку з подовженим видихом, що сприяє зниженню фізіологічного збудження та активізації процесів самозаспокоєння. У процесі виконання відстежуються зміни тілесного стану та суб’єктивного рівня напруження.

4. Рефлексивна частина (близько 10 хв)

Учасники виконують письмову рефлексію щодо змін у тілесному та емоційному стані, а також ідентифікують індивідуальні тілесні ресурси

саморегуляції. Обговорення в парах сприяє закріпленню навичок та перенесенню їх у реальні професійні ситуації.

Методичні акценти

– тілесні сигнали є ранніми індикаторами агресивних реакцій;

– розвиток тілесної усвідомленості підвищує ефективність емоційної саморегуляції;

– дихальні та заземлювальні техніки сприяють зниженню фізіологічного збудження;

– регулярна практика є умовою стабільних змін у поведінкових реакціях.

Домашнє завдання

Рекомендується вести короткий щоденник тілесних реакцій у стресових ситуаціях, а також регулярно практикувати повільне ритмічне дихання. Учасникам пропонується сформулювати індивідуальну фразу стабілізації для використання у конфліктних ситуаціях.

Заняття 5. Особисті психологічні межі та асертивність у професійному спілкуванні

Заняття спрямоване на формування здатності усвідомлювати, зберігати та конструктивно відстоювати власні психологічні межі у професійному спілкуванні, а також на розвиток асертивної моделі комунікації як альтернативи агресивній або пасивній поведінці. Опанування асертивних стратегій розглядається як один із ключових механізмів регуляції агресивних імпульсів у підприємницькій діяльності.

Мета заняття:

– сформувати уявлення про психологічні межі особистості та типові способи їх порушення у професійній взаємодії;

– розвинути навички асертивного вираження власної позиції без агресії та уникання;

– підвищити ефективність комунікації з урахуванням власних потреб і потреб інших;

– знизити ймовірність деструктивних конфліктів через формування асертивної моделі поведінки.

Матеріально-технічне забезпечення: методичні картки для аналізу психологічних меж; фліпчарт; аркуші формату А3; маркери; роздаткові матеріали з прикладами асертивних висловлювань; ситуаційні кейси професійної взаємодії; ілюстративні метафоричні матеріали для аналізу контакту та дистанції.

Методологічне підґрунтя: концепція асертивної поведінки (А. Лазарус; Р. Альберті, М. Еммонс); модель ненасильницької комунікації М. Розенберга; когнітивно-поведінковий підхід; елементи транзакційного аналізу Е. Берна (позиція «Дорослого») як модель відповідальної та зрілої взаємодії.

Хід заняття

1. Вступна частина (близько 10 хв)

Проводиться рефлексивне обговорення ситуацій, у яких учасники переживають порушення власних психологічних меж у професійній та міжособистісній взаємодії. Аналізуються типові реакції на такі ситуації та їхній зв’язок із виникненням агресивних емоційних станів.

У процесі обговорення виокремлюються три основні стилі реагування:

– агресивний (орієнтація на домінування);

– пасивний (уникання, пригнічення власних потреб);

– асертивний (повага до себе та іншого).

2. Теоретичний блок (близько 15 хв)

Міні-лекція «Психологічні межі, агресія та асертивність»

Розглядаються такі положення:

– психологічні межі визначають індивідуальний простір особистості та регулюють міжособистісну взаємодію;

– агресія часто є реакцією на порушення меж у поєднанні зі страхом знецінення або втрати контролю;

– пасивна поведінка сприяє накопиченню внутрішньої напруги та підвищує ризик імпульсивних агресивних реакцій;

– асертивність є соціально прийнятною формою захисту власних інтересів без руйнування стосунків.

Окремо розглядається структура асертивного висловлювання в межах ненасильницької комунікації: опис факту, усвідомлення почуттів, формулювання потреби та конкретного прохання.

3. Практична частина (близько 55 хв)

3.1. Аналіз індивідуальних психологічних меж.

Учасники виконують вправу, спрямовану на візуалізацію власного психологічного простору, визначення типових ситуацій порушення меж і характерних реакцій. Додатково фіксуються тілесні маркери напруження, що супроводжують такі ситуації. Обговорення сприяє усвідомленню зв’язку між порушенням меж і агресивними реакціями.

3.2. Формування асертивного висловлювання.

Учасники опановують структуровану модель асертивного повідомлення, яка дозволяє чітко й коректно висловлювати власну позицію. На основі реальних професійних ситуацій здійснюється трансформація конфліктних висловлювань у асертивний формат. Робота в парах із зворотним зв’язком сприяє закріпленню навички.

3.3. Усвідомлення стилю контакту та дистанції.

За допомогою ілюстративних матеріалів учасники аналізують власний стиль вибудовування психологічної дистанції у взаємодії, визначають його сильні сторони та можливі напрями корекції. Вправа сприяє розвитку гнучкості комунікативної поведінки.

4. Рефлексивна частина (близько 10 хв)

Проводиться письмова та групова рефлексія щодо:

– умов збереження емоційної рівноваги у спілкуванні;

– ситуацій втрати асертивності;

– можливостей застосування асертивних стратегій у професійній діяльності.

Методичні акценти

– асертивність розглядається як форма зрілої регуляції агресивної енергії;

– чітке усвідомлення психологічних меж знижує ймовірність емоційної ескалації;

– асертивні стратегії підвищують ефективність ділової комунікації;

– інтеграція когнітивного, емоційного та поведінкового рівнів сприяє стійким змінам.

Домашнє завдання

Рекомендується застосувати асертивні висловлювання у реальній професійній ситуації та зафіксувати результати самоспостереження. Учасникам пропонується сформулювати індивідуальні асертивні твердження, що підтримують усвідомлення власних прав і відповідальності у комунікації.

Заняття 6. Когнітивна реструктуризація агресивних думок

Заняття спрямоване на формування у підприємців здатності усвідомлювати, аналізувати та коригувати деструктивні автоматичні думки, що лежать в основі агресивних емоційних і поведінкових реакцій. Основний акцент робиться на розвитку навички когнітивного уповільнення реакції, раціональному переосмисленні стресових ситуацій та посиленні внутрішнього контролю над імпульсивністю у професійній діяльності.

Мета заняття:

– навчити учасників ідентифікувати автоматичні агресивні думки;

– сформувати навички розпізнавання та корекції когнітивних спотворень;

– опанувати техніку когнітивної реструктуризації на основі моделі ABC;

– розвинути здатність уповільнювати реакцію через використання технік усвідомленої паузи;

– підвищити рівень самоконтролю у стресових і конфліктних ситуаціях.

Матеріально-технічне забезпечення: роздаткові матеріали з прикладами когнітивних спотворень; таблиці «Ситуація – думка – емоція – дія»; аркуші формату А4; маркери; фліпчарт; методичні інструкції до вправ самоспостереження та когнітивної паузи.

Методологічне підґрунтя: когнітивно-поведінкова терапія (А. Бек); раціонально-емоційна терапія (А. Елліс); модель ABC; елементи підходу усвідомленої уваги як техніки регуляції імпульсивних реакцій; принципи когнітивного дистанціювання від думок.

Хід заняття

1. Вступна частина (близько 10 хв)

Проводиться коротке групове обговорення типових внутрішніх висловлювань, що виникають у ситуаціях гніву або фрустрації у професійній взаємодії (наприклад, «мене не поважають», «це робиться навмисно», «я не можу це терпіти»).

Запис висловлювань на фліпчарті дозволяє продемонструвати автоматичність і повторюваність когнітивних реакцій.

Мета етапу — актуалізувати усвідомлення внутрішнього діалогу як ключового чинника формування агресивних реакцій.

