

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ КОУЧИНГОВОГО СУПРОВОДУ РОЗВИТКУ АСЕРТИВНОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ У ПАРАДИГМІ СУЧАСНОЇ ПСИХОЛОГІЧНОЇ НАУКИ

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF COACHING SUPPORT FOR ENTREPRENEURIAL ASSERTIVENESS DEVELOPMENT WITHIN THE PARADIGM OF CONTEMPORARY PSYCHOLOGICAL SCIENCE

У статті визначено концептуальні засади коучингового супроводу розвитку асертивності підприємців у контексті сучасних парадигм психологічної науки. Досліджено теоретико-методологічні підходи до формування асертивної поведінки в підприємницькому середовищі, зокрема когнітивно-поведінкову, гуманістичну та позитивну психологічні парадигми як наукове підґрунтя коучингової практики. Проаналізовано сутність асертивності як інтегративної особистісної якості, що охоплює когнітивні, емоційні, мотиваційні та поведінкові компоненти, необхідні для ефективної професійної діяльності підприємця. Розкрито специфіку психологічного портрету сучасного підприємця та виявлено основні труднощі, з якими стикаються представники цієї професійної групи: емоційне вигорання, конфліктність у партнерських стосунках, невпевненість у прийнятті рішень, проблеми делегування та встановлення професійних меж. Обґрунтовано ефективність коучингового підходу як форми психологічного супроводу, що базується на принципах партнерської взаємодії, фокусі на цілях клієнта, активації внутрішніх ресурсів та формуванні відповідальності. Систематизовано основні принципи коучингу: довіра до потенціалу клієнта, партнерська взаємодія, цілеспрямованість, системність, рефлексивність та етичність. Розроблено поетапний алгоритм розвитку асертивності засобами коучингу, що включає діагностику стартового рівня, виявлення деструктивних патернів, формування нових переконань, опанування комунікативних технік та інтеграцію навичок у реальні ділові ситуації. Описано ефективні коучингові інструменти: модель GROW, Wheel of Life, Сократівський діалог, рольові ігри та моделювання ситуацій. Узагальнено емпіричні методи дослідження асертивності в підприємницькому середовищі та визначено позитивні ефекти коучингового втручання: зростання самоусвідомлення, покращення комунікативних навичок, зниження професійної тривожності, підвищення емоційної витривалості.

Ключові слова: асертивність, гуманістична психологія, коучинг, особистісний розвиток, психологічний супровід, підприємництво, професійне самовдосконалення, сучасна психологічна наука.

The article defines the conceptual foundations of coaching support for entrepreneurial assertiveness development within the context of contemporary psychological science paradigms. Theoretical and methodological approaches to assertive behavior formation in the entrepreneurial environment have been investigated, particularly cognitive-behavioral, humanistic, and positive psychological paradigms as the scientific basis for coaching practice. The essence of assertiveness as an integrative personal quality encompassing cognitive, emotional, motivational, and behavioral components necessary for effective entrepreneurial professional activity has been analyzed. The specificity of the psychological profile of contemporary entrepreneurs has been revealed, and the main difficulties faced by representatives of this professional group have been identified: emotional burnout, conflict in partnership relations, uncertainty in decision-making, delegation problems, and establishing professional boundaries. The effectiveness of the coaching approach as a form of psychological support based on the principles of partnership interaction, focus on client goals, activation of internal resources, and responsibility formation has been substantiated. The fundamental principles of coaching have been systematized: trust in client potential, partnership interaction, goal orientation, systematic approach, reflexivity, and ethics. A step-by-step algorithm for assertiveness development through coaching has been developed, including baseline level diagnostics, identification of destructive patterns, formation of new beliefs, mastery of communication techniques, and integration of skills into real business situations. Effective coaching tools have been described: GROW model, Wheel of Life, Socratic dialogue, role-playing, and situation modeling. Empirical methods for studying assertiveness in the entrepreneurial environment have been generalized, and positive effects of coaching intervention have been determined: increased self-awareness, improved communication skills, reduced professional anxiety, and enhanced emotional resilience.

