

АСЕРТИВНІСТЬ ЯК ОСОБИСТІСНИЙ РЕСУРС ТА ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПСИХОЛОГА-КОНСУЛЬТАНТА

Хомич Галина Олексіївна

кандидат психологічних наук, професор,
професор кафедри психології
Університету Григорія Сковороди в Переяславі
ORCID ID: 0000-0001-8748-8165

Вінс Вікторія Анатоліївна

кандидат психологічних наук, доцент,
завідувач кафедри практичної психології
Університету Григорія Сковороди в Переяславі
ORCID ID: 0000-0002-7285-7711

У статті розглянуто асертивність як значущий психологічний чинник формування підприємницької компетентності психолога-консультанта в умовах трансформації ринку психологічних послуг. Обґрунтовано актуальність наукового дослідження ролі асертивності в розвитку професійної автономії, підприємницького мислення та конкурентоспроможності фахівців соціономічної сфери. На основі теоретичного аналізу визначено структуру підприємницької компетентності, що містить когнітивний, мотиваційно-ціннісний, операційно-поведінковий та особистісний компоненти. Розкрито роль асертивності у формуванні кожного зі структурних компонентів підприємницької компетентності. Проаналізовано психологічні механізми формування підприємницької компетентності, серед яких виокремлено самосвідомість, мотивацію досягнення, саморегуляцію, соціальне навчання та розвиток підприємницького мислення. За результатами емпіричного дослідження з'ясовано, що асертивність є базовим ресурсом діяльності психолога-консультанта, що виявляється в здатності обстоювати професійну позицію, конструктивно комунікувати, впевнено просувати власні послуги та вибудовувати ефективну ділову взаємодію. Виявлено, що низький рівень асертивності призводить до труднощів у визначенні вартості послуг, самопрезентації, веденні переговорів та залежності від зовнішніх оцінок, що обмежує підприємницьку активність фахівця. Установлено прямий зв'язок між рівнем асертивності та здатністю до формування клієнтської бази, публічної активності й готовності до професійних колаборацій. Визначено, що найефективнішими формами розвитку асертивності та підприємницької компетентності є тренінги, коучинг, менторинг і супервізійні програми. Доведено, що асертивність є стратегічним психологічним ресурсом формування підприємницької компетентності, забезпечуючи професійну впевненість, автономність та здатність до ефективної самореалізації психолога-консультанта на ринку психологічних послуг.

Ключові слова: асертивність, емоційний інтелект, конструктивна комунікація, коучинг, підприємницька активність, психолог-консультант, психологічні механізми, ресурс, самопрезентація, соціономічна сфера.

Khomych H., Vins V. ASSERTIVENESS AS A PERSONAL RESOURCE AND FACTOR IN THE FORMATION OF ENTREPRENEURIAL COMPETENCE OF A PSYCHOLOGIST-CONSULTANT

The article examines assertiveness as a significant psychological factor in the formation of entrepreneurial competence of a psychologist-consultant in the context of the transformation of the psychological services market. The relevance of scientific research on the role of assertiveness in the development of professional autonomy, entrepreneurial thinking and competitiveness of specialists in the socioeconomic sphere has been substantiated. Based on theoretical analysis, the structure of entrepreneurial competence has been determined, which includes cognitive, motivational-value, operational-behavioral and personal components. The role of assertiveness in the formation of each structural component of entrepreneurial competence has been revealed. The psychological mechanisms of entrepreneurial competence formation have been analyzed, among which self-awareness, achievement motivation, self-regulation, social learning and the development of entrepreneurial thinking have been identified. According to the results of the empirical study, it has been established that assertiveness is a basic resource of the professional activity of a psychologist-consultant, which manifests itself in the ability to defend a professional position, communicate constructively, confidently promote one's own services and build effective business interaction. It has been revealed that a low level of assertiveness leads to difficulties in determining the cost of services, self-presentation, conducting negotiations and dependence on external evaluations, which limits the entrepreneurial activity of a specialist. A direct relationship has been established between the level of assertiveness and the

ability to form a client base, public activity and readiness for professional collaborations. It has been determined that the most effective forms of developing assertiveness and entrepreneurial competence are trainings, coaching, mentoring and supervisory programs. It has been proven that assertiveness acts as a strategic psychological resource for the formation of entrepreneurial competence, ensuring professional confidence, autonomy and the ability for effective self-realization of a psychologist-consultant in the psychological services market.

