DOI: https://doi.org/10.31392/UDU-nc.series15.2026.09(209).04

Василенко М.М.
доктор педагогічних наук, професор
кафедри оздоровчо-рекреаційної рухової активності
Національний університет фізичного виховання і спорту України, м. Київ
https://orcid.org/0000-0001-6086-1804
Олійник Д.В.
здобувач другого рівня вищої освіти
Національний університет фізичного виховання і спорту України, м. Київ
Омельченко Т.Г.
кандидат наук з фізичного виховання і спорту, доцент
кафедри оздоровчо-рекреаційної рухової активності
Національний університет фізичного виховання і спорту України, м. Київ
https://orcid.org/0000-0002-2878-6450
Благій В.О.
викладач кафедри оздоровчо-рекреаційної рухової активності
Національний університет фізичного виховання і спорту України, м. Київ
https://orcid.org/0000-0001-8121-7911
Шиманський Г.М.
старший викладач кафедри оздоровчо-рекреаційної рухової активності
Національний університет фізичного виховання і спорту України, м. Київ
https://orcid.org/0009-0000-7352-2916

ОСОБЛИВОСТІ КОМУНІКАЦІЇ У СИСТЕМІ «ТРЕНЕР-КЛІЄНТ» З УРАХУВАННЯМ ПСИХОТИПУ СУБ'ЄКТІВ ФІТНЕС- ТА ВЕЛНЕС ІНДУСТРІЇ

Стаття присвячена дослідженню психологічних аспектів формування мотивації споживачів фітнес-послуг. Обґрунтовано необхідність урахування індивідуально-психологічних властивостей, диференціації психотипів відвідувачів фітнес-клубів у процесі програмування занять і побудови ефективної комунікації в системі «тренер-клієнт». В ході емпіричного дослідження на основі тесту-опитувальника DISC встановлено статистично значущу різницю в частоті відвідування тренувань та виборі навантажень між представниками різних психотипів. Доведено, що представники психотипу I мають найнижчу мотивацію, відвідуючи фітнес-клуб лише 1–2 рази на тиждень. Натомість клієнти типів S та C демонструють стабільну активність (3–4 рази на тиждень). Виявлено диференціацію у вподобаннях: особи типів D та I віддають перевагу анаеробним тренуванням, тоді як представники типу S схильні до високоінтенсивних занять. Запропоновано практичні рекомендації щодо стилю комунікації тренера із представниками різних психотипів.

Ключові слова: *фітнес, велнес, комунікація, фітнес-тренер, психотип, мотивація.*

Vasylenko Maryna, Oliynyk Darya, Omelchenko Tetiana, Blagii Vladyslav, Shymanskyi Hennadii. Specifics of Coach-Client Communication Based on the Personality Profiles of Fitness and Wellness Industry Participants. *The article examines the psychological aspects of developing motivation among fitness consumers. It substantiates the need to consider individual psychological characteristics and personality types of gym-goers when designing exercise programs and building effective coach-client communication. The study reviews scholarly literature on existing personality typologies and models of physical activity motivation. Based on the DISC assessment tool, the percentage distribution of clients was identified as follows: Dominant (D — 40%), Steady (S — 28.6%), Conscientious (C — 20%), and Influential (I — 11.4%). Empirical findings revealed a statistically significant difference in workout frequency and training load preferences among various personality types. Representatives of the I-type display the lowest motivation, attending the fitness club only 1–2 times per week. Conversely, S and C-type clients exhibit stable training habits, working out 3–4 times a week. A differentiation in preferences was also observed: D and I-type individuals favor anaerobic training, whereas S-type representatives lean toward high-intensity workouts. Physical appearance also affects coach selection, particularly for D and C-type individuals; the aesthetic and professional look of a trainer plays a vital role in interacting with these client groups, who value neatness and structure in their coach's presentation. Furthermore, for C and D-type individuals, the priority qualities of coaching behavior include seriousness, clarity in communication, use of evidence-based terminology, and a focus on professional development. S-type clients prefer trainers who are expressive, cheerful, able to explain complex concepts in simple terms, and open to active communication. Practical recommendations are proposed regarding the coaching communication style with representatives of different personality types.*