2. Теоретичний блок (близько 15 хв)

Міні-лекція «Роль когнітивних інтерпретацій у формуванні агресії»

Розглядаються такі положення:

– емоційні та поведінкові реакції визначаються не самою подією, а її інтерпретацією;

– автоматичні думки мають швидкий, стереотипний і емоційно насичений характер;

– саме когнітивні інтерпретації зумовлюють інтенсивність гніву та агресії.

Аналізуються типові когнітивні спотворення, характерні для агресивних реакцій:

персоналізація, катастрофізація, дихотомічне мислення, емоційне мислення, приписування намірів, надмірне почуття обов’язку та контролю.

Окремо пояснюється модель ABC:

– A — ситуація (об’єктивний факт);

– B — переконання або інтерпретація;

– C — емоційна та поведінкова реакція.

Мета блоку — навчити відокремлювати факт від оцінки та створити основу для когнітивної трансформації.

3. Практична частина (близько 55 хв)

3.1. Аналіз автоматичних агресивних думок

Учасники індивідуально описують кілька ситуацій професійної взаємодії, у яких виникали агресивні емоційні реакції, фіксуючи подію, автоматичні думки, емоції, поведінкові імпульси та наслідки.

Обговорення в малих групах сприяє виявленню типових ірраціональних переконань та когнітивних спотворень.

3.2. Когнітивна реструктуризація за моделлю ABC

Учасники працюють із власними прикладами, здійснюючи:

– ідентифікацію ірраціонального переконання;

– формулювання альтернативної, реалістичнішої інтерпретації;

– аналіз змін емоційної реакції та поведінки.

Робота сприяє розвитку когнітивної гнучкості та зниженню інтенсивності агресивних реакцій.

3.3. Техніка усвідомленої паузи

Запроваджується коротка структурована практика, що передбачає:

– зупинку автоматичної реакції;

– фокусування на диханні;

– спостереження за думками, тілесними відчуттями та емоціями;

– свідомий вибір подальшої дії.

Метою є формування простору між стимулом і поведінковою реакцією.

4. Рефлексивна частина (близько 10 хв)

Проводиться письмова та групова рефлексія щодо:

– автоматичних думок, від яких учасники готові відмовлятися;

– альтернативних інтерпретацій, що сприяють зниженню напруження;

– відчуттів під час спостереження за думками без негайного реагування.

Методичні акценти

– когнітивна реструктуризація є ефективним механізмом регуляції агресивних реакцій;

– зміна інтерпретації ситуації знижує емоційне напруження та імпульсивність;

– техніка усвідомленої паузи підвищує контроль над поведінкою;

– систематичне застосування когнітивних технік формує стійкі навички саморегуляції.

Домашнє завдання

Учасникам рекомендується заповнити таблицю ABC для реальних професійних ситуацій, сформулювати альтернативні адаптивні переконання та відстежити їх вплив на емоційний стан. Також пропонується регулярна практика короткої усвідомленої паузи після стресових подій.

III. Інтеграційно-рефлексивний етап

Мета етапу — інтегрувати здобуті знання та навички, закріпити нові моделі конструктивної поведінки, усвідомити особистісні зміни та сформувати індивідуальний план подальшого розвитку емоційної саморегуляції.

Заняття 7. Конструктивні стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях

Заняття спрямоване на інтеграцію навичок емоційної саморегуляції, асертивної комунікації, когнітивного аналізу та тілесної стабілізації у контексті реальних конфліктних ситуацій підприємницької діяльності. Учасники навчаються усвідомлено обирати способи реагування у складних професійних взаємодіях, попереджати ескалацію напруження та використовувати конфліктні ситуації як ресурс для досягнення домовленостей і підвищення ефективності комунікації.

Мета заняття:

– закріпити навички усвідомленого реагування у конфліктних ситуаціях;

– сформувати здатність гнучко обирати конструктивні способи взаємодії;

– розвинути навички переговорної поведінки без використання агресивних форм тиску;

– інтегрувати емоційні, когнітивні та тілесні техніки саморегуляції у конфліктах;

– підвищити рівень рефлексивності та відповідальності за власну поведінку у професійній взаємодії.

Матеріально-технічне забезпечення: картки з описами конфліктних бізнес-ситуацій; аркуші формату А4; маркери; фліпчарт; рольові бейджі («керівник», «клієнт», «партнер»); бланки для письмової рефлексії.

Методологічне підґрунтя: концепція асертивної поведінки (А. Лазарус, М. Еммонс); модель ненасильницької комунікації (М. Розенберг); когнітивно-поведінковий підхід до регуляції емоцій; соціально-психологічний тренінг; інтегративний підхід до саморегуляції.

Хід заняття

1. Вступна частина (10 хв)

Рефлексивне коло, у межах якого учасники відповідають на запитання:

– які зміни вони помічають у власних реакціях на конфліктні ситуації після попередніх занять;

– які навички саморегуляції виявилися найбільш корисними.

Мета етапу — актуалізувати усвідомлення особистісних змін та підготувати учасників до інтеграції набутих навичок у практичну діяльність.

2. Теоретичний блок (15 хв)

Міні-лекція «Конфлікт у професійній взаємодії: ризики та ресурси»

Розглядаються такі положення:

– конфлікт виникає як зіткнення інтересів, потреб або позицій, а не як характеристика особистості;

– деструктивність конфлікту зумовлюється не його наявністю, а способом реагування;

– неусвідомлені агресивні реакції підсилюють ескалацію напруження;

– усвідомлене реагування, асертивна комунікація та саморегуляція сприяють пошуку рішень.

Аналізуються типові способи реагування у конфліктних ситуаціях:

– уникання відповідальності за вирішення проблеми;

– пасивне пристосування з накопиченням внутрішньої напруги;

– жорсткий тиск і домінування;

– пошук взаємоприйнятних домовленостей;

– спільне вирішення проблеми з урахуванням інтересів сторін.

Наголошується, що ефективність поведінки визначається не фіксованим «стилем», а гнучкістю та усвідомленим вибором способу взаємодії.

3. Практична частина (55 хв)

3.1. Вправа «Мої типові реакції у конфлікті» (20 хв)

Групове обговорення спрямоване на усвідомлення:

– які реакції найчастіше виникають у конфліктних ситуаціях;

– які з них знижують напруження, а які — посилюють його;

– як емоційний стан і рівень саморегуляції впливають на поведінку.

Учасники доходять висновку, що реакції у конфлікті є набутою моделлю, яка може змінюватися.

3.2. Вправа «Переговорна ситуація» (25 хв)

Робота в трійках: учасник — партнер — спостерігач.

Використовуються реалістичні бізнес-кейси (незадоволений клієнт, фінансова суперечність, затримка виконання домовленостей).

Завдання учасників:

– чітко сформулювати власні потреби;

– використовувати асертивні формулювання;

– застосовувати навички дихальної та емоційної саморегуляції;

– утримувати контроль над імпульсивними реакціями;

– досягти робочого рішення без ескалації напруження.

Спостерігач фіксує:

– прояви конструктивної та деструктивної поведінки;

– моменти, що сприяли або заважали домовленості.

Проводиться обговорення результатів рольової взаємодії.

3.3. Вправа «Спрямування енергії напруження» (10 хв)

Групове обговорення, у межах якого учасники аналізують:

– як емоційне напруження може бути використане для підвищення рішучості та ясності позиції;

– як трансформувати агресивний імпульс у конструктивну аргументацію;

– як спрямувати енергію конфлікту у пошук рішень.

Тренер підсумовує, що емоційна напруга є нейтральним ресурсом, а її вплив визначається способом регуляції.

4. Рефлексивна частина (10 хв)

Письмова рефлексія:

– які способи реагування у конфлікті я вважаю для себе пріоритетними;

– як це вплине на мою професійну ефективність;

– у яких ситуаціях я готовий(-ва) змінювати звичну реакцію.

Методичні акценти

– поведінка у конфлікті є результатом навичок саморегуляції та комунікації;

– конструктивні способи реагування знижують ризик деструктивної агресії;

– підприємницька діяльність потребує гнучкості та відповідальності за власні реакції;

– рольові кейси забезпечують перенесення навичок у реальні професійні ситуації.