Key words: *assertiveness, emotional intelligence, constructive communication, coaching, entrepreneurial activity, psychologist-consultant, psychological mechanisms, resource, self-presentation, socionomic sphere.*

Вступ. Сучасний етап розвитку українського суспільства супроводжується трансформаціями соціально-економічних відносин, динамікою ринку праці й зростанням попиту на якісні консультації психологів. Це зумовлює необхідність підготовки фахівців нового типу – психологів-консультантів, здатних компетентно надавати допомогу, ефективно позиціонувати себе у сфері психологічних послуг і залишатися конкурентоспроможними. За таких умов особливої значущості набуває формування підприємницької компетентності як інтегральної характеристики особистості фахівця соціономічної сфери. Підприємницька компетентність психолога-консультанта проявляється в стратегічному мисленні, самостійності рішень, ініціативності, умінні ефективно взаємодіяти з клієнтами й партнерами тощо. У цьому контексті важливе місце посідає асертивність. Для фахівця ринкового середовища вона є основою підприємницького мислення, що розвиває навички самопрезентації, конструктивної комунікації та дії в умовах невизначеності. Асертивність формує внутрішню стабільність, почуття власної цінності й здатність до конструктивного вирішення конфліктів, підвищуючи ефективність консультативної практики і сприяючи розвитку професійної автономії. Актуальність теми визначається потребою наукового обґрунтування ролі асертивності в поєднанні особистісного, професійного й підприємницького розвитку фахівців соціономічної сфери.

Матеріали та методи. Феномен асертивності, різні аспекти її формування й розвитку досліджують сучасні вітчизняні науковці, серед яких Г. Балл, О. Войтенко, З. Ковальчук, Л. Марчук, С. Медведєва, Е. Сколота, Л. Ніколаєв та ін. Наукові пошуки дали змогу з'ясувати, що теоретичні й практичні аспекти підприємництва, розвиток ділових якостей особистості, формування підприємницьких навичок фахівців вивчають С. Алексєєва, Т. Бортнюк, Л. Єршова, А. Гедзик, І. Зубіашвілі, В. Майковська, Л. Карамушка, О. Креденцер, Т. Постоян, Р. Пріма, Н. Худякова та ін.

У дослідженні застосовано комплекс теоретичних й емпіричних методів, що забезпечили всебічне вивчення проблеми асертивності як чинника формування підприємницької компетентності психолога-консультанта. Теоретичні методи містили аналіз, систематизацію та узагальнення науково-психологічної літератури з метою визначення ключових понять, структури підприємницької компетентності та ролі асертивності в її формуванні. Емпіричне дослідження здійснювалося методом онлайн-опитування, у якому взяли участь 97 психологів-консультантів із практичним досвідом роботи понад рік. Інструментарій опитування містив структуровані запитання, спрямовані на виявлення суб'єктивних оцінок респондентів щодо проявів асертивної поведінки в професійній діяльності, її впливу на підприємницьку активність, труднощів у реалізації підприємницької діяльності за недостатнього рівня асертивності, особистісних якостей і професійних компетентностей, що сприяють розвитку досліджуваних феноменів, а також ефективних форм і методів професійного розвитку. Обробка емпіричних даних здійснювалася методами описової статистики з визначенням процентних розподілів відповідей, що дало змогу ідентифікувати основні тенденції та закономірності в досліджуваній групі фахівців.