Key words: *fitness, wellness, communication, fitness coach, personality profiles, motivation.*

Постановка проблеми. Фітнес-індустрія є однією з секторів економіки, яка відіграє вагому роль у забезпеченні соматичного здоров'я та належного рівня фізичної підготовленості населення. Разом із тим, диверсифікація фітнес-послуг не вирішує повною мірою проблему формування сталої мотивації клієнтів до

тренувального процесу та успішної реалізації визначеної мети. Це виявляється у передчасному припиненні занять після короткотривалого періоду тренувальної активності. Зважаючи на індивідуально-психологічні властивості споживачів та диференціацію їхніх психотипів, постає необхідність їх врахування як в процесі програмування фітнес-програм і формування мотивації споживачів фітнес-послуг, так і в ході комунікації тренера та клієнта.

Аналіз літературних джерел. Аналіз науково-методичної літератури засвідчує наявність різноманітність підходів до типологізації особистості. Це зумовлено тим, що категорія «психотип» є багатоаспектним та комплексним конструктом, стосовно якого в науковому дискурсі наразі відсутня уніфікована дефініція та єдина валідна класифікація [6, 11].

В літературі представлено типології особистості К. Хорні, Л. Голдберга, Г. Олпорта, Хейманса - Ле Сенна, А. Адлера, Е. Кречмера, У. Шелдона, Б.С. Братуся, А.Е. Личко, А. Лоуена й ін [1].

Разом із тим, авторами розроблені різні за своїми підходами теорії мотивації [2]. На сьогодні існують шість теоретичних моделей, які використовуються для пояснення та прогнозування рухової активності людей [5; 6], охарактеризовані особливості мотивації осіб різного віку до фізичної активності [3; 8].

Найчастіше науковці аналізують психотипи через призму "Великої п'ятірки" (Big Five) — класифікації особистісних рис (екстраверсія, нейротизм, добросовісність, доброзичливість, відкритість до досвіду). Так, у дослідженні Brinkman C. та співавторів моделювання структурних рівнянь показало, що доброзичливість, екстраверсія та невротизм були пов'язані з більшою самовизначеною мотивацією. Зокрема, доброзичливість позитивно корелювала з вищою внутрішньою мотивацією, а екстраверсія – з автономною зовнішньою мотивацією. Крім того, невротизм позитивно корелював з контрольованою зовнішньою мотивацією та амотивністю, і негативно – з внутрішньою мотивацією [4].

За результатами дослідження Q. Yang, M. Song, M. Li та X. Chen на базі пятифакторної моделі особистості виявилося, що відкритість, сумлінність та екстраверсія позитивно пов'язані з поведінкою щодо фізичних вправ, невротизм – негативно. Медіаційний аналіз показав, що сумлінність, екстраверсія та невротизм пов'язані з поведінкою щодо фізичних вправ через самоефективність, тоді як відкритість, сумлінність, екстраверсія та невротизм пов'язані з поведінкою щодо фізичних вправ через мотивацію до фізичних вправ [10].

У роботі китайських вчених встановлена значна кореляція між рисами особистості китайських студентів коледжів, їхньою відданістю спорту та фізичною активністю [11].

Ronca F. із співавторами також підтверджують те, що риси особистості є сильними предикторами базового рівня фізичної підготовки та задоволення від різної інтенсивності фізичних вправ. Наприклад, сумлінність передбачала кращу загальну фізичну форму та більше годин фізичної активності на тиждень, тоді як екстраверсія та невротизм передбачали вищий пік VO_2 max та гірше відновлення серцевого ритму відповідно. Екстраверсія також передбачала більше задоволення від діяльності найвищої інтенсивності, тоді як невротизм передбачав менше задоволення від діяльності, яка вимагала тривалих зусиль. Важливо, що ті, хто мав високий бал за невротизмом, отримали найбільшу користь від потенційного впливу аеробних тренувань на зниження стресу [9].

