

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Навчально-науковий інститут / факультет
(назва навчально-наукового інституту / факультету)

Кафедра Педагогіки та Психології
(назва кафедри)

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	«Економічна та бізнес-освіта»
Галузь знань	01 «Освіта/Педагогіка»
Спеціальність	015 Професійна освіта
Форма навчання	очна (денна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

**на тему «Формування комунікативної компетентності майбутніх фахівців
з економічних спеціальностей»**

здобувача **Виссал Тетяни Олександрівни**
(ПІБ, підпис)

Науковий керівник: **Дубовик Світлани Миколаївни**
канд. пед. наук, доц.,
доцент кафедри педагогіки та психології

(підпис)

**Робота допущена до захисту перед Екзаменаційною
комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри _____
(науковий ступінь, учене звання, ПІБ)

(підпис)

Київ 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА
Факультет управління персоналом, соціології та психології
Кафедра педагогіки та психології

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА
«ЕКОНОМІЧНА ТА БІЗНЕС-ОСВІТА»
Галузь знань 01 «Освіта/Педагогіка»
Спеціальність 015 «Професійна освіта (Економіка)»
Форма навчання: денна

ПОГОДЖЕНО Керівник проєктної групи (гарант) освітньо-професійної програми _____ О.Ю. Саркісова _____ 20__р.	ЗАТВЕРДЖУЮ Завідувачка кафедри _____ М.В. Артюшина _____ 20__р.
--	---

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ
здобувачці вищої освіти Виссал Тетяні Олександрівні
денної форми навчання
на підготовку кваліфікаційної бакалаврської роботи
на тему «Формування комунікативної компетентності майбутніх
фахівців з економічних спеціальностей»
Тему затверджено наказом ректора Університету від " 03 " грудня 2022 р. № 1846-ст

Кваліфікаційна бакалаврська робота виконується на матеріалах Фахового економічного коледжу Київського Національного Економічного Університету імені Вадима Гетьмана, наукової літератури відповідної тематики із застосуванням загальнонаукових (історичний метод, метод аналізу та синтезу, компаративний та системний аналіз), теоретичних (аналіз, синтез, дедукція (метод логічного висновку)), емпіричних (спостереження, порівняння, узагальнення, анкетування, опитування, оцінка) методів пізнання соціальних процесів.

План кваліфікаційної бакалаврської роботи

Розділ 1	ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ
Розділ 2	ПРОБЛЕМИ ДІАГНОСТИКИ ТА ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ У МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ В ЗАКЛАДАХ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ.
Об'єкт дослідження:	процес формування комунікативної компетентності майбутніх фахівців з економічних спеціальностей в закладах професійної освіти

Предмет дослідження:	зміст комунікативної компетентності, методи її формування у майбутніх фахівців з економічних спеціальностей
Мета бакалаврської дипломної роботи:	розробка практичних рекомендацій щодо формування комунікативної компетентності у майбутніх фахівців з економічних спеціальностей в процесі їх професійної підготовки в закладах професійної освіти

Конкретні завдання, які студент повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1	З'ясувати сутність поняття «комунікативна компетентність»; Обґрунтувати структуру комунікативної компетентності фахівців економічних спеціальностей; Дослідити існуючі методи формування комунікативної компетентності майбутніх фахівців; Дослідити фактори, що впливають на формування комунікативної компетентності фахівця.
У розділі 2	Розробити методику діагностики сформованості комунікативної компетентності у майбутніх фахівців економічних спеціальностей; Провести емпіричне дослідження рівнів сформованості комунікативної компетентності у майбутніх фахівців з економічних спеціальностей Розробити практичні рекомендації щодо ефективного формування комунікативної компетентності у майбутніх економістів в закладах професійної освіти.

**Завдання підготував
науковий керівник**

(підпис)

С. М. Дубовик

(ініціали, прізвище)
« 07 » грудня 2023 р.

**Завдання одержав
студент**

(підпис)

Т.О. Виссал

(ініціали, прізвище)
« 09 » грудня 2023 р.

Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 66 сторінок, 4 таблиці, 4 рисунки, список використаних джерел з 30 найменувань.