Домашнє завдання

Проаналізувати одну реальну конфліктну ситуацію, описавши власну реакцію, її наслідки та можливий альтернативний конструктивний варіант поведінки.

Заняття 8. Підсумкова інтеграція: саморефлексія та план подальшого розвитку

Завершальне заняття спрямоване на інтеграцію досвіду, отриманого впродовж реалізації психокорекційної програми, усвідомлення індивідуальної динаміки змін та закріплення сформованих навичок емоційної саморегуляції й

конструктивної поведінки у професійній взаємодії. Основний акцент робиться на переході від тренінгового формату до автономного застосування набутих умінь у реальних умовах підприємницької діяльності.

Мета заняття:

– узагальнити та інтегрувати знання, навички й особистісні усвідомлення, сформовані в процесі тренінгу;

– проаналізувати індивідуальні зміни у способах емоційного реагування, комунікації та регуляції агресивних імпульсів;

– закріпити позитивні психологічні зрушення та завершити корекційний цикл;

– сформувати індивідуальний план подальшого розвитку емоційної саморегуляції та конструктивної взаємодії;

– забезпечити перенесення тренінгового досвіду у професійну практику.

Матеріально-технічне забезпечення: метафоричні карти; анкети зворотного зв’язку; аркуші формату А3; маркери; стікери; символічні об’єкти для роботи з метафорою внутрішньої опори.

Методологічне підґрунтя: рефлексивна модель циклу досвіду Д. Колба; гештальт-підхід до завершення та інтеграції досвіду; елементи арттерапії; положення позитивної психології; концепції саморегуляції та автономного особистісного розвитку.

Хід заняття

1. Вступна рефлексія (10 хв)

Проводиться рефлексивне коло з фокусом на інтеграцію пережитого досвіду. Учасникам пропонується відповісти на запитання:

– які зміни вони помічають у власних реакціях на стресові та конфліктні ситуації;

– які нові способи саморегуляції стали для них доступними;

– які елементи тренінгу виявилися найбільш значущими.

Метою етапу є актуалізація узагальненої рефлексії та усвідомлення особистісної динаміки змін.

2. Основна частина (60 хв)

Вправа 1. «Мій шлях змін» (20 хв)

Учасники створюють індивідуальну візуальну схему проходження програми, на якій відображають:

– початкові труднощі у регуляції агресивних реакцій;

– ключові усвідомлення та моменти внутрішніх змін;

– навички, сформовані впродовж тренінгу;

– приклади змін у професійній комунікації;

– трансформації у сфері тілесних відчуттів, мислення та поведінки.

Подальше обговорення спрямоване на закріплення усвідомлення власного прогресу та підвищення мотивації до збереження змін.

Вправа 2. «Мої ресурси саморегуляції» (20 хв)

За допомогою метафоричних карт учасники ідентифікують власні ресурси емоційної стабільності, впевненості та внутрішньої опори.

Робота в парах передбачає аналіз:

– ролі цього ресурсу у зниженні агресивних імпульсів;

– умов, за яких ресурс активується або втрачається;

– можливостей його свідомого використання у професійних ситуаціях.

Результати інтегруються у спільне обговорення, що підсилює усвідомлення наявних психологічних ресурсів.

Вправа 3. «Індивідуальний план подальшого розвитку» (20 хв)

Учасники формують письмовий план саморозвитку, який включає:

Основні напрями роботи:

– емоційна саморегуляція;

– асертивна комунікація та підтримання психологічних меж;

– робота з автоматичними думками;

– тілесні техніки стабілізації;

– конструктивна поведінка у конфліктних ситуаціях.

Конкретні дії:

– регулярні практики (дихальні, тілесні, когнітивні);

– способи реагування у стресових професійних ситуаціях;

– принципи комунікації, яких учасник планує дотримуватися.

Ресурсне забезпечення:

– внутрішні ресурси;

– соціальна підтримка;

– додаткові інформаційні та навчальні джерела.

Охочі презентують свій план у групі, що сприяє закріпленню відповідальності за подальші зміни.

3. Завершальна частина (10 хв)

Проводиться підсумкове коло, у межах якого учасники коротко формулюють:

– ключове усвідомлення, з яким вони завершують програму;

– навичку або ресурс, який планують використовувати надалі.

Заняття завершується символічним підкресленням завершення корекційного циклу та переходу до автономного застосування набутих умінь.

Методичні акценти

– інтеграція досвіду є необхідною умовою стабільності психокорекційного ефекту;

– рефлексія дозволяє усвідомити та закріпити особистісні зміни;

– символічні та арттерапевтичні методи поглиблюють процес усвідомлення;

– індивідуальний план розвитку забезпечує тривалість і автономність результатів програми.

Рекомендації після завершення тренінгу

– продовжити самоспостереження за емоційними реакціями протягом одного місяця;

– регулярно застосовувати тілесні та дихальні техніки саморегуляції;

– здійснити повторну самооцінку змін через місяць після завершення програми;

– за потреби — звернутися до індивідуального психологічного супроводу.

3.2. Аналіз ефективності психокорекційної програми

Аналіз ефективності розробленої психокорекційної програми здійснювався шляхом порівняльного аналізу показників агресивної поведінки підприємців до та після проходження тренінгу саморегуляції і конструктивної трансформації агресивних проявів. Для оцінювання динаміки змін було використано валідні та надійні психодіагностичні методики — методику визначення комунікативної агресивності В. В. Бойка та опитувальник агресивності й ворожості А. Басса – А. Даркі, що дало змогу комплексно охопити емоційні, когнітивні та поведінкові компоненти агресивної поведінки.

Порівняння результатів первинної та повторної діагностики дозволяє оцінити напрям і характер змін, що відбулися після участі підприємців у психокорекційній програмі. Дані, наведені в таблиці 3.2, свідчать про загальну позитивну динаміку показників комунікативної агресивності після завершення тренінгу.

Таблиця 3.2.

Динаміка показників комунікативної агресивності підприємців до та після реалізації психокорекційної програми (за методикою В. В. Бойка, n = 50), %

№	Показник агресивності	До тренінгу			Після тренінгу		
		низький %	середній рівень, %	високий рівень, %	низький %	середній рівень, %	високий рівень, %
1	Спонтанність агресії	22	56	22	30	58	12
2	Нездатність гальмувати агресію	28	48	24	34	52	14
3	Невміння переносити агресію на діяльність	36	52	12	42	50	8

Продовження табл. 3.2.

№	Показник агресивності	До тренінгу			Після тренінгу		
		низький %	середній рівень, %	високий рівень, %	низький %	середній рівень, %	високий рівень, %
4	Анонімна агресія	30	50	20	38	52	10
5	Провокація агресії у оточуючих	26	60	14	32	58	10
6	Схильність до відбитої агресії	34	54	12	40	52	8
7	Аутоагресія	18	66	16	26	62	12
8	Ритуалізація агресії	14	62	24	22	64	14
9	Схильність заражатися агресією натовпу	20	58	22	26	60	14
10	Задоволення від агресії	18	64	18	26	62	12
11	Розплата за агресію	24	54	22	32	56	12

Загалом спостерігається зменшення частки респондентів із високими рівнями комунікативної агресивності та відповідне зростання кількості осіб із низькими показниками за більшістю шкал методики В. В. Бойка. Така динаміка вказує на позитивні зміни у сфері емоційної регуляції та міжособистісної поведінки підприємців після участі у програмі.

Найбільш виражені зміни зафіксовано за шкалою «спонтанність агресії»: частка підприємців із високим рівнем зменшилася з 22 % до 12 %, водночас кількість осіб із низьким рівнем зросла з 22 % до 30 %. Це свідчить про підвищення здатності учасників програми до усвідомлення власних емоційних імпульсів і більш ефективного контролю поведінкових реакцій у напружених комунікативних ситуаціях.