Key words: assertiveness, humanistic psychology, coaching, personal development, psychological support, entrepreneurship, professional self-improvement, contemporary psychological science.

УДК 159.923.2:005.35:65.01
DOI <https://doi.org/10.32782/2663-5208.2025.73.36>

Сабадаш А.М.

аспірант кафедри психології
Університет Григорія Сковороди
в Переяславі

Актуальність дослідження. В умовах трансформації соціально-економічних процесів, зростання конкуренції, невизначеності бізнес-середовища і високої динаміки змін особливого значення набуває людський капітал, зокрема – роль особистості підприємця як рушійної сили економічного розвитку. Сучасний підприємець змушений постійно приймати

рішення, ефективно комунікувати, діяти в умовах ризику і нести відповідальність. Важливими особистісними якостями стають психологічна стійкість, упевненість у собі й здатність конструктивно взаємодіяти з іншими – тобто асертивність.

Асертивність дає змогу підприємцю зберігати внутрішню рівновагу, уникати маніпуляцій, буду-

вати ефективну взаємодію і поводитися зріло в конфліктних ситуаціях, що важливо для бізнесу. Проте розвиток асертивності потребує внутрішньої роботи, що передбачає методологічну і практичну підтримку. У цьому сенсі актуальності набуває коучинг – сучасна форма психологічного супроводу, що ґрунтується на партнерстві, підтримці внутрішнього потенціалу клієнта і фокусі на його цінностях і цілях. Коучинг стимулює усвідомлення, рефлексію і мобілізацію внутрішніх ресурсів, що робить його ефективним інструментом у розвитку асертивності. Поєднання коучингового підходу і психології асертивності потребує наукового осмислення та адаптації до запитів підприємницького середовища. Увага до тем коучингу й асертивності в психологічній науці, питання розвитку асертивної поведінки саме у підприємців за допомогою коучингових підходів досі залишається недостатньо висвітленими. Така наукова лакуна набуває особливої актуальності в умовах високих вимог до емоційної стійкості, комунікативної ефективності та саморегуляції сучасного підприємця, що й зумовлює потребу в дослідженні цього напрямку.

Мета статті – теоретичне обґрунтування і концептуалізація засад коучингового супроводу розвитку асертивності підприємців у межах сучасної парадигми психологічної науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування і розвиток асертивної поведінки є предметом численних наукових досліджень, серед яких вирізняються праці зарубіжних дослідників Р. Альберті та М. Еммонса, які запропонували одну з перших моделей асертивного тренінгу, заснованого на когнітивній реконструкції й поведінковому репертуарі.

В українській психології дослідженням різних аспектів асертивності займаються Н. Ануфрієва, К. Бакланов, Г. Балл, Є. Головаха, Н. Максимова, С. Медведєва, Л. Ніколаєв, Н. Побірченко, Н. Подоляк, М. Савчин, В. Семиченко, К. Чулкова, М. Шинкар та ін.

Проблемі застосування коучингу на підприємствах присвячені праці зарубіжних науковців, серед яких М. Дауні, М. Джей, Р. Ділтс, Г. Кімсі-Хаус, Е. Стак, Ф. Сендал, Д. Уїтмор та ін.

Дослідження вітчизняних науковців (психологів, економістів, соціологів) останніх років показують, що в підприємницькій діяльності коучинг застосовують не лише корпоративні підприємства. Праці Р. Бала, К. Бойко, О. Воскобоєвої, О. Гусевої, О. Кушнірук, С. Легомінової, Є. Логвиновського, О. Марцінковської, О. Нежинської, В. Павлової, І. Петровської, О. Ромащенко, В. Тименка, Т. Хлевицької, Є. Швець та ін. розкривають функціональну і змістовну сутність коучингу на підприємстві, ролі коучингу в управлінні підприємством і персоналом, підвищенню ефективності управлінської діяльності керівника за допомогою коучингу тощо. Попри чималий інтерес до формування і розвитку асертивності в науковій літературі недостатньо розкрито проблема коучингового супроводу розвитку

асертивності саме в підприємницькому контексті, що і зумовлює актуальність дослідження.