Результати. Асертивність є показником професійної зрілості психолога-консультанта, забезпечує його впевненість, автономність і здатність ухвалювати самостійні рішення [1; 2]. Вона формує активну професійну позицію, сприяє розвитку підприємницького мислення, що проявляється в ініціативності, креативності й готовності впроваджувати нові підходи в консультативну практику. Асертивна поведінка виявляється в конструктивній комунікації, самопрезентації без агресії, побудові партнерських взаємин на засадах поваги й довіри. Як зазначають О. Войтенко та Л. Ніколаєв, такий стиль взаємодії сприяє професійному розвитку, підвищує ефективність консультативної роботи й розширює можливості самореалізації у сфері психологічних послуг [2]. Отже, розвиток асертивності є важливою умовою становлення психолога-консультанта як професійно компетентного, підприємливого й автономного фахівця, здатного до успішної діяльності в умовах сучасного соціально-економічного середовища. Підприємницька компетентність психолога-консультанта як багатовимірний феномен поєднує знання, особистісні якості, ціннісні орієнтації і поведінкові стратегії, спрямовані на ефективне функціонування в умовах ринку психологічних послуг. Формування й розвиток підприємницької компетентності, на думку С. Алексєєвої та Л. Єршової, тісно пов'язаний зі здатністю особистості до самопізнання, саморегуляції, самоконтролю, саморозвитку і самовдосконалення [3]. Критерії формування підприємницької компетентності розкрила І. Зубіашвілі: мотиваційно-ціннісний, когнітивний, операційно-поведінковий та особистісний [4, с. 90]. У контексті теми дослідження на основі аналізу наукових джерел [4–9] ми визначили основні компоненти підприємницької компетентності, зміст, основні характеристики і роль асертивності у формуванні її структури (табл. 1).

Так, асертивність є одним з основних психологічних чинників розвитку підприємницької компетентності. Т. Постоян наголошує: «конкурентоспроможного фахівця характеризує сформована підприємницька компетентність» [10, с. 137]. Формування підприємницької компетентності психолога-консультанта є складним і динамічним процесом, який відбувається завдяки взаємодії низки психологічних механізмів, що забезпечують інтеграцію знань, цінностей, установок і практичних умінь у цілісну професійну систему. По-перше, **механізм самосвідомості і рефлексії**, який забезпечує усвідомлення психологом власних сильних і слабких сторін, цілей та мотивів діяльності, ступеня готовності до підприємницької активності. Рефлексія дає змогу критично оцінювати власні дії, розпізнавати внутрішні бар'єри і трансформувати їх у ресурси розвитку. По-друге, **механізм мотивації досягнення і самореалізації** стимулює фахівця виходити за межі рутинної консультативної практики, створювати нові продукти (програми, тренінги, курси), проявляти креативність і гнучкість у взаємодії з ринком послуг. Асертивність підсилює внутрішню мотивацію, допомагає не піддаватися зовнішньому тиску й орієнтуватися на особистісно значущі цілі. По-третє, **механізм саморегуляції та емоційної компетентності** забезпечує стабільність у стресових ситуаціях і підтримку оптимального рівня активності. Саморегуляція передбачає вольовий контроль, управління часом, конструктивне вирішення конфліктів, гнучке реагування на зміни. По-четверте, **механізм соціального навчання і моделювання поведінки** дає змогу інтегрувати ефективні зразки професійної поведінки, розвивати навички комунікації, самопрезентації тощо. Асертивна поведінка стає важливим джерелом навчання і внутрішньої ідентифікації з образом компетентного, впевненого фахівця. По-п'яте, **механізм розвитку підприємницького мислення** передбачає формування здатності до стратегічного бачення, гнучкого ухвалення рішень, ризик-менеджменту, пошуку інноваційних шляхів реалізації професійних ідей. Він передбачає розвиток критичного й системного мислення, аналіз ринкових тенденцій, прогноз наслідків власних дій. Асертивність тут виступає як когнітивно-вольова основа – підтримує сміливість в ухваленні рішень, відповідальність за дії і результати [6; 7; 9; 10]. Отже, психологічні механізми формування підприємницької компетентності базуються на взаємодії самосвідомості, мотивації, саморегуляції, соціального навчання і розвитку мислення. Як інтегративна ланка між цими процесами асертивність забезпечує внутрішню стійкість, впевненість і здатність до конструктивних дій.