Позитивна динаміка також спостерігається за шкалою «нездатність гальмувати агресію»: зменшення високих показників з 24 % до 14 % та зростання частки низьких значень відображає формування навичок внутрішнього самоконтролю й емоційної стабільності, що відповідає основним завданням запропонованої психокорекційної програми.

Зниження частки високих показників за шкалами «анонімна агресія», «провокація агресії у оточуючих» та «схильність до відбитої агресії» вказує на зменшення непрямих, реактивних і провокативних форм агресивної поведінки. Це може свідчити про розвиток більш усвідомлених та соціально прийнятних стратегій міжособистісної взаємодії у професійному середовищі.

Особливої уваги заслуговують зміни за шкалами «аутоагресія», «задоволення від агресії» та «розплата за агресію». Зменшення частки високих показників за цими параметрами відображає зниження рівня внутрішньої напруги, самозвинувачення та емоційного виснаження, а також підвищення рівня рефлексивності й усвідомлення наслідків власних емоційних реакцій.

Узагальнюючи результати за методикою В. В. Бойка, можна зробити висновок, що після участі у психокорекційній програмі підприємці демонструють меншу імпульсивність, зниження схильності до деструктивних форм комунікативної агресії та більш усвідомлене ставлення до регуляції власних емоційних станів. Виявлена динаміка свідчить про позитивний вплив програми на розвиток навичок емоційної саморегуляції та формування конструктивних стратегій професійного спілкування.

Водночас отримані результати доцільно розглядати як тенденції позитивних змін, зумовлені участю у тренінгу. Це відкриває перспективи для подальших, більш тривалих або експериментально контрольованих досліджень ефективності психокорекційних втручань у підприємницькому середовищі.

Результати, отримані за допомогою опитувальника агресивності та ворожості А. Басса – А. Даркі (табл. 3.3), відображають динаміку змін показників агресивної поведінки підприємців до та після реалізації психокорекційної програми. Порівняльний аналіз даних первинної та повторної діагностики

свідчить про зменшення частки респондентів із високими рівнями агресивності та відповідне зростання кількості осіб із низькими показниками за більшістю досліджуваних шкал.

Загальний характер змін дозволяє говорити про позитивні зрушення у сфері емоційної регуляції, когнітивних установок і поведінкових реакцій підприємців у професійному середовищі.

Таблиця 3.3.

Динаміка показників агресивної поведінки підприємців до та після реалізації психокорекційної програми (за методикою А. Басса – А. Даркі, n = 50), %

№	Шкала агресії	До тренінгу			Після тренінгу		
		Низький рівень, %	Середній рівень, %	Високий рівень, %	Низький рівень, %	Середній рівень, %	Високий рівень, %
1	Фізична агресія	70	26	4	78	20	2
2	Непряма агресія	40	46	14	50	44	6
3	Роздратування	28	52	20	38	50	12
4	Негативізм	36	48	16	44	46	10
5	Образа	32	50	18	40	48	12
6	Підозрілість	40	42	18	48	44	8
7	Вербальна агресія	28	60	12	38	54	8
8	Почуття провини	22	54	24	30	52	18

Найбільш виражені позитивні зміни спостерігаються за шкалою «фізична агресія»: зменшення частки підприємців із високим рівнем з 4 % до 2 % та зростання низьких показників з 70 % до 78 %. Така динаміка вказує на зниження тенденцій до прямого силового реагування, підвищення рівня поведінкового самоконтролю та орієнтацію на соціально прийнятні форми взаємодії у професійному середовищі. За шкалою «непряма агресія» зафіксовано зменшення високих значень з 14 % до 6 %, що свідчить про ослаблення пасивно-агресивних

форм поведінки, зокрема прихованого опору, іронії та непрямої вербальної конфронтації. Виявлена динаміка може відображати зростання усвідомленості власних емоційних реакцій та використання більш відкритих і конструктивних способів комунікації.

Позитивні зміни за шкалою «роздратування» зменшення високих проявів з 20 % до 12 % вказують на покращення процесів емоційної саморегуляції, зниження імпульсивності та зростання толерантності до фрустраційних чинників, що є особливо значущим в умовах високої стресогенності підприємницької діяльності.

Зменшення високих показників за шкалами «негативізм» з 16 % до 10 %, «образа» з 18 % до 12 % та «підозрілість» з 18 % до 8 % свідчить про ослаблення ворожих когнітивних інтерпретацій, зростання соціально-психологічної гнучкості та підвищення рівня довіри у професійній взаємодії. Отримані результати вказують на позитивні зрушення у способах емоційно-когнітивного сприйняття міжособистісних ситуацій.

Позитивна динаміка також зафіксована за шкалою «вербальна агресія»: зменшення високих значень з 12 % до 8 % відображає зниження рівня словесної конфронтації, розвиток асертивних комунікативних навичок і більш усвідомлений вибір мовленнєвих стратегій у професійному спілкуванні.

Окремої уваги заслуговує динаміка за шкалою «почуття провини»: зменшення високих показників з 24 % до 18 % може свідчити про зниження аутоагресивних тенденцій, зростання самоприйняття та поступову гармонізацію внутрішнього емоційного стану підприємців після проходження тренінгової програми.

Узагальнюючи результати, отримані за методикою А. Басса – А. Даркі, можна зазначити наявність позитивних тенденцій у зміні структури агресивної поведінки підприємців після участі у психокорекційній програмі. Виявлена динаміка проявляється у зниженні інтенсивності деструктивних форм агресії, підвищенні емоційної стабільності та формуванні більш зрілих і соціально прийнятних моделей професійної взаємодії. Отримані результати узгоджуються

з даними, одержаними за методикою В. В. Бойка, що свідчить про комплексний характер позитивних зрушень у сфері емоційної саморегуляції та агресивної поведінки підприємців.

3.3. Практичні рекомендації щодо саморегуляції та конструктивної трансформації агресивних проявів

Розроблені практичні рекомендації щодо саморегуляції та конструктивної трансформації агресивних проявів у підприємців ґрунтуються на комплексному соціально-психологічному підході, який охоплює емоційний, когнітивний і поведінковий рівні регуляції психічної діяльності. Їх метою є зниження деструктивних форм агресивної поведінки, підвищення психологічної стійкості та формування конструктивних моделей професійної взаємодії в умовах підвищеного рівня стресу та відповідальності, характерних для підприємницької діяльності. Профілактика агресивної поведінки передбачає розвиток усвідомленості власних емоційних станів, здатності своєчасно розпізнавати ранні ознаки внутрішньої напруги, гніву та роздратування, що створює умови для попередження імпульсивних реакцій і забезпечує можливість свідомого вибору поведінкових стратегій у складних професійних ситуаціях. Конструктивна трансформація агресії полягає не в її придушенні, а в перетворенні агресивного потенціалу на мотиваційний ресурс, який може бути використаний для досягнення професійних цілей, захисту особистих і ділових меж та підвищення ефективності підприємницької діяльності.

Важливим напрямом профілактики агресивних проявів є системне формування емоційної компетентності підприємців, що включає усвідомлення власних емоційних станів і причин їх виникнення, здатність до вербалізації та диференціації емоцій, а також розвиток стресостійкості й зниження рівня імпульсивності. Доцільним є впровадження тренінгових програм емоційної саморегуляції та освітніх модулів, спрямованих на розвиток емоційного інтелекту, асертивної поведінки й профілактику емоційного вигорання,

ефективність яких підтверджується результатами проведеного емпіричного дослідження.

Ефективним практичним інструментом саморегуляції виступає використання методів саморефлексії, зокрема ведення щоденника емоцій, у якому фіксуються стресові або конфліктні професійні ситуації, автоматичні емоційні та поведінкові реакції, а також альтернативні, більш конструктивні способи реагування. Для осіб із підвищеним рівнем аутоагресії, самозвинувачення або внутрішньої напруги доцільними є індивідуальні психологічні консультації, спрямовані на формування самоприйняття, зниження надмірної внутрішньої критики та стабілізацію емоційного стану.