Виклад основного матеріалу. Концептуальні засади коучингового супроводу розвитку асертивності підприємців охоплюють сукупність основних теоретичних положень, підходів і принципів, які визначають зміст, мету і способи психологічної підтримки підприємців у процесі формування їхньої асертивності. Ці засади спираються на сучасні парадигми психологічної науки – гуманістичну, когнітивно-поведінкову та позитивну психологію, які акцентують увагу на особистісному зростанні, рефлексії, відповідальності та внутрішніх ресурсах особистості. У цьому контексті коучинг розглядається як партнерський, структурований і цілеспрямований процес, що допомагає підприємцю усвідомити власні цінності, розвинути емоційну стійкість, навички ефективної комунікації і здатність впевнено відстоювати себе без агресії. Таким чином, концептуальні засади поєднують наукову основу з практичною орієнтацією на запити сучасного підприємницького середовища.

Сучасна психологічна наука пропонує низку теоретико-методологічних підходів до розуміння природи особистості та механізмів її розвитку. Асертивність як важлива особистісна якість, що забезпечує ефективну соціальну взаємодію і внутрішню цілісність, осмислюється саме в межах когнітивно-поведінкової, гуманістичної та позитивної психології, які водночас формують підґрунтя для коучингового підходу.

Когнітивно-поведінкова парадигма базується на припущенні, що поведінка особистості детермінується системою переконань, уявлень, інтерпретацій подій і схем мислення. Основоположниками когнітивно-поведінкової терапії (КПТ), яка активно вплинула на розвиток практик коучингу, є А. Бек, А. Елліс, Д. Майкенбаум та ін. Вони підкреслювали значення раціонального мислення і самоспостереження для зміни поведінкових патернів. У межах цього підходу асертивність розглядається як набута поведінкова стратегія, що формується через усвідомлення деструктивних переконань і їхню корекцію. На практиці це реалізується через когнітивну реструктуризацію, рольові ігри, моделювання поведінки, які застосовуються у психологічному консультуванні і в коучинговій роботі [7]. В українському науковому дискурсі цей підхід розробляється у працях О. Волошиної, Т. Титаренко, І. Полетаєвої, С. Риженко та ін., які підкреслюють значення когнітивних компонентів у формуванні зрілої, адаптивної поведінки особистості.

Гуманістична психологія, представлена працями зарубіжних психологів К. Роджерса, А. Маслоу, Р. Мея та ін., виходить із ідеї, що кожна людина є унікальною, активною і спроможною до саморозвитку. Центральними поняттями цієї парадигми є самоактуалізація, автентичність, цінності, вибір і відповідальність. У межах гуманістичної традиції асертивність розглядається як прояв

особистісної зрілості, здатності діяти відповідно до внутрішніх переконань без шкоди для стосунків з іншими. Такий підхід став ідейною основою для формування коучингової взаємодії як партнерства, в якому коуч підтримує особистість клієнта в її автономії і самопізнанні, не нав'язуючи готових рішень. Серед українських учених до вивчення гуманістичних підходів щодо розвитку особистості зверталися Н. Антонова, В. Васютинський, Ж. Вірна, Ю. Горбенко, Н. Іванцев, В. Куєвда, О. Москаленко, О. Музика, Є. Научитель, Н. Пророк, В. Турбан та ін. [8].