Сучасна психологічна практика потребує від фахівця гнучкості, автономності й підприємницького мислення. У цьому контексті *коучингові технології* є ефективним засобом розвитку асертивності й підприємницької компетентності. Коучинг є не лише методом роботи з клієнтами, а й інструментом професійного саморозвитку психолога-консультанта. Завдяки коучинговому підходу психолог навчається мислити проактивно, діяти з позиції рівності й поваги, упевнено презентувати себе й реалізовувати професійний потенціал у підприємницькому середовищі. Найбільш ефективними є такі коучингові технології. **Цілепокладання (Goal-setting)**: допомагає людині визначити власні цілі, сформулювати їх конкретно, вимірювано та екологічно. У процесі постановки цілей психолог-консультант осмислює свої професійні й підприємницькі орієнтири, вчиться ухвалювати рішення, з огляду на власні

Таблиця 1

**Структура підприємницької компетентності психолога-консультанта
і роль асертивності в її формуванні**

Компонент підприємницької компетентності	Зміст і характеристика	Роль асертивності
Когнітивний	Охоплює систему знань про економічні, правові, організаційні й маркетингові аспекти діяльності психолога-консультанта. Містить розуміння принципів функціонування ринку психологічних послуг, стратегічного планування, аналізу потреб клієнтів, етичних норм і поєднання гуманістичних та підприємницьких цінностей	Сприяє усвідомленню власної компетентності, формує здатність чітко й упевнено використовувати знання для обґрунтування професійних рішень
Мотиваційно-ціннісний	Відображає внутрішні спонукання до самореалізації, автономії, відповідальності, саморозвитку, готовність приймати виклики ринку й підтримувати професійні цінності	Формує впевненість у власних силах, допомагає відстоювати професійні кордони, поєднувати прагнення до успіху з гуманістичною спрямованістю діяльності
Операційно-поведінковий	Характеризує практичну реалізацію підприємницької активності: ефективна комунікація, самопрезентація, партнерство, ухвалення рішень, планування й реалізація проєктів, лідерство	Забезпечує конструктивну взаємодію, сприяє розвитку креативності, ініціативності, лідерських навичок і готовності до ризику

цінності, а не під впливом зовнішніх очікувань. Така практика розвиває асертивність, оскільки вчить діяти усвідомлено, впевнено й послідовно в досягненні бажаного результату. **Рефлексивні запитання** як основний інструмент коучингової взаємодії стимулюють критичне мислення, самоаналіз і відкриття нових перспектив. Завдяки правильно сформульованим запитанням («Що для мене важливо в цій ситуації?», «Які мої сильні сторони допоможуть досягти мети?», «Що стримує мене від дії?») психолог навчається краще розуміти власні потреби, почуття і межі. Розвиток здатності усвідомлено формувати відповіді сприяє зростанню самоповаги, впевненості й автономності – основ асертивної поведінки. Техніка **моделювання асертивної поведінки** передбачає створення умов, у яких фахівець може практикувати нові стратегії поведінки – відверте висловлення думок, обстоювання професійних кордонів, конструктивне вирішення конфліктів тощо. У коучинговому середовищі така поведінка моделюється через рольові вправи, аналіз ситуацій і постановку експериментальних дій. Це дає змогу не лише усвідомити власні патерни взаємодії, а й замінити неефективні реакції більш зрілими, асертивними. Отже, коучинг як метод є гнучким інструментом розвитку як асертивності, так і підприємницької компетентності психолога-консультанта. Він сприяє формуванню саморефлексії, відповідальності, гнучкості й упевненості – тих якостей, які забезпечують здатність фахівця ефективно діяти в професійному й підприємницькому середовищі.