З урахуванням результатів дослідження психокорекційні програми доцільно будувати як багатокомпонентні системи, що поєднують емоційно-регуляційні, когнітивно-поведінкові, комунікативно-тренінгові та соціально-ціннісні елементи. Зокрема, ефективними є методи, спрямовані на зниження внутрішньої напруги за допомогою дихальних вправ, тілесно-орієнтованих технік і релаксаційних практик, а також робота з автоматичними думками, корекція деструктивних переконань і формування раціональних способів інтерпретації конфліктних ситуацій. Важливе значення має розвиток асертивності, навичок активного слухання, емпатії та ненасильницької комунікації, а також усвідомлення етичних норм ділової взаємодії, значущості партнерства, довіри та відповідальності у підприємницькому середовищі.

Для забезпечення стійкого профілактичного ефекту важливим є формування психологічно безпечного професійного середовища, що може реалізовуватися через упровадження корпоративних програм психологічного добробуту, груп підтримки, супервізійних і коучингових форматів, а також тимбілдингових заходів із використанням арттерапевтичних, психогімнастичних і тілесно-орієнтованих методів. Такі заходи сприяють зниженню рівня професійного стресу, підвищенню згуртованості колективів і покращенню якості ділової комунікації.

Важливе місце у профілактиці агресивних проявів займають індивідуальні стратегії саморегуляції, зокрема ідентифікація особистих тригерів агресії, усвідомлення тілесних сигналів напруги та своєчасне переривання імпульсивних реакцій. Практично доцільною є техніка «Стоп – Дихай – Дій», яка дозволяє стабілізувати емоційний стан і здійснити усвідомлений вибір поведінки, а також використання технік позитивної візуалізації, самопідтримки та когнітивного переосмислення власних професійних досягнень.

Застосування наведених рекомендацій сприятиме зниженню рівня вербальної, емоційної та непрямої агресії, підвищенню здатності до саморегуляції, стресостійкості та формуванню конструктивних стратегій поведінки у конфліктних ситуаціях. Таким чином, результати дослідження підтверджують, що агресія у підприємницькому середовищі може бути ефективно трансформована з деструктивної форми у конструктивний психологічний ресурс за умови сформованості навичок емоційного самоконтролю, раціонального мислення та партнерської комунікації.

Висновки до розділу 3

Розроблено та теоретично обґрунтовано програму профілактики й корекції агресивної поведінки підприємців, спрямовану на розвиток емоційної саморегуляції, формування асертивної комунікації та зниження деструктивних форм агресивного реагування у професійній діяльності.

Уточнено особливості агресивної поведінки підприємців у контексті психокорекційного впливу. Встановлено, що для більшості учасників характерний середній, контрольований рівень агресивності, який проявляється у спонтанності емоційних реакцій, ситуативних труднощах гальмування агресивних імпульсів, помірній емоційній збудливості та схильності до вербальних і непрямих форм агресії. Окремі прояви підозрілості та аутоагресії мають переважно адаптивний характер і пов’язані з високим рівнем відповідальності, саморефлексії та напруженістю підприємницької діяльності.

Констатовано, що апробація психокорекційної програми супроводжувалася позитивною динамікою показників агресивної поведінки. Порівняльний аналіз результатів до та після участі у програмі засвідчив зменшення частки осіб із високим рівнем агресивних проявів і відповідне зростання кількості підприємців із низьким рівнем агресивності.

Доведено, що найбільш виражені позитивні зміни спостерігалися у зниженні показників спонтанної агресії, емоційної збудливості, фізичної та вербальної агресії, підозрілості й аутоагресивних тенденцій. Це свідчить про формування навичок емоційної саморегуляції, підвищення стресостійкості та здатності до конструктивного опанування напружених професійних ситуацій.

Встановлено, що реалізація психокорекційної програми сприяла підвищенню соціально-психологічної зрілості підприємців. Учасники тренінгу продемонстрували розвиток навичок асертивної комунікації, саморефлексії, усвідомленого ставлення до власних емоційних станів і відповідальності за поведінкові реакції, що позитивно вплинуло на якість міжособистісної та ділової взаємодії.

Обґрунтовано, що запропонована психокорекційна програма характеризується практичною значущістю та може бути рекомендована до використання у практиці психологічного консультування, бізнес-психології, діяльності HR-фахівців, бізнес-тренерів і спеціалістів із психологічного супроводу підприємницької діяльності з метою профілактики деструктивних форм агресії, підвищення психологічної стійкості та формування конструктивної професійної взаємодії.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення та емпіричне дослідження соціально-психологічних чинників агресивної поведінки підприємців, що дало змогу комплексно розкрити особливості її проявів, структуру, детермінанти та можливості психокорекції в умовах професійної діяльності.

Розкрито основні теоретико-методологічні підходи до вивчення агресії та агресивної поведінки особистості в сучасній психології. Агресію розглянуто як багатовимірний психологічний феномен, що поєднує емоційні, когнітивні, поведінкові та соціально зумовлені компоненти і може виконувати як деструктивні, так і умовно конструктивні функції. З'ясовано, що у професійній діяльності підприємців агресія часто пов'язана з високим рівнем відповідальності, конкуренції, стресогенності та невизначеності бізнес-середовища.

Здійснено добір та апробацію психодіагностичного інструментарію для дослідження соціально-психологічних чинників агресивної поведінки підприємців. Доведено, що використання методики діагностики комунікативної агресивності В. В. Бойка та опитувальника агресивності й ворожості А. Басса – А. Даркі є методично доцільним і дозволяє комплексно оцінити рівень, структуру та форми агресивних проявів у підприємницькому середовищі.

Емпірично досліджено соціально-психологічні чинники проявів агресії у підприємців. Виявлено, що для більшості респондентів характерний середній, контрольований рівень агресивності, який має переважно адаптивно-регулятивний характер і не порушує ефективність професійної взаємодії. Констатовано, що найбільш поширеними є комунікативна, вербальна та емоційна форми агресії, тоді як фізична агресія практично не виражена й перебуває під соціальним і професійним контролем. З'ясовано, що підвищена емоційна реактивність, дратівливість і непрямі агресивні прояви зумовлені

професійною фрустрацією, перевантаженням, міжособистісними конфліктами та недостатньо сформованими навичками емоційної саморегуляції.

Обґрунтовано та розроблено психокорекційну програму, спрямовану на зниження деструктивних форм агресивної поведінки підприємців і розвиток навичок емоційної саморегуляції, емпатії та конструктивної комунікації. Доведено, що реалізація програми забезпечує позитивну динаміку показників агресивності, яка проявляється у зниженні рівня комунікативної, емоційної та поведінкової агресії, підвищенні емоційної стійкості та зростанні частки усвідомлених і соціально прийнятних способів реагування у професійно напружених ситуаціях.

Доведено, що агресивна поведінка підприємців детермінується поєднанням індивідуально-психологічних і соціально-професійних чинників. Встановлено, що за умов сформованості навичок емоційної саморегуляції та культури ділової комунікації агресія може виконувати конструктивно-регулятивну функцію, сприяючи адаптації до складних умов підприємницької діяльності.