Останнім часом в менеджменті набуває популярності теорія В. Марстона та його типологія особистості DISC. Чотири квадрати, що утворюються від перетину осей (сприйняття та реакція), відображають чотири поведінкові типи: Dominance (Домінуючий) – позначається літерою D; Inducement (Спонукаючий) – I; Steadiness (Стабільний) – S; Compliance (Добросовісний) – C [7]. Натомість, наукових публікацій із проблематики взаємозв’язку типу особистості за DISC та мотивацією в фітнесі ми не зустріли.

Отже, різноманітність мотивів споживачів фітнес-послуг показує, що особистісні риси, психотипи та інші фактори впливають на мотивацію клієнтів, вимагаючи комплексного підходу до формування мотивації у цьому сегменті.

Мета дослідження. Дослідити психотип та мотиви споживачів фітнес- та велнес послуг і розробити рекомендації щодо управління їх мотивацією до регулярних занять фітнесом.

Матеріали і методи. Вибірка складала 105 респондентів різного віку, статі та психотипу. Обстежуваним було запропоновано тест-опитувальник DISC для визначення психотипу та анкета для визначення пріоритетних мотиваційних факторів. Дослідження проводилося дистанційно за допомогою онлайн-тесту DISC та створеної анкети в Google формі. Застосовувалися методи математичної статистики (методи медіани, критерій Мана-Уітні).

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з тестом-опитувальником DISC було отримано такий відсотковий розподіл: D - Dominance (Домінуючий) – 40%; I - Inducement (Спонукаючий) – 11,4%; S - Steadiness (Стійкий) – 28,6%; C - Compliance (Відповідний) – 20%. Особи з типом D характеризуються активністю та наполегливістю, схильністю до керівництва та контролю. Особи із типом I сприяють співпраці, виражаючи теплоту та прагнення до взаєморозуміння. Тип S відзначається надійністю та терпінням, уникненням конфліктів та прагненням до стабільності. Особи з типом C вирізняються емоційною замкнутістю та точністю в діях, виявляючи організованість та аналітичне мислення.

За результатами анкетування, ми встановили, що рівень мотивації та її фактори у представників різних психотипів відрізняються за різними параметрами. Результати відповідей на питання «Як часто Ви відвідуєте фітнес-клуб?» дозволила виявити статистично значиму різницю між групами D, I, S, C. Низький рівень мотивації виявлено у представників психотипу I, адже вони відвідуються фітнес-клуб 1-2 рази/тиждень, що може бути пов’язано з різними життєвими аспектами, психологічними особливостями чи незацікавленістю у тренуваннях (D vs I: U= 82.0, p=0.002048; I vs S: U= 27.0, p=0.005; I vs C: U = 30.0, p = 0.00348). Представники типів S та C не мають між собою різниці та характеризуються стабільним відвідуванням тренувань (3-4 рази/ тиждень) (U= 46.0, p=0.00493).

Щодо вибору типу навантажень виявлені статистичні відмінності між психотипами. Так, представники типів D та I виявили виражений вибір на користь анаеробних тренувань (D vs I: U=0.0106, p=2,866; D vs S: U=273.0, p=0.0109; D vs C: U=189.0, p=0,03901; I vs S: U=38.0, p=0.0015; I vs C: U=29.0, p=0.0003; S vs C: U=49.0, p=0.146), разом із тим, особи з психотипом S віддали перевагу високоінтенсивним видам занять (D vs S: U=54.0, p=0.008; I vs S: U=0.0, p=0.0015; S vs C: U=24.0, p=0.0004).

Аналіз відповідей на питання "Якому формату тренувань Ви надаєте перевагу?" розкрив певні відмінності у виборі тренувального формату серед різних психотипів. Так, особи з психотипом D віддають перевагу персональним тренуванням, підкреслюючи індивідуальний та персоналізований підхід до фізичної активності (D vs I: U=0.0, D vs I: p=2.3022367e-07; D vs S: U=414.0, p=0.00223; D vs C: U=299.0, p=0,018). Це може свідчити про їхню потребу у внутрішньому мотиваційному стимулюванні та особистій взаємодії з тренером. Натомість, представники психотипу I виявили схильність до групових тренувань, що може бути пов'язано з їхньою соціальною активністю та бажанням тренуватися в колективі (D vs I: U=300.0, p=0,0443, I vs S: U=49.0, p=0.0398; I vs C: U=185.0, p=0.0142). Варто відзначити, що між іншими психотипами не виявлено статистично значущої різниці (U=246.0, p=0.311).