З метою з'ясування впливу асертивності на формування підприємницької компетентності психолога-консультанта проведено онлайн-опитування 97 фахівців із досвідом роботи понад один рік. Усі відповіді мали конфіденційний характер і використовувалися лише в узагальненому вигляді. Результати показали, що *найціннішими проявами асертивної поведінки у професійній діяльності* 40% респондентів вважають уміння відстоювати власну професійну позицію з дотриманням поваги до клієнта і здатність до відкритого, конструктивного спілкування. 26% учасників опитування наголосили на важливості вміння висловлювати емоції і думки без агресії й почуття провини, що, на їхню думку, створює довірливу атмосферу консультативної взаємодії. Ще 20% зазначили значущість здатності сказати «ні» в межах професійної етики, вбачаючи в цьому ознаку зрілості й самоповаги консультанта. Для 14% опитаних важливим проявом асертивності є відповідальність за власні рішення і дії – показник внутрішньої впевненості, яка визначає ефективність фахової діяльності. Аналіз відповідей на таке запитання дав змогу простежити *тісний зв'язок між асертивністю і підприємницькою активністю психолога-консультанта*. Так, 41% респондентів зазначили, що саме асертивність сприяє впевненому просуванню власних послуг, формуванню клієнтської бази і стабільному професійному розвитку. На їхню думку, вона є основою самопрезентації і здатності заявляти про себе на ринку професійних послуг. Близько 25% визнали, що асертивність допомагає вибудовувати ефективну ділову комунікацію – вести переговори, налагоджувати партнерські зв'язки і підтримувати професійні відносини на засадах взаємоповаги. Ще 19% учасників вважають, що асертивність підсилює активність психолога в публічному просторі, зокрема в соціальних мережах, даючи змогу впевнено просувати власні послуги й відкрито демонструвати експертність. Решта 15% указують, що асертивна позиція стимулює ініціативність, готовність до колаборацій і створення нових проєктів – проявів підприємницького мислення у професійній сфері. Аналіз відповідей на запитання *щодо труднощів, які виникають у психологів із недостатнім рівнем асертивності під час реалізації підприємницької діяльності*, засвідчив, що основною проблемою, на думку 37% опитаних, є невміння визначати справедливую вартість власних послуг і страх відмовити клієнту. Це призводить до заниження самооцінки, фінансової нестабільності й відчуття професійної невпевненості. Близько 29% зазначили, що низька асертивність зумовлює труднощі в самопросуванні, уникання публічних виступів, рекламної активності й соціальної взаємодії, що істотно обмежує підприємницьку ініціативу. Для 23% учасників характерною проблемою є залежність від зовнішніх оцінок і думок клієнтів / колег, яка знижує самостійність в ухваленні рішень і підвищує ризик емоційного вигорання. 11% фахівців указали на труднощі у веденні переговорів, самопрезентації і побудові партнерських відносин, що ускладнює формування стабільної клієнтської бази. Тобто низький рівень асертивності є суттєвим бар'єром у розвитку підприємницької компетентності психолога-консультанта, оскільки обмежує впевненість, саморегуляцію і здатність діяти незалежно від зовнішнього тиску.

Відповіді респондентів про *особистісні якості й професійні компетентності, які одночасно сприяють розвитку асертивності й підприємницької компетентності*, дали змогу виокремити кілька основних тенденцій. Найбільша частка респондентів (37%) відзначила впевненість у собі, емоційну стабільність і здатність до саморегуляції як базові риси, що забезпечують внутрішню рівновагу і готовність ухвалювати виважені рішення в складних ситуаціях. 23% опитаних указали на важливість комунікативної гнучкості й розвиненого емоційного інтелекту, які допомагають поєднувати емпатію з умінням відстоювати власну позицію – важливою ознакою асертивної поведінки. 21% учасників визнали важливість відповідальності, проактивності та орієнтації на результат, вбачаючи в них чинники розвитку підприємницького мислення і стратегічного бачення. Для 19% респондентів

визначальними є здатність до рефлексії, самопізнання й професійного вдосконалення, що забезпечує усвідомлення власних ресурсів і відкритість до саморозвитку.

Серед форм і методів професійного розвитку найефективнішими для формування асертивності й підприємницької компетентності психологи-консультанти вважають участь у тренінгах із розвитку асертивності, комунікації та особистісного зростання (56%). Такі програми, на їхню думку, створюють безпечне середовище для практикування нових моделей поведінки, підвищують упевненість і соціальну активність фахівців. Близько 22% респондентів відзначають коучинг і менторинг як дієві методи формування професійної впевненості. Вони підкреслюють, що індивідуальний супровід сприяє розвитку усвідомленості, саморефлексії і підприємницького мислення. Ще 12% учасників зазначили важливість супервізій та інтервізійних груп, де фахівці можуть відпрацьовувати навички самопрезентації, професійного позиціонування і конструктивного зворотного зв'язку. 10% визнають значення самоосвіти, участі в конференціях, професійних спільнотах і розвитку особистого бренду. Вони вбачають у цьому шлях до формування професійної впевненості й конкурентоспроможності на ринку психологічних послуг.