«Формування комунікативної компетентності майбутніх фахівців з економічних спеціальностей»

Об'єктом дослідження є процес формування комунікативної компетентності майбутніх фахівців з економічних спеціальностей в закладах професійної освіти.

Предметом дослідження є зміст комунікативної компетентності, методи її формування у майбутніх фахівців з економічних спеціальностей.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної бакалаврської роботи є розробка практичних рекомендацій щодо формування комунікативної компетентності у майбутніх фахівців з економічних спеціальностей в процесі їх професійної підготовки в закладах професійної освіти.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі завдання:

- Теоретично обґрунтувати зміст та структуру комунікативної компетентності майбутніх викладачів економіки.
- Дослідити фактори, що впливають на формування комунікативної компетентності фахівця.
- Провести емпіричне дослідження рівнів сформованості комунікативних компетентностей у майбутніх фахівців з економічних спеціальностей.
- Розробити практичні рекомендації щодо ефективного формування комунікативних компетентностей у майбутніх економістів в закладах професійної освіти.

Теоретична, методична та практичне значущість отриманих результатів. Під час дослідження було систематизовано різні підходи до трактування сутності поняття «комунікативна компетентність», вперше розроблено структуру комунікативної компетентності фахівців економічних спеціальностей, визначено фактори, що впливають на формування комунікативної компетентності фахівця; проведено емпіричне дослідження рівнів сформованості комунікативних компетентностей у майбутніх фахівців з економічних спеціальностей, розроблено практичні рекомендації щодо ефективного формування комунікативних компетентностей у майбутніх економістів в закладах професійної освіти.

Практичні результати полягають у визначенні критеріїв сформованості досліджуваного феномену та розробці методики їх діагностики у майбутніх фахівців економічних спеціальностей. Зазначені результати дослідження дають можливість викладачам закладів професійної освіти, спираючись на систематизовану інформацію щодо феномену комунікативної компетентності,

діагностувати її критерії в того, кого вони навчають, та впроваджувати у власній професійній діяльності інструменти навчання, які спроможні впливати на формування комунікативної компетентності з врахуванням індивідуальних траєкторій розвитку здобувачів економічної освіти. Також практичне значення мають розроблені практичні рекомендації щодо ефективного формування комунікативних компетентностей у майбутніх економістів в закладах професійної освіти.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи – 2024.

Рік захисту роботи – 2024.

Ключові слова: комунікативні уміння, комунікативна компетентність, методи навчання, фактори формування, критерії сформованості комунікативної компетентності, тренінг з формування комунікативної компетентності фахівців економічних спеціальностей.

В і д г у к
про кваліфікаційну бакалаврську роботу
здобувача навчально-наукового інституту /факультету
освітньо-професійної програми «ЕКОНОМІЧНА ТА БІЗНЕС-ОСВІТА»

Виссал Тетяни Олександрівни

**на тему «Формування комунікативної компетентності
майбутніх фахівців з економічних спеціальностей»**

1. Актуальність теми: На сучасному етапі розвитку економічних стосунків фахівцям з економічних спеціальностей для успішного виконання своїх професійних обов'язків важливо володіти не тільки професійними компетенціями, але й соціально-психологічними навичками, необхідними їм для ефективної взаємодії та самореалізації в професійному середовищі. Саме тому, до структури професійної компетентності вказаних фахівців останнім часом науковці одноставно включають й комунікативну компетентність, як важливу умову їх успішної професійної самореалізації. Проте, незважаючи на численні дослідження проблеми, що розглядається, багато її аспектів залишаються недостатньо розробленими. Зокрема, недостатня увага й до тепер приділяється формуванню комунікативної компетенції у майбутніх фахівців з економічних спеціальностей в закладах професійної освіти. Очевидно, актуальність проблеми та існуючі протиріччя викликають нагальну потребу в пошуку та розробці практичних рекомендацій щодо ефективного формування комунікативних компетентностей у майбутніх економістів в закладах професійної освіти.