При аналізі відповідей на питання «З якою метою Ви відвідуєте фітнес-клуб?» були виявлені наступні результати: представники психотипів D та C виявили схильність до вибору тренувань як засобу профілактики захворювань (D vs C: U=203.0, p=0.8547). Це свідчить про їхню уважність до стану здоров'я та бажання попереджувати можливі захворювання через регулярну фізичну активність; група I визначилася переважно розважливим характером візитів у фітнес-клуб (D vs I: U=57.0, p=0.4588; I vs S: U=20.0, p=0.0331; I vs C: U= 5.0, p=0.287). Для них це є не лише засобом фізичної активності, але й можливістю провести час. Особи з психотипами D та S виявили високий рівень самодисципліни (D vs S: U=114.0, p=0199), вважаючи фітнес засобом виявлення власної цілеспрямованості та контролю над собою. Також спостерігається, що представники груп D та S віддають перевагу фітнесу для досягнення конкретних цілей (D vs S: U=132.0, p=0.0199), що свідчить про їхнє прагнення до активного досягнення поставлених завдань.

Щодо факторів, які перешкоджають регулярним заняттям, особи з психотипом D вказали на лінь (D vs I: U = 73.0, p = 0.0493; D vs S: U = 99.0, p=0.01003; D vs C: U=86.0, p=0.0498) та брак часу (D vs I: U=177.0, p=1.0002; D vs S: U=65.0 p=1,099; D vs C: U=88.0, p=0.557). Це може свідчити про їх схильність до відкладання рішень або невпорядкованого розподілу часу між різними сферами життя. Для осіб із психотипом C фінансові обмеження стають важливим перешкоджаючим чинником (D vs C: U=202.0, p=0,03301; I vs C: U=118.0, p=0,02896; S vs C: U=102.0, p=0,0035).

Відповіді на питання «стимули до регулярних занять» вказують на те, що значна частина опитуваних з різних груп визнає важливість "встановлення конкретних цілей" як мотиваційного фактору. Ми не виявили статистично значущої різниці між представниками різних психотипів щодо вибору цього стимулу (D vs I: U=74.0, p=0,0801; D vs S: U=85.0, p=0,48; D vs C: U=88.0, p=0,715; I vs S: U=164.0, p=0,28; I vs C: U=128.0, p=0,0723; S vs C: U=113.0, p=0,207). Таким чином, можна зробити висновок, що ідея встановлення конкретних цілей є універсально важливою для різних типів особистості, і вона може стати ефективним інструментом мотивації для широкого спектру клієнтів.

Щодо вибору тренера, представники психотипу S надають перевагу тренерам, які володіють емоційністю, веселим підходом, пояснюють складні концепції простими словами та відкриті до активного спілкування (D vs S: U=91.0, p=0,03602; I vs S: U=104.0, p=0,0187; S vs C: U=66.0, p=0,0069). Ця група цінує теплоту та дружелюбність у взаємодії з тренером. Натомість особам із психотипами C та D важливий інший тип поведінки тренера. Серйозність, чіткість у комунікації, використання науково-обґрунтованої мови та фокус на професійному розвитку визначають їхні уподобання (D vs C: U=98.0, p=0,753).

Зовнішній вигляд також впливає на вибір тренера, особливо для осіб із психотипами D та C – естетика та професійний вигляд тренера відіграють важливу роль у взаємодії із клієнтами цих груп, які цінують впорядкованість та визначеність в зовнішньому представленні свого тренера (D vs C: U=159.0, p = 0,6033).

Узагальнення результатів дослідження дозволило нам розробити практичні рекомендації щодо комунікації та мотивування споживачів фітнес-послуг за такими параметрами (поведінкова складова, стиль одягу, стиль комунікації та фрази, мотиваційна складова, тренувальний процес, переваги щодо вибору тренера). Нижче наведені деякі положення (табл. 1).