Позитивна психологія як науковий напрям сформувалася на початку ХХІ ст. під впливом праць М. Селігмана, М. Чіксентмігаї, К. Петерсона та ін. дослідників, які фокусувалися не на патологіях, а на потенціалі, щасті, емоційному благополуччі, мотивації до розвитку. У межах цього підходу асертивність розглядається як ресурсна характеристика особистості, що сприяє психологічному добробуту, гармонійним стосункам і професійній самореалізації [8]. Коучинг тісно інтегрується з позитивною психологією, адже обидва підходи, наголошує Л. Ніколаєв, орієнтовані на активацію внутрішніх ресурсів, оптимістичне бачення, цільове мислення і розвиток сильних сторін особистості. Поняття «потік» (flow), «переживання смислу», «сила характеру» все частіше стають об'єктом прикладного вивчення у психологічному коучингу [5; 6]. В Україні ідеї позитивної психології розвиваються в наукових працях Н. Володарської, Т. Данильченко, І. Данилюк, Л. Сердюк, О. Пенькової, В. Турбан та ін., які аналізують внутрішньо-особистісні ресурси як чинники адаптації, успішності й психологічного благополуччя [8]. Отже, когнітивно-поведінкова, гуманістична і позитивна психологічні парадигми утворюють наукову основу для коучингового підходу в розвитку асертивності. Вони дозволяють комплексно розглядати як поведінкові, так і когнітивні, емоційні та ціннісні аспекти особистості підприємця, створюючи концептуальні орієнтири для розробки ефективних практик психолого-коучингової підтримки.

Коучинг (від англ. coaching – наставництво, тренерство) є формою індивідуального/групового супроводу, орієнтованою на розвиток потенціалу особистості, досягнення цілей, самореалізацію і підвищення ефективності в різних сферах життя. У сучасному науковому дискурсі коучинг розглядається як інтерактивний процес, у якому клієнт (коучі) за підтримки коуча виявляє власні ресурси для вирішення завдань, подолання внутрішніх бар'єрів та особистісного зростання [1; 3; 4]. Один із класиків коучингу Д. Вітмор визначає коучинг як «розкриття потенціалу людини з метою максимізації її результативності. Це допомога не в тому, щоб навчати, а в тому, щоб вчитися» [6]. У вітчизняній психології поняття коучингу аналізується в роботах Н. Вінник, Т. Кутішенко, Л. Ніколаєва, О. Нежинської та ін., які акцентують на його інтегративній природі – на межі психологічної допомоги, педа-

гогічного супроводу та особистісно-орієнтованого консультування [1; 4; 6].

Аналіз наукових джерел із проблеми дослідження дозволяє виокремити низку основних принципів коучингу, що лежать в основі ефективної взаємодії між коучем і клієнтом. Так, **принцип довіри до потенціалу клієнта** передбачає переконання в тому, що клієнт має внутрішні ресурси для досягнення змін. **Партнерська взаємодія** реалізується як рівноправне співробітництво, у якому коуч не дає порад, а сприяє самостійному усвідомленню рішень клієнтом. **Фокус на майбутньому і цілях** означає орієнтацію коучингу не на проблеми минулого, а на побудову бажаного стану та досягнення конкретних результатів. **Принцип системності та усвідомленості** підкреслює необхідність бачення особистості в контексті її життєвих зв'язків і розвиток здатності до усвідомлених дій. **Рефлексивність** стимулює клієнта до самоаналізу, переосмислення досвіду та формування нових моделей поведінки. **Етичність** забезпечує дотримання конфіденційності, поваги до клієнта, його автономії у прийнятті рішень [1; 3; 4; 6]. Названі принципи зумовлюють високий рівень індивідуалізації коучингового процесу, що робить його ефективним у роботі з підприємцями, особливо в розвитку асертивної поведінки, де потрібні глибока саморефлексія, вольове самоствердження й емоційна компетентність. Ми погоджуємося з думкою О. Нежинської, Л. Ніколаєва та О. Тименка, що серед основних видів коучингу для цілей формування асертивності підприємців найбільш релевантними є business coaching, psychological coaching і life-coaching, які дозволяють враховувати і зовнішні поведінкові прояви і внутрішні психоемоційні та мотиваційні чинники [4; 6].

