

Лагодзінська Валентина Іванівна,
к. психол. н., старший науковий співробітник лабораторії організаційної
та соціальної психології Інституту психології імені Г.С. Костюка
НАПН України, член Виконавчої Дирекції Української Асоціації
організаційних психологів та психологів праці,
vlagoda@ukr.net



РІВЕНЬ РОЗВИТКУ ПСИХОЛОГІЧНОЇ ГОТОВНОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ ДО ВЕДЕННЯ ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ

**Лагодзинская Валентина
УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ
ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ГОТОВНОСТИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ К ВЕДЕНИЮ
ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ**

**Lagodzinska Valentyna
LEVEL OF DEVELOPMENT
PSYCHOLOGICAL READINESS OF
BUSINESSMEN FOR CONDUCTING
BUSINESS NEGOTIATIONS**

Актуальність дослідження: Проблема ведення ділових переговорів є однією із складових професійної діяльності фахівців у сучасному суспільстві. Одним із важливих напрямів удосконалення діяльності підприємств, який сьогодні в Україні характеризується певними соціально-економічними та психологічними труднощами, є формування у них психологічної готовності до ведення ділових переговорів.

Ціль дослідження – визначити рівень розвитку психологічної готовності підприємств до ведення ділових переговорів.

Методика та організація дослідження. Дослідження проводилось серед підприємств ряду областей України. У дослідженні прийняли участь 309 підприємств.

Для проведення дослідження використовувались методи опитування та тестування. Математична обробка даних здійснювалась за допомогою комп'ютерного пакету статистичних програм SPSS (версія 13).

Результати дослідження.

1. *Психологічна готовність підприємств до ведення ділових переговорів* являє собою сукупність психологічних якостей, які необхідні підприємству для ефективного проведення ділових переговорів. Ця готовність включає такі основні компоненти: мотиваційний, когнітивний, операційний, особистісний.

2. У процесі аналізу особливостей розвитку *мотиваційного компоненту* психологічної готовності підприємств до ведення ділових переговорів виявлена певна диспропорція у рівні розвитку складових мотиваційного компоненту. Це знаходить відображення у тому, що мотиви, які мають фінансово-економічну спрямованість (фінансово-прибуткові мотиви (80,6 %) та мотиви економічного благополуччя (74,6 %)) за рівнем свого розвитку переважають над мотивами, котрі мають розвиваючо-стимулюючу спрямованість (мотиви для розширення

можливостей підприємницької діяльності (59,2 %); мотиви професійного розвитку та особистісної самореалізації (34,3 %)). Крім того, підприємницькі та особистісні мотиви за рівнем розвитку переважають над соціальними мотивами.

3. Зафіксовано ряд проблем на рівні розвитку *когнітивного компоненту* психологічної готовності підприємців до ведення ділових переговорів. Це знайшло, зокрема, відображення у тому, що «повністю вірні» відповіді, в яких відображаються всі істотні характеристики ділових переговорів, а також різницю між діловими та неділовими переговорами, зафіксовано лише у незначній кількості опитуваних (відповідно у 3,4 % та у 2,9 %). При цьому підприємці роблять більший акцент на організаційно-діловій і матеріально-фінансовій стороні ділових переговорів, ніж на психологічній.

4. Аналіз, особливостей розвитку *операційного компоненту* психологічної готовності підприємців до ведення ділових переговорів показав, що менше ніж для третини опитаних характерний високий рівень підготовленості до ведення ділових переговорів і конструктивної поведінки у переговорах, тобто реалізація принципів поваги до партнера, гнучкості використання методів партнерської взаємодії (відповідно 27,9 % і 27,4 %).

5. Стосовно особливостей розвитку *особистісного компоненту* психологічної готовності підприємців до ведення ділових переговорів, дослідження продемонструвало недостатню вираженість у підприємців практичного типу мислення (28,6 %). Також тільки у третини опитуваних виявлено високий рівень розвитку креативності (29,8 %). Крім того, встановлено, що негативні стратегії долаючої поведінки у напружених ситуаціях (непрямі дії; асоціальні дії; імпульсивні дії; агресивні дії; уникнення) дещо переважають над позитивними стратегіями (асертивні дії; пошук соціальної підтримки; вступ у соціальний контакт; обережні дії). Особливо слід відмітити, що високий рівень маніпулятивних та асоціальних моделей поведінки представлений більше ніж у третини опитуваних (відповідно у 36,0 % і 35,8 %).

Висновки. У цілому результати дослідження показали недостатній рівень розвитку психологічної готовності підприємців до ведення ділових переговорів і необхідність спеціальної психологічної підготовки підприємців по даному напрямку діяльності.

Лагодзінський Віталій Володимирович,
к.і.н., спеціаліст служби у справах сім'ї, дітей та молоді
Київської обласної державної адміністрації
logos2005@ukr.net

ДІЛОВІ ПЕРЕГОВОРІ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЗАСІБ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СФЕРІ ТОРГІВЛІ

**Лагодзинский Виталий
ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ КАК
ВАЖНОЕ СРЕДСТВО ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ**

**Lagodzynskiy Vitaliy
BUSINESS NEGOTIATIONS AS AN
IMPORTANT ACTIVITY OF
IMPLEMENTATION OF ENTREPRENEURS**

Актуальність дослідження. Сьогодні актуальною та практично значущою у теорії та практиці підприємництва залишається проблема ділових переговорів. Ділові переговори розглядаються як важливий засіб здійснення підприємницької діяльності, зокрема, *у сфері торгівлі*.

Мета дослідження: здійснити теоретичний аналіз феномену «ділові переговори» як важливого засобу здійснення підприємницької діяльності в сфері торгівлі.

Результати дослідження.

Починаючи з 60-х років у всьому світі панують нові принципи економічних відносин, що ґрунтуються на ідеї співробітництва та персональної значущості кожної людини, яка вклю-