Таблиця 1

Поведінкові індикатори психотипів за методикою DISC

Психотип	Поведінковий індикатор	
	Зовнішній вигляд	Стиль комунікації та мова тренера
D	Рекомендувати функціональний одяг, який дозволить відчувати себе впевнено та контрольовано.	Варто відповідати їх стилю комунікації: чітко висловлювати свої бажання, вказувати на помилки. Мова має бути наполегливою та прямою, спрямованою на досягнення цілей.
I	Радити одяг, який є «в тренді» серед клієнтів, а також щось виразне.	Бути активним слухачем, відкритим та енергійним в спілкуванні. Мова може бути виразною, емоційною та оптимістичною.
S	Рекомендувати класичний, комфортний стиль без виразних елементів	Бути особливо ввічливим, врівноваженим та доброзичливим, не створювати конфлікти, підтримувати спокійну атмосферу під час

		тренувань. Бути терплячим і відкритим до допомоги.
С	Порадити одяг, який буде відповідати виду тренувань (спеціальне взуття для одяг для танцювального напрямку тощо).	Рекомендується бути точними у своїх висловлюваннях, спиратися на науково підтверджені факти, статистику.

Висновки. Результати дослідження показують важливість врахування індивідуальних особистісних характеристик та особистісних чинників при виборі комунікаційних стратегій щодо формування мотивації споживачів фітнес-послуг за такими параметрами як поведінкова складова, стиль одягу, стиль комунікації та фрази, мотиваційна складова, тренувальний процес, переваги щодо вибору тренера тощо.

Перспективи подальших досліджень. Напрямок наших подальших досліджень буде спрямовано на дослідження рівня лояльності споживачів фітнес-послуг в залежності від психотипу.

Література

1. Гуляс І. А. Типи особистості: від популярних ярликів до науково обґрунтованих моделей. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Психологія. 2026. № 1. С. 7–12. DOI: https://doi.org/10.32782/psy-visnyk/2026.1.1.

2. Завидівська О., Куцериб Т. М., Сидорко О. Ю. Теорії мотивації як рушійної сили формування здоров'я-орієнтованих управлінських навичок у системі професійної освіти майбутніх менеджерів. Інноваційна педагогіка. 2024. № 76. С. 97–103. DOI: https://doi.org/10.32782/2663-6085/2024/76.20 .

3. Перегінець М. М., Семененко В. П., Дєдух М. О., Яременко О. М., Шевельов І. П. Мотивація студентської молоді до фізичної активності в умовах сучасного освітнього середовища. Науковий часопис УДУ імені Михайла Драгоманова. Серія 15. 2026. Вип. 6 (206). С. 108–113. DOI: https://doi.org/10.31392/UDU-nc.series15.2026.06(206).18.

4. Brinkman C., S. Weinberg R., Marie Ward R. The big five personality model and self-determined motivation in sport. International Journal of Sport Psychology. 2016. Vol. 47, no. 5. P. 389–407. DOI: https://doi.org/10.7352/IJSP.2016.47.389

5. Goldberg L. R. An alternative "description of personality": The Big-Five factor structure. Journal of Personality and Social Psychology. 1990. Vol. 59, no. 6. P. 1216–1229. DOI: https://doi.org/10.1037/0022-3514.59.6.1216.

6. Kohl H. W., Murray T. D., Salvo D. Foundations of Physical Activity and Public Health. 2nd ed. Champaign: Human Kinetics, 2020. 612 p.

7. Pathak N., Price C., Cruz C. M. et al. Using DiSC Personality Tests to Develop Leadership Skills in Internal Medicine Residents. Physician Leadership Journal. 2025. Vol. 12, no. 3. P. 6–9. DOI: https://doi.org/10.55834/plj.6712415113.

8. Rhodes R. E., Kates A. Can the affective response to exercise predict future motives and physical activity behavior? A systematic review of published evidence. Annals of Behavioral Medicine. 2015. Vol. 49, Iss. 5. P. 715–731. DOI: https://doi.org/10.1007/s12160-015-9704-5.