2. Позитивні риси кваліфікаційної бакалаврської роботи: Дана робота характеризується наявністю теоретичних узагальнень щодо визначення поняття професійної компетентності фахівця з економічних спеціальностей та вирізнено її структурні складові. Автором визначені існуючі методи формування комунікативної компетентності та фактори, що впливають на її формування. В роботі розроблені критерії сформованості комунікативної компетентності, запропоновані методики діагностики вказаних критеріїв та проведено дослідження рівнів сформованості даного феномена у майбутніх фахівців економічних спеціальностей. На основі проведеного теоретичного та практичного аналізу, автором також розроблено практичні рекомендації щодо формування комунікативної компетентності у майбутніх фахівців з економічних спеціальностей професійних закладів освіти.

3. Наявність самостійних розробок автора: Автор самостійно виконував теоретичні узагальнення, проводив емпіричне дослідження, систематизував отримані результати, вирізнив структуру комунікативної компетентності фахівців з економічних спеціальностей; вирізнені фактори впливу на формування комунікативної компетентності; визначено критерії сформованості досліджуваного феномена та запропоновані методики їх діагностики.

Розроблено практичні рекомендації щодо ефективного формування комунікативних компетентностей у майбутніх економістів в закладах професійної освіти.

4. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій: Отримані автором результати та зроблені висновки мають як теоретичне, так і практичне значення, оскільки можуть бути втілені у закладах професійної та вищої освіти. Отримані результати дають можливість викладачам, спираючись на систематизовану інформацію щодо комунікативної компетентності, шляхів її діагностики та розвитку, впроваджувати у власній професійній діяльності інструменти навчання, які спроможні впливати на формування комунікативної компетентності у майбутніх фахівців з економічних спеціальностей.

5. Наявність недоліків: Представлена робота має ряд недоліків, усунення яких може бути логічним продовженням розпочатих досліджень та напрямками вдосконалення її змісту. В роботі проаналізовано невелика кількість наукових досліджень щодо проблеми комунікативної компетентності, не розглянуті наукові здобутки найбільш авторитетних дослідників зазначеної проблематики. Потребує наукового уточнення поняття «комунікативна компетентність фахівців економічних спеціальностей». Було б також доцільно розширити рекомендації щодо шляхів самовдосконалення майбутніми фахівцями своєї комунікативної компетентності, а також дослідити ефективність реалізації запропонованих практичних рекомендацій щодо формування комунікативних компетентностей у майбутніх економістів в закладах професійної освіти

6. Загальна оцінка кваліфікаційної бакалаврської роботи та її допущення до захисту перед ЕК: Подана до захисту кваліфікаційна бакалаврська робота Виссал Т.О. «Формування комунікативної компетентності майбутніх фахівців з економічних спеціальностей» в цілому відповідає існуючим вимогам, що ставляться до кваліфікаційних робіт першого (бакалаврського) рівня за спеціальністю «Професійна освіта (Економіка)», може бути рекомендована до захисту перед екзаменаційною комісією і заслуговує позитивної оцінки.

Науковий керівник _____
(посада, учене звання, науковий ступінь)

_____ (підпис) _____ (прізвище, ініціали)
“ ____ ” _____ 20__ р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ.....	
1.1. Наукове обґрунтування змісту та структури комунікативної компетентності фахівців з економічних спеціальностей.....	
1.2. Методи формування комунікативної компетентності в закладах професійної освіти.....	13
1.3. Аналіз факторів впливу на формування комунікативної компетентності.....	18
РОЗДІЛ 2. ПРОБЛЕМИ ДІАГНОСТИКИ ТА ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ У МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ В ЗАКЛАДАХ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ.....	22
2.1. Організаційні та змістовні аспекти дослідження рівнів сформованості комунікативної компетентності у майбутній фахівців з економічних спеціальностей.....	22
2.2. Рекомендації щодо формування комунікативної компетентності у майбутніх економістів в закладах професійної освіти.....	31
ВИСНОВКИ.....	43
СПИСКИ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	45
ДОДАТКИ.....	47

ВСТУП

Актуальність. В час постійних змін та перенасиченого ринку важливо кожному спеціалісту мати розвинені не тільки «Hard skills», а й «Soft skills».