Отже, результати дослідження підтверджують висунуту гіпотезу та засвідчують доцільність використання психокорекційних програм у практиці психологічного супроводу підприємців з метою підвищення їх психологічної стійкості, профілактики деструктивних агресивних проявів і оптимізації професійної взаємодії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Альберті Р., Еммонс М. Як стати асертивним: мистецтво відкритого спілкування. Львів : Свічадо, 2019. 256 с.
2. Афанасьєв Н. В. Основи тренінгової роботи психолога. Київ : Університет, 2018. 224 с.
3. Бандура А. Теорія соціального научіння. Київ : Основи, 2009. 348 с.
4. Барон Р. А., Річардсон Д. Р. Людська агресія / пер. з англ. О. В. Кузьменко. Київ : Основи, 2010. 408 с.
5. Басс А., Даркі А. Діагностика форм агресивності особистості. Практична психологія та соціальна робота. 2001. № 2. С. 70–75.
6. Бек А. Т. Когнітивна терапія і емоційні розлади. Київ : Промінь, 2021. 350 с.
7. Берн Е. Ігри, у які грають люди: психологія людських взаємин. Київ : КМ-Букс, 2020. 320 с.
8. Бойко В. В. Енергетика емоцій. Київ : Психея, 2002. 320 с.
9. Власова О. І. Агресивність як соціально-психологічна властивість особистості. Харків : ХНПУ, 2017. 256 с.
10. Грінберг Л. Емоційно-фокусована терапія. Харків : Гуманітарний центр, 2021. 312 с.
11. Дроздов О. Ю. Проблеми агресивної поведінки особистості : навч. посіб. Чернігів : ЧДПУ ім. Т. Г. Шевченка, 2000. 156 с.
12. Елліс А. Раціонально-емотивна поведінкова терапія. Київ : Центр сучасної психології, 2021. 290 с.
13. Елліс А. Розум і емоції у психотерапії. Київ : КМ Академія, 2020. 312 с.
14. Зливков В. Л., Лукомська С. О. Теорія та практика психологічних тренінгів. Київ – Ніжин : ПП Лисенко, 2019. 209 с.
15. Карамушка Л. М. Психологія управління. Київ : Либідь, 2018. 312 с.
16. Кляпець О. І. Емоційна регуляція поведінки підприємців у стресових ситуаціях : монографія. Львів : Світ, 2020. 312 с.

17.Козубовська І. В. Соціально-психологічні аспекти подолання агресії у професійній діяльності. Ужгород : Гражда, 2018. 285 с.
18.Колб Д. Експериментальне навчання: досвід як джерело розвитку. Київ : Основи, 2021. 280 с.
19.Лазарус Р. Стрес, оцінка і копінг. Київ : Психея, 2011. 385 с.
20.Лайнехан М. Діалектико-поведінкова терапія. Львів : Центр практичної психології, 2020. 304 с.
21.Левін П. Пробудження тигра: зцілення травми. Київ : Основи, 2020. 296 с.
22.Ленґ А. Емпатія і межі: терапевтична присутність у практиці. Львів : Психологічні ініціативи, 2020. 208 с.
23.Лєпіхова Л. О. Агресія як форма психологічного захисту особистості. Психологічні науки: проблеми і здобутки. 2019. № 11. С. 47–54.
24.Лоуен А. Мова тіла. Київ : Наш Формат, 2018. 288 с.
25.Лоуен А. Тілесна психотерапія. Київ : Сфера, 2020. 288 с.
26.Макаренко О. І. Агресія у професійній взаємодії керівників бізнесу. Вісник ХНУ ім. Каразіна. Серія Психологія. 2020. № 68. С. 112–118.
27.Мей Р. Значення тривоги. Київ : Юніверс, 2006. 204 с.
28.Міткевич О. Арт-терапія у психологічній практиці. Харків : Гуманітарний центр, 2018. 256 с.
29.Огоренко В. В., Тимофєєв Р. М., Шорніков А. В. Агресивна поведінка: від теорії до практики. Український вісник психоневрології. 2021. Т. 29, № 3. С. 48–51. URL: https://repo.dma.dp.ua/7248/
30.Перлз Ф., Хефферлайн Р., Гудман П. Гештальт-терапія. Київ : Український центр гештальту, 2020. 420 с.
31.Плутчик Р. Психологія емоцій. Київ : Академвидав, 2018. 320 с.
32.Роджерс К. Становлення особистості. Львів : Піраміда, 2022. 240 с.
33.Роджерс К. Терапія, орієнтована на клієнта. Київ : Центр гуманістичної психології, 2016. 256 с.
34.Розенберг М. Ненасильницьке спілкування: мова життя. Львів : Свічадо, 2015. 296 с.

35. Салтер А. Клінічна поведінкова терапія. Київ : Психологічна думка, 2020. 275 с.
36. Сатир В. Люди-образи в родинній системі. Київ : Укр. школа психотерапії, 2021. 264 с.
37. Сатир В. Сім’я у дзеркалі психотерапії. Київ : Центр гуманістичної психології, 2019. 256 с.
38. Селіґман М. Оптимізм, якого можна навчити. Харків : КСД, 2018. 352 с.
39. Сміт М. Техніки саморегуляції емоцій. Тернопіль : Мандрівець, 2021. 210 с.
40. Спринська Л. І. Психоедукація в роботі з агресією. Житомир : ЖДУ, 2022. 168 с.
41. Томас К., Кілмен Р. Опитувальник стилів поведінки в конфлікті. URL: https://psychologia.net.ua/test/конфлікт
42. Фромм Е. Анатомія людської деструктивності / пер. В. Л. Климчук. Київ : Основи, 2007. 448 с.
43. Чала Ю. М., Шахрайчук А. М. Психодіагностика : навч. посіб. Харків : НТУ «ХПІ», 2018. 320 с.
44. Чепурна Л. А. Агресивна поведінка в діловому спілкуванні: причини, профілактика, шляхи корекції. Наук. вісник ХДУ. Психологічні науки. 2021. № 15. С. 98–106.
45. Шапар В. Б. Психологічний словник. Харків : Прапор, 2004. 640 с.
46. Шевченко В. В. Емоційна компетентність керівників підприємств як чинник подолання агресії. Актуальні проблеми психології. 2022. Т. 5, вип. 17. С. 25–33.
47. Юнг К. Архетип і несвідоме. Львів : Літопис, 2017. 352 с.
48. Ялом І. Екзистенційна психотерапія. Київ : Психея, 2017. 480 с.
49. Янг Д. Схема-терапія. Харків : Основи, 2019. 368 с.
50. Янг Д., Клоско Д., Вішар М. Схемотерапія: повний путівник. Київ : Психея, 2022. 400 с.

51. Anderson C. A., Bushman B. J. Human aggression. Annual Review of Psychology. 2002. Vol. 53. P. 27–51.
52. Baron R. A. The role of affect in the entrepreneurial process. Academy of Management Review. 2008. Vol. 33, № 2. P. 328–340.
53. Berkowitz L. Aggression: Its Causes, Consequences, and Control. New York : McGraw-Hill, 1993. 356 p.
54. Bryant P., Smith B. Aggression and social behavior in the workplace: predictors and outcomes. Journal of Applied Psychology. 2019. Vol. 104, № 4. P. 512–526.
55. Chen X., Yao X., Kotha S. Entrepreneur passion and preparedness in new venture creation. Academy of Management Journal. 2009. Vol. 52, № 1. P. 199–214.
56. Collins A., Rukstad M. Entrepreneurial stress and behavioral dysregulation: a systematic review. Journal of Business Venturing Insights. 2021. Vol. 15. Article e00274.
57. De Clercq D., Haq I. Unfairness and deviant behavior in entrepreneurship. Journal of Business Venturing. 2022. Vol. 37, № 6. 106243.
58. Dodge K. A. Social information processing variables in the development of aggressive behavior. Journal of Child Psychology and Psychiatry. 1986. Vol. 27, № 1. P. 67–68.
59. Dollard J., Doob L., Miller N., Mowrer O., Sears R. Frustration and Aggression. New Haven : Yale University Press, 1939. 209 p.
60. Ensley M., Pearce C. Shared cognition in entrepreneurial teams: its impact on conflict and performance. Entrepreneurship Theory and Practice. 2001. Vol. 25, № 4. P. 67–84.
61. Fini R., Grimaldi R., Santoni S. Emotional regulation strategies among entrepreneurs under stress. Small Business Economics. 2020. Vol. 55. P. 1061–1080.
62. Freud Z. Вступ до психоаналізу. Київ : Видавництво Жупанського, 2018. 512 с.

