

За результатами опитувальника STAI, середній показник ситуативної тривожності серед респондентів склав 33,15 (середній рівень тривожності). Рівень особистісної тривожності виявився вищим і склав 47,47, що відповідає високому показнику.

Аналіз опитувальника FFMQ показав, що рівень майндфулнес серед студентів варіюється по різних компонентах. Найвищі середні показники були отримані у компонентах "спостереження" та "описова мова" (3,8 з 5).

Загальний кореляційний аналіз показав наявність зв'язків між використанням ТМ, рівнем тривожності та усвідомленою діяльністю. Найбільш значущим є прямий кореляційний зв'язок між деякими практиками майндфулнес та її окремими складниками. Так, встановлена середня позитивна кореляція між інтенсивністю занять йогою та спостереженням ($r=0,37$, $p\leq 0,05$), використанням дихальних вправ та спостереженням ($r=0,35$, $p\leq 0,05$), усвідомленою діяльністю та спостереженням ($r=0,49$, при $p\leq 0,05$) і нереактивністю ($r=0,45$, при $p\leq 0,05$). Ми також встановили наявність негативного зв'язку між окремими компонентами майндфулнес та рівнем тривожності студентів. Найбільший коефіцієнт кореляції встановлено між усвідомленою діяльністю та ситуативною тривожністю ($r=-0,53$, при $p\leq 0,05$) і особистісною тривожністю ($r=-0,53$, при $p\leq 0,05$). Чим більші показники таких компонентів майндфулнес як описування, усвідомлена діяльність, безоцінне ставлення до внутрішнього досвіду та нереактивність, тим менший показник тривожності.

Отже, в результаті емпіричного дослідження ми дійшли висновків, що:

- 1) усвідомлена діяльність як один з видів ТМ позитивно впливає на загальний показник майндфулнес;
- 2) чим вище інтегральний показник майндфулнес та його окремі складники, тим нижче ситуативна і особистісна тривожність;
- 3) ТМ впливають на зниження тривожності через збільшення показників окремих складників майндфулнес.

Результати дослідження підтверджують, що ТМ можуть сприяти підвищенню рівня усвідомленої діяльності у студентів під час війни, що, у свою чергу, впливає на зниження рівня тривожності. Таким чином, ТМ можуть бути рекомендовані як один з інструментів самодопомоги для молоді, особливо в умовах стресових подій, таких як війна, що сприяє поліпшенню психічного здоров'я і зниженню негативних емоційних реакцій.

БРИК О. М., магістр психології, старший викладач кафедри психології та педагогіки, НаУКМА (Київ), **КОЧАРОВСЬКИЙ М. С.**, магістр фінансів і кредиту, асистент кафедри психології та педагогіки, НаУКМА (Київ)

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ КОНФЛІКТИ ТА МЕРЕЖЕВА ДІЯЛЬНІСТЬ ЛІДЕРІВ MLM В УМОВАХ ВІЙНИ

Повномасштабна війна, що триває на теренах нашої країни вже більше двох з половиною років, привела з собою відповідні реалії воєнного часу, що змусило український мережевий бізнес активно шукати шляхи пристосування до нових