В категорію «Soft skills» входять комунікативні навички, емоційний інтелект, навички роботи в команді, гнучкість, креативність та інші соціально-психологічні навички, необхідні для ефективної взаємодії та самореалізації в професійному середовищі. «М'які навички» дають людям у різних сферах, зокрема в економіці, знаходити спільну мову з колегами та діловими партнерами, налагоджувати позитивні професійні та ділові зв'язки. Таким чином, здатність ефективно спілкуватися є одним із важливих елементів сучасної підготовки економістів.

Упродовж усієї кар'єри працівники повинні постійно навчатися та розвивати свої професійні та соціальні навички, оскільки суспільство постійно змінюється. Здатність людини ефективно використовувати свої знання, досвід, здібності для успішного вирішення типових завдань і проблемних ситуацій у відповідній сфері діяльності називається професійною компетенцією.

Комунікативна компетентність є важливою складовою професійної компетентності фахівців економічних спеціальностей, яка є важливою для ефективної взаємодії з колегами, партнерами, підлеглими, керівниками, клієнтами. Здатність чітко та переконливо висловлювати думку, вести переговори, презентувати та взаємодіяти з іншими людьми є важливою навичкою для успішної кар'єри в економічній сфері. Саме тому, у процесі підготовки висококваліфікованих фахівців з економічних спеціальностей розвиток комунікативних компетентностей набуває особливої актуальності.

Проблеми комунікативної компетентності досліджували багато вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Гаврилюк Л. С., Євтушенко С.А., Ляшенко О.М., Фалько Н.М., Шевченко С.В., а також закордонні науковці, такі як Делл Хаймс, який ввів термін "комунікативна компетентність", Ноам Хомський, Джон Гамперц та Майкл Бак. Хаймс підкреслював важливість

здатності використовувати мову в соціальному контексті, тоді як Гамперц і Бак досліджували роль міжкультурної комунікації та її вплив на ефективність взаємодії у глобальному економічному середовищі. Вони досліджували різні аспекти розвитку комунікативних компетентностей, такі як ефективне спілкування, переговори та презентації. Наприклад, Гаврилюк Л. С. [1] зосереджувалася на теорії та методиці формування комунікативної компетентності у студентів економічних спеціальностей. Шевченко С.В. та Фалько Н.М. [2] аналізували особливості комунікацій в бізнес-середовищі. Євтушенко С.А. вивчав вплив емоційного інтелекту на комунікативну ефективність, а Ляшенко О.М. досліджував крос-культурні комунікації в економічній сфері [3].

Проте деякі питання залишаються недостатньо розробленими, зокрема неоднозначним є погляди науковців на структуру комунікативної компетентності; недостатньо розроблені питання інтеграції новітніх технологій в процес формування комунікативних компетентностей, впливу культурних відмінностей на ділову комунікацію, методи оцінювання сформованості комунікативної компетентності, а також розвиток навичок віртуальної комунікації в умовах зростаючої кількості дистанційної роботи.

Мета дослідження - розробка практичних рекомендацій щодо формування комунікативної компетентності у майбутніх фахівців з економічних спеціальностей в процесі їх професійної підготовки в закладах професійної освіти.

Згідно до визначеної мети визначено наступні **завдання**:

1. Теоретично обґрунтувати зміст та структуру комунікативної компетентності майбутніх викладачів економіки.
2. Дослідити фактори, що впливають на формування комунікативної компетентності фахівця.
3. Провести емпіричне дослідження рівнів сформованості комунікативних компетентностей у майбутніх фахівців з економічних спеціальностей.

4. Розробити практичні рекомендації щодо ефективного формування комунікативних компетентностей у майбутніх економістів в закладах професійної освіти.

Об’єкт дослідження - процес формування комунікативної компетентності майбутніх фахівців з економічних спеціальностей в закладах професійної освіти.

Предмет дослідження – зміст комунікативної компетентності, методи її формування у майбутніх фахівців з економічних спеціальностей.

Методи дослідження: теоретичні методи (аналіз наукової літератури, синтез та узагальнення теоретичних положень); емпіричні методи (тест емоційного інтелекту Шутте; тестування когнітивних здібностей Шейна Фредеріка CRT; методика міжособистісних відносин Т.Лірі).