63. Hmieleski K., Baron R. A. Entrepreneurs' optimism and aggressive decision-making under stress. Journal of Business Venturing. 2008. Vol. 23, № 4. P. 673–686.
64. Jayawarna D., Rouse J., Macpherson A. Entrepreneurial stress and emotional exhaustion. International Small Business Journal. 2014. Vol. 32, № 3. P. 317–337.
65. Lorenz K. Агресія, або Так зване зло. Львів : Літопис, 2019. 384 с.
66. Markman G. D., Baron R. A. Individual differences and aggressiveness in entrepreneurial action. Human Resource Management Review. 2003. Vol. 13, № 2. P. 281–301.
67. Shepherd D. A., Patzelt H. Entrepreneurial cognition: the role of emotion, stress, and regulation. Entrepreneurship Theory and Practice. 2017. Vol. 41, № 6. P. 1045–1070.
68. Wiklund J., Nikolaev B., Shir N., Foo M., Bradley S. Entrepreneurship and well-being. Academy of Management Perspectives. 2019. Vol. 33, № 3. P. 305–328.
69. Степаненко А. П., Коваленко І. Е. Психологічні особливості агресивної поведінки підприємців в умовах воєнного стану // Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми освітнього процесу в контексті європейського вибору України» (12 листопада 2025 р.). Київ, 2025.

ДОДАТКИ

Додаток А

ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРАЛЬНИХ ФОРМ КОМУНІКАТИВНОЇ АГРЕСИВНОСТІ (В. В. БОЙКО).

Призначення.

Відмінністю даної методики є не тільки доступність, але й широта й інтегральність діагностичного діапазону. Вона дозволяє визначити не тільки тонкі форми прояву агресивності, але і потребу в ній, і ступінь агресивного зараження, і здатність до гальмування, і способи переключення агресивності.

Інструкція.

У бланку для відповідей поруч з номером судження поставте свої відповіді – “так” або “ні”.

Питання

1. Часом я зненацька “вибухаю” злістю, гнівом.
2. Якщо я бачу, що моє роздратування або злість передається іншим, то звичайно відразу беру себе в руки.
3. Щоб позбутися від злості, що накопичилася, я вигадав собі особливий ритуал: періодично б’ю подушку, боксую в стінку, бігаю навколо будинку і т.п.
4. На роботі звичайно стримуюся, а вдома буваю невитриманим.
5. Іноді я розумію, що викликаю в когось злість, роздратування, але мені важко змінити свою поведінку чи я не хочу цього робити.
6. Якщо мені говорять грубощі, я, як правило, стримуюся від різких слів.
7. Іноді я чесно зізнаюся собі: я погана людина.
8. Варто мені розлютитися, як я домагаюся свого від оточуючих.
9. Нерідко я виявляюся втягнутим в якесь протиборче угрупування.
10. Час від часу мене немовби тягне посваритися з ким-небудь.
11. Я часто розплачуюся за свою різкість чи брутальність.
12. Часто будь-яка дрібниця виводить мене із себе.

Продовження Додатку А

13. Розлютившись, я можу вдарити кого-небудь (дитину, партнера і т. п.).

14. Відчуваючи напад гніву, я можу випустити пар на неживих предметах (б'ю кулаком по столу, що-небудь ламаю, б'ю посуд).

15. Я дозволяю собі злість чи гнів там, де мене ніхто не знає.

16. Я думаю, що мій характер – не подарунок.

17. Якщо хто-небудь з колег погано відгукнеться про мене, я викажу йому усе, що думаю про нього.

18. Бувають хвилини, коли я ненавиджу чи зневажаю себе.

19. Щоб змусити себе зробити щось важке чи складне, мені іноді треба себе гарненько розлютити.

20. Бувало так, що я виявлявся членом негарної компанії (угрупування).

21. Зазвичай, коли я посварюся з ким-небудь, мені стає легше.

22. Деякі люди ображені на мене за мою різкість чи злість.

23. Коли я дуже втомлююся, то легко можу розлютитися, вийти із себе.

24. Моя злість звичайно швидко проходить, якщо той, хто її викликав, перепрошує або визнає свою неправоту.

25. Мені вдається угамувати роздратування та інші напружені стани в активному відпочинку – у спорті, туризмі, культурних заходах.

26. Буває, що я з'ясовую стосунки з продавцем чи клерком на підвищених тонах.

27. У мене гострий язик – палець в рот не клади.

28. Я зазвичай легко "заводжуся", коли натрапляю на брутальність, агресивність або злість оточуючих.

29. В багатьох випадках те погане, що трапилося зі мною в житті, я напевно заслужив.

30. Злість найчастіше допомагає мені в житті.

31. Я часто лаюся в чергах.

32. Іноді мені говорять, що я злюся, але я цього не помічаю.

Продовження Додатку А

33. Відчування злості чи гніву явно шкодить моєму здоров'ю.

34. Іноді я починаю злитися ні з того ні з сього.

35. Якщо я розлючуся, то найчастіше мені це проходить майже миттєво.

36. Щоб заспокоїти нервову систему, я часто спеціально починаю займатися якоюсь справою (читання, телевізор, господарські турботи, професійна робота).

37. У транспорті чи в магазині я буваю більш агресивний, ніж на роботі.

38. Я людина різка або дуже категорична.

39. Якщо хто-небудь злісно пожартує зі мною, я швидше за все поставлю його на місце.

40. Я часто злюся на себе через який-небудь привід.

41. При спілкуванні вдома я часто спеціально надаю своєму обличчю суворого виразу.

42. Якби знадобилося піти на барикади, я б пішов.

43. Звичайно моя злість дає мені імпульс активності.

44. Буває, я декілька днів переживаю наслідки того, що не зміг стриматися від злості.

45. Бувають моменти, коли мені здається, що я всіх ненавиджу.

46. Коли я відчуваю напад злості чи агресії, то часто йду кудись, щоб нікого не бачити і не чути.

47. Я часто заспокоююся тоді, коли зриваю зло на речах кривдника.

48. Іноді в транспортній штовханині чи в черзі я буваю настільки агресивним, що потім незручно себе почуваю.

49. Мене часто неможливо вмовити, я часто буваю впертим, неслухняним.

50. Я легко знаходжу спільну мову з людьми, які провокують грубощі чи злість.

51. Якщо Бог колись покарає мене за мої гріхи, то це буде справедливо.

Продовження Додатку А

52. Щоб вплинути на оточуючих, я часто лише зображую гнів чи злість, проте сильно не переживаю, не відчуваю цих почуттів.

53. Я взяв би участь в стихійному мітингу протесту, щоб відстоювати разом з усіма свої нагальні інтереси.

54. Після вибуху роздратування, злоби я зазвичай добре себе почуваю деякий час.

55. Моя роздратованість негативно позначається на відносинах з близькими чи друзями.

Обробка даних дозволяє визначити “індекс агресії”, врахувавши 11 параметрів, кожний з яких оцінюється окремо в інтервалі від нуля до 5 балів. За кожну відповідь, що відповідає ключу, нараховується один бал. Чим вища оцінка, тим більше виявляє себе показник агресивності, що вимірюється.

Спонтанність агресії: 1, 12, 34, 45.

Нездатність гальмувати агресію: 2 (–), 13, 24 (–), 35 (–), 46 (–).

Невміння переносити агресію на діяльність чи неживі об’єкти: 3 (–), 14 (–), 25 (–), 36 (–), 47 (–).

Анонімна агресія: 4, 15, 26, 37, 48.

Провокація агресії у оточуючих: 5, 16, 27, 38, 49.

Схильність до відбитої агресії: 6 (–), 17, 28, 39, 50 (–).