9. Ronca F, Tari B, Xu C and Burgess PW. Personality traits can predict which exercise intensities we enjoy most, and the magnitude of stress reduction experienced following a training program. *Front. Psychol*. 2025. Vol.16: DOI: https://doi.org/10.3389/fpsyg.2025.1587472

10. Yang Q, Song M, Li M, Chen X. The influence of personality traits on college students' exercise behavior: a chain mediation model of exercise self-efficacy and exercise motivation. *BMC Psychol*. 2025. Vol. 13. DOI: https://doi.org/10.1186/s40359-025-03220-y.

11. Zhang Z, Chen Y, Zhang L. Research on the Relations Among Personality Traits, Sports Commitment, and Exercise Behavior - A Case Study of Chinese College Students. *Psychol Res Behav Manag*. 2024. Vol. 17. P. 665-678. DOI: https://doi.org/10.2147/PRBM.S440540

References

1. Brinkman, C., Weinberg, R. S., & Ward, R. M. (2016). The big five personality model and self-determined motivation in sport. *International Journal of Sport Psychology, 47(*5), 389–407. DOI: https://doi.org/10.7352/IJSP.2016.47.389. [in Ukrainian]

2. Goldberg, L. R. (1990). An alternative "description of personality": The Big-Five factor structure. Journal of Personality and Social Psychology, 59(6), 1216–1229. DOI: https://doi.org/10.1037/0022-3514.59.6.1216 [in Ukrainian]

3. Hulias, I. A. (2026). Typy osobystosti: vid populiarnykh iarlykiv do naukovo obgruntovanykh modelei [Personality types: From popular labels to scientifically proven models]. *Naukovyi Visnyk Uzhhorodskoho Natsionalnoho Universytetu. Seriia: Psykholohiia,* (1), 7–12. DOI: https://doi.org/10.32782/psy-visnyk/2026.1.1 [in Ukrainian].

4. Kohl, H. W., Murray, T. D., & Salvo, D. (2020). Foundations of physical activity and public health (2nd ed.). Human Kinetics. 612 p.

5. Pathak, N., Price, C., Cruz, C. M., Whicker, S. A., & Shaughnessy, E. E. (2025). Using DiSC personality tests to develop leadership skills in internal medicine residents. *Physician Leadership Journal,* 12(3), 6–9. DOI: https://doi.org/10.55834/plj.6712415113.

6. Perehinets, M. M., Semenenko, V. P., Diedukh, M. O., Yaremenko, O. M., & Shevelov, I. P. (2026). Motyvatsiia studentskoi molodi do fizychnoi aktyvnosti v umovakh suchasnoho osvitnoho seredovyshcha [Motivation of student youth for physical activity in the conditions of modern educational environment]. *Naukovyi chasopys UDU imeni Mykhaila Drahomanova. Seriia 15,* 6(206), 108–113. DOI: https://doi.org/10.31392/UDU-nc.series15.2026.06(206).18.

7. Rhodes, R. E., & Kates, A. (2015). Can the affective response to exercise predict future motives and physical activity behavior? A systematic review of published evidence. Annals of Behavioral Medicine, 49(5), 715–731. DOI: https://doi.org/0.1007/s12160-015-9704-5.

8. Ronca F, Tari B, Xu C and Burgess PW (2025) Personality traits can predict which exercise intensities we enjoy most, and the magnitude of stress reduction experienced following a training program. Front. Psychol. 16:1587472. DOI: https://doi.org/10.3389/fpsyg.2025.1587472.

9. Yang, Q., Song, M., Li, M., & Chen, X. (2025). The influence of personality traits on college students' exercise behavior: a chain mediation model of exercise self-efficacy and exercise motivation. *BMC Psychology, 13*(1), Article 864. DOI: https://doi.org/10.1186/s40359-025-03220-y

10. Zavydivska, O., Kutseryb, T. M., & Sydorko, O. Yu. (2024). Teorii motyvatsii yak rushiinoi syly formuvannia zdorovia-oriientovanykh upravlinskykh navychok u systemi profesiinoi osvity maibutnikh menedzheriv [Theories of motivation as a driving force for the formation of health-oriented management skills in the professional education system of future managers]. *Innovatsiina Pedahohika,* (76), 97–103. DOI: https://doi.org/10.32782/2663-6085/2024/76.20.