Результати емпіричного аналізу свідчать, що асертивність є одним із важливих психологічних чинників розвитку підприємницької компетентності психолога-консультанта. Вона визначає рівень професійної впевненості, автономності, відповідальності й здатності до ефективної самопрезентації на ринку психологічних послуг. Більшість фахівців віддають перевагу інтерактивним і практикоорієнтованим формам професійного розвитку, які сприяють не лише підвищенню професійних компетентностей, а й формуванню особистісної впевненості, самостійності та лідерських якостей. Оптимальним підходом визнається поєднання тренінгових, коучингових і супервізійних форматів. Психологи з розвинутою асертивністю здатні проактивно формувати власний професійний імідж, встановлювати партнерські відносини й ухвалювати виважені рішення, що сприяє підвищенню їхньої підприємницької активності. Отже, асертивність є не лише особистісною рисою, а й стратегічним ресурсом формування підприємницької компетентності психолога-консультанта.

Висновки. Асертивність як значущий чинник розвитку підприємницької компетентності психолога-консультанта інтегрує когнітивні, мотиваційно-ціннісні й поведінкові компоненти компетентності, формуючи основу для ефективної самопрезентації, комунікації і професійної ініціативи. Психологічними механізмами формування підприємницької компетентності є самосвідомість, мотивація досягнення, саморегуляція, соціальне навчання й розвиток підприємницького мислення. Коучинг є ефективним засобом розвитку асертивності й підприємницького потенціалу фахівця. Результати емпіричного дослідження підтверджують, що високий рівень асертивності позитивно корелює з підприємницькою активністю, здатністю до самопрезентації, ухвалення рішень і побудови партнерських стосунків у професійному середовищі. Формування асертивності має розглядатися як стратегічний напрям професійного розвитку психолога-консультанта, що визначає його конкурентоспроможність на ринку психологічних послуг.

Література:

1. Марчук Л. М. Соціально-психологічні особливості формування асертивної поведінки у професійному становленні майбутніх психологів : дис. ... канд. психол. наук 19.00.05. Київ, 2016. 225 с.
2. Ніколаєв Л. О., Войтенко О. В. Асертивність як особистісний ресурс дорослого в умовах соціальної кризи. *Габітус*. 2024. Вип. 59. Том 2. С. 166–171. <https://doi.org/10.32782/2663-5208.2024.59.28>
3. Алексєєва С., Єршова Л. Зміст і форми сучасної підготовки майбутніх фахівців до підприємницької діяльності. *Професійна педагогіка*. 2020. № 2(21). С. 44–52. <https://doi.org/10.32835/2707-3092.2020.21.44-52>
4. Зубіашвілі І. К. Теоретико-методологічні основи дослідження формування підприємницької компетентності студентської молоді. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Психологія*. 2025. Том 36 (75). № 4. С. 87–92. <https://doi.org/10.32782/2709-3093/2025.4/13>
5. Гедзик А., Ратушнік О. Сутність та зміст підприємницької компетентності майбутнього педагога. *Педагогічна академія. Наукові записки*. 2025. № 18. <https://doi.org/10.5281/zenodo.15636030>
6. Карамушка Л. М., Худякова Н. Ю. Мотивація підприємницької діяльності : монографія. Київ – Львів, 2011. 208 с.
7. Креденцер О. В. Психологічні основи підприємницької активності персоналу освітніх організацій : дис. ... д-ра психол. наук 19.00.10 ; економічна психологія / Інститут психології імені Г.С. Костюка. Київ, 2020. 563 с.
8. Майковська В. І. Сутність і структура підприємницької компетентності майбутніх фахівців в Україні. *Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка*. 2017. № 1. С. 112–117. URL: <https://eprints.zu.edu.ua/24925/1/22.pdf> (дата звернення: 07.10.2025).
9. Пріма Р., Бортнюк Т. Підприємницька компетентність: сутність та дефініціювання. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*. 2021. № 1(105). С. 249–258.
10. Постоян Т. Г. Розвиток підприємницьких здібностей психологів соціальної сфери. *Диференціальний підхід у дослідженні професійного самоздійснення особистості: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (24–25 березня 2022 року) / відп. ред. О. П. Саннікова*. Одеса : ФОП Бєлий А.Є., 2022. С. 135–141.