Асертивність є не лише комунікативною навичкою, а й інтегративною особистісною якістю, що охоплює когнітивні, емоційні, мотиваційні та поведінкові компоненти. У гуманістичній психології (К. Роджерс, Р. Мей, Н. Брендон) вона розглядається як прояв автентичної особистості, здатної діяти відкрито й відповідно до власних цінностей, приймаючи себе та інших. У позитивній психології (М. Селігман, С. Джозеф, Р. Райан) асертивність трактується як ресурс адаптації, підтримки психологічного благополуччя, профілактики вигорання і розвитку життєстійкості [5; 7]. Основними характеристиками асертивної поведінки Р. Патерсон визначає такі: впевнене вираження власних думок і почуттів без тиску на інших; конструктивне вирішення конфліктів; відповідальність за власний вибір; повагу до прав і кордонів інших; стабільну самооцінку; внутрішній локус контролю; високий рівень емоційної регуляції [7].

Л. Ніколаєв наголошує, що асертивність формується завдяки соціальному навчанню (моделювання, зворотний зв'язок), когнітивній переоцінці переконань, рефлексивним практикам і підтримці середовища (коучинг, психотерапія, наставництво)

[5]. Особливої актуальності розвиток асертивності набуває у професійній діяльності підприємця, який щоденно стикається з комунікаційними викликами, конфліктами, переговорами, емоційною напругою й необхідністю ухвалення рішень. Асертивність виступає важливим чинником емоційного інтелекту, лідерства й психологічної стійкості в умовах турбулентного ринку [2; 8]. У цьому контексті варто враховувати психологічний портрет підприємця як суб'єкта діяльності з високим рівнем автономії, інноваційним мисленням, схильністю до ризику та потребою в емоційній витривалості й соціальній компетентності. Дослідники зазначають, що успішних підприємців вирізняє мотивація досягнення, здатність ставити помірно складні цілі, приймати відповідальні рішення та впливати на події [2]. Крім того, актуальні дослідження акцентують увагу на таких рисах, як толерантність до невизначеності, проактивність, внутрішній локус контролю, самостійність, емоційна стабільність у кризах, рефлексивність, соціальна адаптивність і вміння будувати ефективні зв'язки. Значущу роль відіграє ціннісно-мотиваційна сфера особистості та рівень емоційного інтелекту, зокрема асертивність, що є ключовою умовою конструктивної взаємодії в бізнес-середовищі [2; 4; 8].

Серед основних труднощів, з якими зіштовхуються підприємці, дослідники відзначають емоційне вигорання, конфлікти з партнерами, невпевненість у прийнятті рішень, труднощі у відстоюванні позиції без агресії, а також проблеми з делегуванням і встановленням меж [1; 3]. Такі виклики вказують на потребу розвитку асертивних стратегій поведінки, що забезпечують баланс між особистими й соціальними інтересами, гнучкість і рішучість. Ефективним інструментом підтримки у цьому є коучинг, який сприяє розвитку емоційної грамотності, самоконтролю та відповідального прийняття рішень [6]. Його результативність полягає у персоналізованій рефлексивній взаємодії, активації внутрішніх ресурсів і формуванні конструктивної комунікації [4]. Розглянемо концептуальні підходи щодо розвитку асертивності у підприємців засобами коучингу. Розвиток цієї якості має бути не спонтанним, а системним і концептуально обґрунтованим. Коучинг, особливо в особистісно-орієнтованому й трансформаційному форматах, сприяє глибшому усвідомленню власних переконань і моделей поведінки, розвитку самопізнання, емоційної саморегуляції, комунікативних навичок та активізації внутрішніх ресурсів, необхідних для прийняття асертивних рішень. Як підкреслюють Н. Вінник і Т. Кутішенко, коучинг формує адаптивні моделі поведінки через активацію саморефлексії, розвиток цілеспрямованості та зменшення автоматизованих деструктивних реакцій [1].