11. Zhang, Z., Chen, Y., & Zhang, L. (2024). Research on the relations among personality traits, sports commitment, and exercise behavior - A case study of Chinese college students. Psychology Research and Behavior Management, 17, 665–678. DOI: https://doi.org/10.2147/PRBM.S440540.

Стаття надійшла до редакції / Received 28.07.2026
Прийнята до друку / Accepted 11.08.2026
Опубліковано / Published 28.09.2026

DOI: https://doi.org/10.31392/UDU-nc.series15.2026.09(209).05

Гакман А. В.
доктор наук з фізичного виховання і спорту, професор,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
https://orcid.org/0000-0002-7485-0062
Ткачик С. Р.
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
https://orcid.org/0009-0009-3261-764X

ХАРАКТЕРИСТИКА ФІЗИЧНОГО РОЗВИТКУ ДІТЕЙ 8–10 РОКІВ, ЯКІ ПОСТРАЖДАЛИ ВНАСЛІДОК ВІЙСЬКОВИХ ДІЙ

У статті представлено результати дослідження фізичного розвитку та психоемоційного стану дітей 8–10 років, які постраждали внаслідок військових дій, із визначенням ролі оздоровчо-рекреаційної рухової активності в умовах дитячого футбольного клубу. Дослідження проведено на базі ГО «Футбольний клуб Holberi» (м. Чернівці) за участю 197 дітей, серед яких були внутрішньо переміщені особи, діти, що повернулися із-за кордону, та діти військовослужбовців. Використано аналіз наукової літератури, педагогічний експеримент, антропометричні й функціональні методи оцінювання, а також метод тайм-бюджету фізичної активності. Результати показали, що незважаючи на регулярну організовану фізичну активність, багато дітей мали знижені функціональні показники, особливо дихальної системи, та підвищені значення вегетативного індексу Кердо, що свідчить про симпатикотонічну перевагу та напруженість адаптаційних механізмів. Встановлено, що значна частина дітей мала знижені показники функціонального стану, особливо дихальної системи, та ознаки напруження адаптаційних механізмів. Водночас регулярні тренування й рекреаційна рухова активність позитивно впливали на фізичну підготовленість, антропометричні показники, психоемоційну стабільність і соціалізацію.

Ключові слова: *діти, фізичний розвиток, оздоровчо-рекреаційна рухова активність, дитячий футбольний клуб, психоемоційне благополуччя, воєнні умови.*

Hakman Anna, Tkachyk Svyatoslav. Characteristics of physical development of 8-10 year olds who suffered as a result of military actions. *The article presents the results of a study investigating the physical development and psycho-emotional well-being of children aged 8–10 who have been affected by military actions, with a focus on the role of health-oriented recreational physical activity in a football club setting. The research was conducted at the NGO "Football Club Holberi" in Chernivtsi, Ukraine, and involved 197 children, including internally displaced persons and those who returned from temporary residence abroad, some of whom had parents serving in the Armed Forces of Ukraine. The study combined theoretical analysis of literature with a pedagogical experiment to assess baseline physical condition, anthropometric indicators, and functional state of the cardiorespiratory system. Daily physical activity patterns were recorded using a time-budget method adapted from the Framingham Physical Activity Study, and functional state was assessed via vital lung capacity, heart rate, blood pressure, and body mass index. Findings indicate that, despite regular engagement in organized physical activity, many children exhibited reduced functional indicators, particularly in the respiratory system, and elevated Kerdo index values, suggesting sympathetic predominance and tension in adaptive mechanisms. However, participation in structured conditioning training and low-intensity recreational activities contributed to improved physical fitness, coordination, and anthropometric parameters, while also supporting psycho-emotional stabilization, resilience, and socialization among peers. The study demonstrates the effectiveness of combining health-oriented and recreational movement activities in correcting physical deficiencies and promoting emotional well-being in children affected by wartime conditions. These findings provide a basis for developing integrated rehabilitation programs tailored to the needs of children exposed to conflict and highlight the importance of sports and recreational interventions in supporting holistic child development.*