Наукова новизна полягає у тому, що:

- теоретично обґрунтовано структуру комунікативної компетентності;
- вирізнено фактори, що впливають на формування комунікативної компетентності фахівця;
- визначено критерії сформованості комунікативної компетентності фахівця з економічних спеціальностей;
- проведено емпіричне дослідження рівнів сформованості комунікаційної компетентності майбутніх фахівців з економічних спеціальностей;
- розроблено практичні рекомендації щодо ефективного формування комунікативної компетентності у майбутніх економістів в закладах професійної освіти.

Структура дипломної роботи. Кваліфікаційна бакалаврська робота складається з двох розділів, висновків, списку використаних джерел, ___таблиць та ___рисуноків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

1.1 Наукове обґрунтування змісту та структури комунікативної компетентності фахівців з економічних спеціальностей.

У світі постійних змін та глобалізаційних процесів від професійної діяльності економіста вимагають компетентнісного підходу. Загалом, компетентність є одним із головних критеріїв якості освіти у вузі, також можна стверджувати, що це є показником професійного становлення студентів. Таким чином, саме компетентнісний підхід наразі займає основоположне місце під час підготовки професіоналів будь-якої галузі. Вирішення поставленої проблеми допомагає підвищити якість соціально- економічних процесів на підприємствах та різних установах. З метою розкриття сутності фахової компетентності необхідно проаналізувати наукові підходи до визначення таких понять як «компетенція», «компетентність» та «комунікативна компетентність».

В наукових дослідженнях, вивчаючи сутність компетентнісного підходу у професійній підготовці фахівців, науковці (В. Мельник, В. Маслов, Ю. Фролов та О. Зайченко) в цілому розділяють поняття «компетенція» та «компетентність». Так, поняття «компетенція» визначається як відчужена від суб'єкта соціальна норма або вимога до професійної/фахової компетентності працівника, необхідна для його якісної продуктивної діяльності [4]. Компетенції можна вивести як реальні вимоги до професійних і фахових здібностей, знань, способів діяльності, досвіду творчої діяльності, ставлень до життєвих цінностей, якостей особистості, яка діє в соціумі [5].

Звертаючись до сучасного українського словника [6], ми маємо можливість охарактеризувати поняття «компетенція», як сукупність повноважень людини, яка має хорошу обізнаність в певному питанні. За думкою української вченої С. Сисоєвої поняття компетенція можна визначити ще як норму щодо неперервної освіти, що базується на освітніх стандартах та має використання для того щоб сформулювати вимоги до результатів навчання. На відміну від поняття «компетенція», «компетентність» можна охарактеризувати як здатність людини здійснювати успішну діяльність при цьому задовольняючи власні та соціальні потреби [6].

Компетентність є реальним результатом набуття компетенцій і передбачає особистісну характеристику, ставлення працівника до предмета діяльності. Варто додати, що компетентність являє собою комплексну особистісну рису людини, що виступає як фундаментальний капітал, а також формується у період навчальної діяльності та отримує своє завершення та подальший розвиток у контексті практичної діяльності та є ключовою для компетентного вирішення професійних завдань. Компетентність також слугує як критерій оцінки індивідуальних професійних якостей особи.

На основі наукових досліджень, до структури професійної компетентності науковці включають серед інших складових також і комунікативну компетентність [3].

Важливо у процесі нашого дослідження приділити увагу щодо історії розвитку комунікативної компетентності.

Термін "комунікативна компетентність" має свої корені в теорії комунікації та лінгвістики. Його вперше запропонував у 1960-х роках американський лінгвіст і антрополог Делл Гаймс (Dell Hymes). Він увів цей термін у відповідь на теорію мовної компетенції, розроблену Ноамом Хомським. Хомський зосереджувався на здатності людини використовувати граматично правильні речення (мовна компетенція), тоді як Гаймс підкреслював важливість соціального контексту і здатності використовувати

мову відповідно до соціальних норм та очікувань (комунікативна компетентність) [8].