На основі аналізу джерел і практичного досвіду можна виділити наступні етапи розвитку асертивності у підприємців засобами коучингу: **діагностика стартового рівня** – з використанням тестів (Ратуса, А. Ліндемана), самоаналізу

складних ситуацій; **виявлення деструктивних патернів** – уникнення, пасивна агресія, надмірна поступливість, агресивність; **формування нових переконань** – розвиток асертивного мислення (наприклад: «Я маю право на свою думку»); **опанування комунікативних технік** – «Я-повідомлення», «зламана платівка», активне слухання; **інтеграція в реальні ділові ситуації** – обговорення кейсів, конфліктів, перемовин, делегування; **рефлексія і корекція** – аналіз досягнень, корекція стратегії коучингу [1; 2; 3; 4; 6; 8].

Серед ефективних інструментів коучингу варто виокремити модель GROW, Wheel of Life, рольові ігри, моделювання ситуацій тощо. **Модель GROW** (Goals – Reality – Options – Will) сприяє структурованому розвитку асертивності [1]. Усвідомлення цілей (Goals), аналіз поточної ситуації (Reality), пошук рішень (Options) і визначення конкретних дій (Will) допомагають підприємцю поступово формувати асертивну позицію. Інструмент **Wheel of Life** дозволяє візуалізувати баланс в основних сферах життя (робота, стосунки, розвиток, фінанси тощо), виявити зони напруги, сформулювати цілі та підвищити рівень відповідальності [4; 6]. Цей інструмент допомагає підприємцям усвідомити джерела стресу, що можуть знижувати рівень асертивності. Метод **Сократівського діалогу (Socratic questioning)**, за О. Нежинською, В. Тименком, стимулює критичне мислення, саморефлексію, виявлення обмежувальних переконань (наприклад: «Я не маю права відмовляти») і формування впевненості через переосмислення власних суджень [4]. Це підсилює автентичність і здатність діяти асертивно в партнерській взаємодії.

Рольові ігри та моделювання ситуацій дозволяють підприємцям тренувати асертивну поведінку в безпечному середовищі. Наприклад, у змодельованій ситуації переговорів із партнером, що нав'язує не вигідні умови, підприємець вчиться окреслювати межі, аргументувати позицію й говорити «ні» без агресії [6]. Такі вправи сприяють перенесенню навичок у реальні бізнес-ситуації. Коуч у цьому процесі виступає як партнер у мисленні, що підтримує підприємця у формуванні цілісності, впевненості і поваги до себе та інших. Ефективний супровід передбачає довіру, недирективність, опору на сильні сторони клієнта.

Сучасна психологічна наука пропонує низку емпіричних методів дослідження асертивності в підприємницькому середовищі. В Україні цей напрям активно розвивається. Серед найбільш поширених методів вважаються наступні: шкала асертивності Ратуса (Rathus Assertiveness Schedule); опитувальник самооцінки комунікативної компетентності; методика К. Томаса для вивчення стилів поведінки в конфлікті; контент-аналіз коуч-сесій для дослідження змін у поведінкових паттернах та ін. Поєднання цих методів забезпечує комплексну психодіагностику до й після коучингового втручання, дозволяє оцінити ефективність впливу [2; 4; 6; 8].

Узагальнюючи дані досліджень, можна визначити такі ефекти коучингового супроводу: зростання рівня самоусвідомлення і відповідальності; покращення навичок комунікації (уміння говорити «ні», вести переговори, дотримуватися меж); зниження тривожності у професійній взаємодії; підвищення емоційної витривалості та адаптивності. Отже, коучинг є не лише підтримувальним, а й розвивальним інструментом підвищення особистісної ефективності підприємців.