умов роботи з врахуванням тих змін, що сталися в усіх сферах життя та економічної діяльності в нашій країні за цей час. Самоочевидно, що ці значні суспільні, політичні та економічні зміни несуть з собою збільшення вірогідності соціально-психологічних конфліктів, характерних для кризових часів, особливо, якщо це часи війн. І отже, питання ефективного вирішення таких конфліктів набуває великої важливості і гостроти. Особливо актуально це для MLM-компаній, основний напрямок роботи яких – це робота з людьми-дистриб'юторами, від чого, власне, і залежить торговий оборот фірми і її прибуток. Варто відмітити, що мережеві лідери різних рівнів, які безпосередньо керують дистриб'юторськими групами і організовують мережеву комерційну діяльність, фактично, і є головною управлінською ланкою, від якої залежить ефективність роботи широкого дистриб'юторського загалу. Відповідно, саме вони в першу чергу і мають вирішувати або запобігати виникаючим різноманітним та різнохарактерним конфліктам в мережах. При тому, слід зауважити, що крім конфліктів, пов'язаних з суто мережевою, чи комерційною діяльністю, в часи війни могли додатися ще і конфлікти ідеологічного характеру, що цілком зрозуміло. Зокрема, такі конфлікти виражаються свідомою відмовою дистриб'юторів та загалом вітчизняних мереж компаній працювати з товарами, виробленими в росії чи, іноді, в Китаї, при тому, що у деяких крупних, особливо транснаціональних MLM-компаній, комерційне виробництво до війни було пов'язане саме з цими країнами. Тут слід сказати, що MLM-бізнес, як ніякий інший, за природою своєю тяжіє до транскордонності і інтернаціональності, і в нинішніх реаліях вітчизняні MLM-компанії відчують набагато потужніший конкурентний тиск з боку закордонних компаній, ніж це було до війни. Виходячи із сказаного, соціально-психологічне дослідження особливостей розуміння та вирішення конфліктів в управлінській діяльності мережевих лідерів MLM видається вельми цікавим, проте на даний час найбільш можливим воно є лише у форматі спостереження, іноді – включеного спостереження. Для виконання задач такого оглядового дослідження нами були обрані методи вільного інтерв'ю з лідерами MLM та дистриб'юторами, включене спостереження та аналіз роботи лідерів з дистриб'юторами через соціальні мережі. В якості об'єкта були обрані 3 MLM-компанії (вітчизняна та дві закордонні), що активно діють в нашій країні. Узагальнюючи результати дослідження, можна зауважити, що отримані матеріали вказують на те, що частота та кількість виникнення соціально-психологічних конфліктів в мережевій діяльності лідерів MLM, на їх думку і попри всі вищеописані обставини, не те, що істотно не зросли в порівнянні з довоєнними часами, а навіть зменшилися. Це, вірогідно, пов'язано, з одного боку, з існуючою економічною та соціальною невизначеністю нинішніх часів, через що стало набагато важче зберегти цілісність і працездатність дистриб'юторської мережі та заохотити людей працювати, при тому, що в

дистриб'юторських колах існує значна проблема зі зниженням доходів. В той же час, в лідерських колах побутує думка, що саме через загальне падіння доходів населення, дистриб'ютори тепер часто перетворюються просто на споживачів, обмежуючи цим всю свою мережеву активність. Відтак, мережевим лідерам доводиться витратити значно більше зусиль, в тому числі щодо попередження та уникання конфліктів, ніж в довоєнні часи, підтримуючи, зацікавлюючи та організуючи свої мережі, щоб просто заохотити їх займатися саме дистриб'юторською діяльністю та подальшим розвитком та побудовою мереж. За словами самих лідерів, доводиться більше приділяти уваги індивідуальному підходу, психологічній підтримці та професійній допомозі як новачкам, так і «старожилам» мережі, усвідомлюючи разом з тим, що вкладені зусилля далеко не завжди виправдають себе. Проте, в воєнні часи саме така модель лідерської поведінки разом з більш чіткою роботою самого лідера та лібералізацією його рольової поведінки, очевидно, є найбільш ефективною та дієвою і дозволяє підтримати роботу в мережі, і зберегти саму мережу в цілому. Втім, значна професійна допомога з боку власне самих MLM-компаній у вигляді тренінгів, семінарів, інших заходів підвищення лідерської кваліфікації та компетентності, заходи, спрямовані на підтримку та згуртування мереж, а також сучасна практика ведення роботи переважним чином через соціальні мережі, самі по собі дуже сприяють, як зменшенню конфліктогенності спілкування в MLM-мережах, так і створенню дуже сприятливого соціально-психологічного середовища для мережевої діяльності та взаємодії. Що, в свою чергу, сприяє об'єднанню та кооперації дистриб'юторів, а відтак, і підвищенню ефективності управлінської діяльності самого мережевого лідера. Безумовно, всі вищенаведені спостереження та узагальнені результати їх аналізу можна вважати лише своєрідним оглядовим дослідженням даної тематики, оскільки вітчизняне MLM-середовище, як і вся наша країна зараз знаходяться саме в процесі перманентної трансформації, викликані умовами та реаліями воєнних часів. Відтак, особливості рольової поведінки лідерів MLM в зв'язку з соціально-психологічними конфліктами в їх управлінській мережевій діяльності, як і трансформаційні процеси у вітчизняному MLM в цілому, потребуватимуть в подальшому значно більш розгорнутого та ретельного дослідження, що сприятиме кращому розумінню феномену MLM-бізнесу загалом.

БУШАЙ І.М., доктор психологічних наук, професор кафедри психології та педагогіки НаУКМА (м. Чернігів)

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ІМУНІТЕТУ МОЛОДІ ЯК ОПІР ДЕСТРУКТИВНИМ ВПЛИВАМ