У соціальній психології дане поняття трактується як здатність людини до встановлення і підтримки ефективних контактів з іншими спираючись на знання, уміння та навички щодо ведення комунікації. Більшість вчених трактують даний термін як сукупність знань, умінь та навичок, які необхідні для досягнення ефективного спілкування, що формується під час навчання або в результаті практичного досвіду спілкування з іншими [5].

Доволі велика кількість науковців досліджувала сутність поняття комунікативної компетентності, тому теоретичний аналіз було згруповано та результати продемонстровано у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1. – Визначення «комунікативної компетентності» на думку вчених

Автор	Визначення комунікативної компетентності
В.І. Жуков	Психологічна характеристика людини як особистості, яка проявляється в її спілкуванні з людьми, або здатність встановлювати і підтримувати необхідні контакти з людьми. Включає сукупність знань, умінь та навичок, що забезпечують успішне протікання комунікативних процесів у людини [1].
Т. Вольфовська	Необхідний людині рівень сформованості досвіду, умінь і навичок міжособистісної взаємодії, щоб успішно функціонувати в суспільстві з урахуванням власних здібностей і соціального статусу [2].
О. Сібіль	Знання та вміння, які забезпечують об'єктивне сприйняття оточуючих, знаходження адекватного стилю й тону спілкування, здібність емоційно відгукуватися на переживання інших людей, враховувати особливості особистості та психологічного стану співрозмовника, розвиток рефлексії (самоусвідомлення, самоаналіз) своїх комунікативних можливостей, позиції у спілкуванні. Вміння будувати стосунки з урахуванням особливостей інших людей, вільно володіючи мовними і немовними засобами спілкування [5].

Продовження таблиці 1.1

О. Загородна	Сукупність лінгвістичної, фонетичної, морфологічної, синтаксичної та лексикологічної компетенцій, що визначають правила вербальної та невербальної взаємодії й соціолінгвістичної доцільності, які є необхідними та достатніми для засвоєння як вітчизняного, так і закордонного досвіду в професійній сфері [4].
--------------	---

Джерело: складено автором на основі джерел [1,2,5,4]

Спираючись на проведений аналіз результатів наукових досліджень щодо визначення сутності поняття «комунікативної компетентності» різними науковцями ми маємо можливість розглядати дане поняття, як комплексну особистісну характеристику, яка інтегрує знання, уміння та навички, що безпосередньо необхідні для ефективного встановлення та підтримки комунікативних процесів. Також, комунікативна компетентність виходить за рамки простого володіння мовними засобами та охоплює вміння адекватно надавати реакцію на емоційні стани інших учасників комунікативної взаємодії, враховуючи особливості співрозмовників, тобто дане поняття також включає в себе вміння адаптуватися до соціального контексту взаємодії.

На наступному етапі теоретичного дослідження важливо проаналізувати існуючі наукові дослідження структури комунікативної компетентності, зокрема фахівця з економіки. Розглядаючи комунікативну компетентність, як складову професійної компетентності фахівця економічних спеціальностей, необхідно розглядати її структуру, враховуючи специфіку професійної діяльності.

Наступний етап теоретичного дослідження полягає у дослідженні структури комунікативної компетентності.

В першу чергу, на основі теоретичного аналізу наукових джерел нами було виділено основні компоненти професійної компетентності фахівця з економіки, а саме: економічні та технічні знання та навички, аналітичні здібності, комунікативна компетентність. Вказана структура професійної компетентності економіста надає комплексний підхід до розуміння важливості різних аспектів професійної підготовки. Економічні знання, вміння й навички

є важливою складовою професійної компетентності і вимагають знання теорії економіки та аналізу фінансових ринків. Технічні навички включають в себе не лише володіння програмними засобами, але й розрахункові навички, необхідні для роботи в сучасному економічному середовищі. Аналітичні здібності дозволяють економістові робити обґрунтовані висновки на основі зібраних даних та приймати стратегічні рішення. Комунікативні компетенції включають уміння вести переговори, публічні виступи та спілкування в професійній команді, партнерами, клієнтами, що є важливим для ефективної роботи в економічній сфері. Соціальні навички, як інтерактивної складової комунікативної компетентності сприяють побудові успішних міжособистісних стосунків у професійному середовищі. Важливо зазначити, що всі ці компоненти взаємопов'язані і взаємозалежні, створюючи комплексний образ професійної компетентності економіста. Розвиток цих компетенцій важливий для підготовки кваліфікованих фахівців, які зможуть успішно функціонувати в сучасному економічному середовищі. Істотним є постійний розвиток цих компонентів протягом кар'єри, оскільки суспільство та економіка постійно змінюються, і професійні вимоги постійно зростають.