References:

1. Marchuk, L. M. (2016). Sotsialno-psykholohichni osoblyvosti formuvannya asertyvnoi povedinky u profesiinomu stanovleni maibutnikh psykholohiv [Social-psychological features of assertive behavior formation in the professional development of future psychologists] (Unpublished Candidate dissertation). Kyiv [in Ukrainian].
2. Nikolaiev, L. O., & Voitenko, O. V. (2024). Asertyvnist yak osobystisnyi resurs dorosloho v umovakh sotsialnoi kryzy [Assertiveness as a personal resource of an adult in conditions of social crisis]. *Habitus*, 59(2), 166–171 [in Ukrainian].
3. Aliksieieva, S., & Yershova, L. (2020). Zmist i formy suchasnoi pidhotovky maibutnikh fakhivtsiv do pidpriemnytskoi diialnosti [Content and forms of modern training of future specialists for entrepreneurial activity]. *Profesiina pedahohika*, 2(21), 44–52 [in Ukrainian].
4. Zubiashvili, I. K. (2025). Teoretyko-metodolohichni osnovy doslidzhennia formuvannya pidpriemnytskoi kompetentnosti studentskoi molodi [Theoretical and methodological foundations of research on the formation of entrepreneurial competence of student youth]. *Vcheni zapysky TNU imeni V.I. Vernadskoho. Seriya: Psykholohiia*, 36(75), 4, 87–92 [in Ukrainian].
5. Hedzyk, A., & Ratushniuk, O. (2025). Sutnist ta zmist pidpriemnytskoi kompetentnosti maibutnoho pedahoha [Essence and content of entrepreneurial competence of the future teacher]. *Pedahohichna akademiia. Naukovi zapysky*, 18 [in Ukrainian].
6. Karamushka, L.M., & Khudiakova, N.Yu. (2011). Motyvatsiia pidpriemnytskoi diialnosti [Motivation of entrepreneurial activity]. Kyiv – Lviv [in Ukrainian].
7. Kredentser, O.V. (2020). Psykholohichni osnovy pidpriemnytskoi aktyvnosti personalu osvitnikh orhanizatsii [Psychological foundations of entrepreneurial activity of educational organizations personnel] (Unpublished Doctoral dissertation). H.S. Kostyuk Institute of Psychology, Kyiv [in Ukrainian].
8. Maikavska, V.I. (2017). Sutnist i struktura pidpriemnytskoi kompetentnosti maibutnikh fakhivtsiv v Ukraini [Essence and structure of entrepreneurial competence of future specialists in Ukraine]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho universytetu imeni Ivana Franka*, 1, 112–117. Retrieved from <https://eprints.zu.edu.ua/24925/1/22.pdf> [in Ukrainian].
9. Prima, R., & Bortniuk, T. (2021). Pidpriemnytska kompetentnist: sutnist ta definitsiuvannya [Entrepreneurial competence: essence and definition]. *Pedahohichni nauky: teoriia, istoriia, innovatsiini tekhnolohii*, 1(105), 249–258 [in Ukrainian].
10. Postoian, T. H. (2022). Rozvytok pidpriemnytskykh zdibnosti psykholohiv sotsialnoi sfery [Development of entrepreneurial abilities of psychologists in the social sphere]. In O.P. Sannikova (Ed.), *Dyferentsialnyi pidkhid u doslidzhenni profesiinoho samozdiisnennia osobystosti: Proceedings of the All-Ukrainian Scientific and Practical Conference* (pp. 135–141). Odesa: FOP Bielyi A. Ye. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 12.10.2025
Статтю прийнято до публікації 04.11.2025
Статтю опубліковано 29.12.2025