Висновки. У процесі дослідження було теоретично обґрунтовано, що розвиток асертивності є одним із основних психологічних ресурсів підприємця в умовах динамічного соціально-економічного середовища, що характеризується невизначеністю, конкуренцією і високим рівнем відповідальності.

Асертивність як особистісна характеристика сприяє формуванню впевненої, емоційно зрілої особистості, здатної до конструктивної міжособистісної взаємодії, самозахисту прав і реалізації цілей без порушення прав інших.

Аналіз сучасних психологічних парадигм – когнітивно-поведінкової, гуманістичної та позитивної – дозволив визначити концептуальні засади для розуміння механізмів розвитку асертивної поведінки. Особливе значення має позитивна психологія, яка орієнтована на розвиток сильних сторін особистості, самореалізацію і внутрішню мотивацію, що повною мірою відповідає викликам підприємницької діяльності. Коучинговий супровід доведено як ефективну форму розвитку асертивності підприємців, завдяки таким характеристикам, як партнерська взаємодія, фокус на цілях клієнта, формування усвідомленості, відповідальності та емоційної саморегуляції.

Концептуальні засади коучингового супроводу охоплюють використання перевірених моделей (зокрема GROW і трансформаційного коучингу), технік діалогічної взаємодії, рефлексивних практик, що сприяють формуванню асертивного мислення та поведінки. Емпіричний аналіз вітчизняних досліджень показує позитивну динаміку розвитку асертивності підприємців, які брали участь у спеціалізованих коуч-програмах. Психодіагностичні інструменти дозволяють об'єктивно оцінити початковий рівень розвитку асертивності та відстежувати зміни в процесі коучингу.

Отже, коучинговий супровід розвитку асертивності підприємців може розглядатися як цілісна та ефективна концепція психологічної підтримки і розвитку, що поєднує сучасні підходи психологічної науки з практичними запитамі бізнес-середовища.

Перспективи подальших досліджень полягають у створенні авторських програм коучингу для різних категорій підприємців (зокрема, стартаперів, керівників малого бізнесу, жінок-підприємців), а також у вивченні довготривалих ефектів таких програм.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вінник Н.Д., Кутішенко Т.П. Бізнес-коучинг як соціально-психологічна практика самопізнання та самовдосконалення людських ресурсів. *Теорія і практика сучасної психології*. 2020. № 1. С. 190–194. <https://doi.org/10.32840/2663-6026.2020.1-3.34>
2. Гура Т., Романовський О., Книш А. Психологія лідерства в бізнесі: навчальний посібник. Харків : «Друкарня Мадрид», 2017. 100 с.
3. Калінін А.М. Коучинг як інструмент управління персоналом в умовах сучасного конкурентного середовища. *Наукові праці міжрегіональної академії управління персоналом. Економічні науки*. 2024. Вип. 4(76). С. 84–94. <https://doi.org/10.32689/2523-4536/7611>
4. Нежинська О.О., Тименко В.М. Основи коучингу: навчальний посібник. Київ; Харків : ТОВ «ДІСА ПЛЮС», 2017. 220 с.
5. 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>
6. Ніколаєв Л.О. Технології коучингу як інструмент підвищення ефективності діяльності фахівців соціономічних професій. *Питання психології: Вісник Національного університету оборони України*. 2024. № 5(81). С. 126–134. <https://doi.org/10.33099/2617-6858-2024-81-5-126-134>
7. Патерсон Ренді Дж. Практичний посібник з асертивності. Київ : Морфеус. 2023. 402 с.
8. Психологія підприємництва та бізнесу / Гусєва О.Ю., Легомінова С.В., Воскобєєва О.В., Романченко О.С., Хлевицька Т.Б. Київ : Державний університет телекомунікацій, 2019. 257 с.
9. Становлення базових парадигм української психології : колективна монографія / В. В. Турбан, І. В. Білоконь, Н. М. Бугайова [та інші] ; за редакцією В. В. Турбан. Київ : Видавничий Дім «Слово», 2017. 257 с.