Аутоагресія: 7, 18, 29, 40, 51.

Ритуалізація агресії: 8, 19, 30, 41, 52.

Схильність заражатися агресією натовпу: 9, 20, 31, 42, 53.

Задоволення від агресії: 10, 21, 32, 43, 54.

Розплата за агресію: 11, 22, 33, 44, 55.

Інтерпретація даних.

Відсутність або дуже низький рівень агресії (від 0 до 8 балів) зазвичай свідчить про нещирість відповідей респондента, про його прагнення відповідати

Продовження Додатку А

Асоціальній нормі. Такі показники зустрічаються у людей із пониженою самокритичністю й завищеними претензіями.

Невисокий рівень агресії (9–20 балів) відмічається у більшості опитуваних. Він зазвичай буває обумовлений спонтанною агресією і пов'язаний з невмінням переносити агресію на діяльність і неживі об'єкти (в цьому, можливо, не має потреби).

Середній рівень агресії (21–30 балів) зазвичай виражається в спонтанності, деякій анонімності й слабкій здатності до гальмування.

Підвищений рівень агресії (від 31 до 40 балів). До атрибутів, що характерні для її середнього рівня, як правило, додаються показники розплати, провокації.

Дуже високий рівень агресії (41 і більше балів) пов'язаний з отриманням насолоди від агресії, перехопленням агресії натовпу, провокуванням агресії у оточуючих.

Додаток Б.

МЕТОДИКА ДІАГНОСТИКИ АГРЕСИВНОСТІ А. БАССА І А. ДАРКІ

Інструкція: поставте «+» біля тих положень, з якими ви згодні, «-» – біля тих, з якими ви не згодні.

ПИТАННЯ

1. Часом я не можу впоратися з бажанням заподіяти шкоду іншому.
2. Іноді я пліткую про людей, яких не люблю.
3. Я легко дратуюся, але швидко заспокоююсь.
4. Якщо мене не попросять по-хорошому, я не виконую прохання.
5. Я не завжди отримую те, що мені належить.
6. Я знаю, що люди говорять про мене за моєю спиною.
7. Якщо я не схвалюю друзів, я даю їм це відчути.
8. Якщо мені траплялося обдурити кого-небудь, я відчував болісне каяття совісті.
9. Мені здається, що я не здатний вдарити людину.
10. Я ніколи не дратуюся настільки, щоб кидатися предметами.
11. Я завжди потураю чужим недолікам.
12. Якщо мені не подобається встановлене правило, мені хочеться порушити його.
13. Інші вміють майже завжди користуватися сприятливими обставинами.
14. Я тримаюся насторожено з людьми, які ставляться до мене більш дружньо, ніж я очікував.
15. Я часто буваю не згоден з людьми.
16. Іноді мені на розум приходять думки, яких я соромлюся.
17. Якщо хто-небудь першим вдарить мене, я не відповім.
18. Коли я дратуюся, я гримаю дверима.
19. Я набагато більш дратівливий, ніж здається.

Продовження Додатку Б.

20. Якщо хто-небудь корчить з себе начальника, я завжди роблю йому наперекір.

21. Мене трохи засмучує моя доля.

22. Я думаю, що багато людей не люблять мене.

23. Я не можу втриматися від суперечки, якщо люди не згодні зі мною.

24. Люди, що ухиляються від роботи, повинні відчувати почуття провини.

25. Той, хто ображає мене або мою сім'ю, напрошується на бійку.

26. Я не здатний на грубі жарти.

Мене охоплює лють, коли з мене насміхаються.

27. Коли люди корчать з себе начальників, я роблю все, щоб вони не зазнавалися.

28. Майже кожного тижня я бачу кого-небудь, хто мені не подобається.

29. Досить багато людей заздрять мені.

30. Я вимагаю, щоб люди поважали мої права.

31. Мене пригнічує, що я мало роблю для своїх батьків.

32. Люди, які постійно виводять вас, заслуговують, щоб їх клацнули по носі.

33. Від злості я іноді буваю похмурим.

34. Якщо до мене ставляться гірше, ніж я того заслуговую, я не засмучуюсь.

35. Якщо хтось виводить мене з себе, я не звертаю уваги.

36. Хоча я не показую цього, іноді мене гризе заздрість.

37. Іноді мені здається, що наді мною сміються.

38. Навіть якщо я злюся, я не вдаюся до «сильних виразів».

39. Мені хочеться, щоб мої погрішності були пробачені.

40. Я рідко даю здачі, навіть якщо хтось вдарить мене.

41. Коли виходить не по-моєму, я іноді ображаюся.

42. Іноді люди дратують мене своєю присутністю.

Продовження Додатку Б.

43. Немає людей, яких би я по-справжньому ненавидів.

44. Мій принцип: «Ніколи не довіряй чужинцям».

45. Якщо хтось дратує мене, я готовий сказати все, що про нього думаю.

46. Я роблю багато такого, про що згодом шкодую.

47. Якщо я розлючуся, я можу вдарити кого-небудь.

48. З 5 років я ніколи не виявляв спалахів гніву.

49. Я часто відчуваю себе, як порохова бочка, яка готова вибухнути.

50. Якби всі знали, що я відчуваю, мене б вважали людиною, з якою нелегко ладнати.

51. Я завжди думаю про те, які таємні причини змушують людей робити що-небудь приємне для мене.

52. Коли на мене кричать, я починаю кричати у відповідь.

53. Невдачі засмучують мене.

54. Я б’юся не рідше і не частіше, ніж інші.

55. Я не можу згадати випадки, коли я був настільки злий, що хапав ліпшу під руку річ і ламав її.

56. Іноді я відчуваю, що готовий першим почати бійку.

57. Іноді я відчуваю, що життя зі мною несправедливе.

58. Раніше я думав, що більшість людей говорить правду, але тепер я в це не вірю.

59. Я лаюся тільки зі злості.

60. Коли я вчиняю неправильно, мене мучить совість.

61. Якщо для захисту своїх прав мені треба застосовувати фізичну силу, я застосовую її.

62. Іноді я висловлюю свій гнів в тому, що стукаю по столу кулаком.

63. Я буваю грубуватий по відношенню до людей, які мені не подобаються.

64. У мене немає ворогів, які хотіли б мені нашкодити.

Продовження Додатку Б.

65. Я не вмію поставити людину на місце, навіть якщо вона того заслуговує.

66. Я часто думаю, що живу неправильно.

67. Я знаю людей, які здатні довести мене до бійки.

68. Я не засмучуюсь через дрібниці.

69. Мені рідко приходить в голову, що люди намагаються розлютити або образити мене.

70. Я часто просто погрожую людям, хоча і не збираюся приводити погрози у виконання.

71. Останнім часом я став занудою.

72. У суперечці я часто підвищую голос.

73. Я намагаюся приховувати погане ставлення до людей.

74. Я краще погоджуся з чим-небудь, ніж стану сперечатися.

Обробка результатів тесту

Для кожної шкали підраховуються позитивні відповіді («+») на прямі твердження та негативні відповіді («−») на зворотні твердження. Отримана сума множиться на коефіцієнт, зазначений у таблиці.

Шкала	Прямі твердження	Зворотні твердження	Коефіцієнт
Фізична агресія	1, 25, 33, 48, 55, 62, 68	9, 17, 41	10
Непряма агресія	2, 18, 34, 42, 56, 63	10, 26, 49	11
Роздратування	3, 19, 27, 43, 50, 57, 64, 72	11, 35, 69	9
Негативізм	4, 12, 20, 23, 36	–	20
Образа	5, 13, 21, 29, 37, 51, 58	44	12
Підозрілість	6, 14, 22, 30, 38, 45, 52, 59	65, 70	10
Вербальна агресія	7, 15, 28, 31, 46, 53, 60, 71, 73	39, 66, 74, 75	7
Почуття провини	8, 16, 24, 32, 40, 47, 54, 61, 67	–	11