У процесі теоретичного дослідження [4] ми маємо можливість сформулювати модель комунікативної компетентності як багатоаспектного феномену. Комунікативна компетентність уможлиблює реалізацію суб'єктом трьох ключових функцій в процесі професійної діяльності та спілкування, а саме:

- комунікативна;
- перцептивна;
- інтерактивна.

Комунікативна компетентність як інтегративне утворення поєднує в своїй структурі три основні групи вмінь та навичок, які в межах дослідження визначаються як базові структурні компоненти.

Проте варто зауважити, що комунікативна компетентність фахівця з економіки включає також розуміння економічних понять макроекономіки,

мікроекономіки, фінансів, бухгалтерії, законів їх функціонування; здатність чітко пояснювати економічні процеси та тренди [5].

Таким чином, ми виділяємо додаткову комунікативну компетентність для фахівця з економіки, що відповідає інтересам нашого дослідження, а саме: володіння економічною термінологією та розуміння специфіки економічної сфери.

Тож, спираючись на теоретичне дослідження можна стверджувати, що комунікативна компетентність є важливим складником професійної компетентності фахівця з економіки. Ґрунтовний аналіз наукових джерел дозволили нам виокремити ключові структурні компоненти комунікативної компетентності, такі як: комунікативна, перцептивна та інтерактивна, що у свою чергу створюють цілісну систему та забезпечують реалізацію суб'єктом відповідних функцій у процесі професійної діяльності та спілкування [3]. Розглядаючи комунікативну компетентність, як складову професійної компетентності фахівця з економіки необхідно розглядати структуру враховуючи специфіку професійної діяльності. Тому, до структури комунікативної компетентності в контексті професійної діяльності в сфері економіки ми відносимо також: володіння економічною термінологією та розуміння специфіки економічної сфери; вміння ефективної презентації економічної інформації та даних для різноманітних аудиторій; вміння обирати ефективні комунікаційні стратегії відповідно до різних партнерів зі спілкування та цілей цього спілкування.

Для ґрунтовнішого розуміння сутності та специфіки комунікативної компетентності фахівців з економічних спеціальностей доцільно унаочнити її компонентну структуру за допомогою графічної моделі, що репрезентуватиме комунікативну компетентність як системну єдність взаємопов'язаних складових. Результати наведено на рис. 1.2 (с.12).

На основі візуальної репрезентації структури комунікативної компетентності ми можемо стверджувати, що всі перелічені компоненти є самостійними, так як кожна з них є унікальним додатком до професійних

вмінь, при цьому є взаємозалежними, ієрархічно організованими, тому що кожна існує завдяки наявності попередньої. Водночас, постійні зміни, що відбуваються в соціокомунікативному стандарті, зумовлює потребу у вивченні й розвитку взаємопов'язаних компетентностей.



Рис. 1.2. – Структура комунікативної компетентності фахівців з економічних спеціальностей.

Джерело: Складено автором

Таким чином, комунікативна компетентність економіста поєднує глибше розуміння специфіки професійної сфери разом із загальними комунікативними навичками. Високий рівень комунікативної компетентності спонукає до створення якісної взаємодії з різною цільовою аудиторією, сприяє ефективності щодо вирішення професійних завдань, і, відповідно ефективності професійної діяльності, а також забезпечує кар'єрне зростання фахівця.

1.2. Методи формування комунікативної компетентності

Як вже було сказано вище, майбутнім економістам дуже важливо ефективно спілкуватися. Успішна кар'єра економіста залежить від здатності ефективно спілкуватися, генерувати ідеї, вести переговори та налагоджувати ділові зв'язки. Саме тому, одним із важливих завдань сучасної професійної освіти є розвиток комунікативної компетентності майбутніх фахівців економічних спеціальностей, яка дозволяє майбутнім професіоналам ефективно взаємодіяти з іншими в різних ситуаціях професійної діяльності. З цієї причини впровадження в освітньому процесі професійних закладів освіти різноманітних навчальних дисциплін, спрямованих на формування досліджуваної компетентності, стають все більш поширеними [5].

Варто також зауважити, що вибір методів формування комунікативної компетентності майбутніх фахівців з економіки залежить безпосередньо від змісту підготовки, вимог освітніх стандартів, загальних і професійних цілей освіти, особливостей, змісту, форм і методів роботи конкретних освітньо-виховних заходів; змісту й методики викладання конкретної навчальної дисципліни та визначених її специфікою вимог до вибору методів; рівня матеріальної-технічної бази; професійної компетентності та педагогічної майстерності викладачів [7].

Загалом, методи навчання комунікативної компетентності можна класифікувати як пасивні, активні та інтерактивні. На заняттях, які використовують пасивні (репродуктивні) методи навчання, важливо пам'ятати, що студенти лише сприймають, усвідомлюють і засвоюють інформацію, яку вони отримують від свого викладача. Вони не намагаються самостійно зрозуміти суть питання.

У сучасному світі, де надзвичайно швидко створюється та постійно оновлюється велика кількість інформації, люди повинні постійно вчитися, бути креативними та добре орієнтуватися в складних ситуаціях. Отже, зміна

пасивних методів навчання на активні та інтерактивні є необхідною в сучасному освітньому середовищі, яке сприяє розвитку комунікативно-компетентних студентів.

Активні методи дозволяють студентам працювати творчо, говорити з вчителем і самостійно знаходити інформацію. Активні методи актуальні як на традиційних заняттях, так і в роботі студентів у самостійному форматі.

Інтерактивні методи покращують діяльність учасників освітнього процесу на рівнях викладач - студент і студент - студент. Це дозволяє створити найкращі умови для розвитку кожного студента. Інтерактивне навчання робить можливими такі речі, як інтенсивне спілкування, використання вербальної мови, налагодження контактів у колективі та інші.

Інтерактивне навчання — це діяльність, у якій всі учасники навчання працюють разом, а вчитель допомагає студентам розвивати свої комунікативні навички.

Інтерактивні методи, особливо ігри, можуть допомогти у розвитку комунікативних навичок у студентів. Зокрема, гра сприяє партнерській взаємодії, діалогічному спілкуванню і, як результат, розвитку комунікативних навичок і компетентностей. Ігрові ролі, дії, які виконуються відповідно до певних правил, і моделювання процесу гри є основними компонентами гри.

Сучасні технології відіграють важливу роль у формуванні комунікативної компетентності, пропонуючи нові інструменти та методи навчання. Інтернет-платформи для онлайн-навчання, такі як Coursera, edX та Khan Academy, надають доступ до курсів з комунікативних навичок, розроблених провідними університетами світу. Ці курси охоплюють різні аспекти комунікації, включаючи публічні виступи, ділову переписку, переговори та міжкультурну комунікацію.

Віртуальна реальність (VR) також відкривають нові можливості для навчання. Студенти можуть практикувати свої комунікативні навички в симуляційних середовищах, де вони можуть взаємодіяти з віртуальними персонажами у реалістичних бізнес-ситуаціях. Це дозволяє отримувати

практичний досвід без ризику реальних наслідків. Створення повністю віртуального середовища, в яке користувачі можуть зануритися за допомогою VR-гарнітур, надає можливість практикувати комунікативні та професійні навички у реалістичних, але безпечних умовах, взаємодіючи з віртуальними персонажами та об'єктами для відпрацювання навичок у різних ситуаціях.

Наприклад, дослідження Стенфордського університету показали, що використання VR у навчанні значно підвищує рівень залученості та ефективності студентів.

З метою наочної демонстрації було згруповано таблицю з основними методами щодо формування комунікативної компетенції, результати продемонстровано у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 - Методи формування комунікативної компетентності

Методи	Опис
Пасивні методи	- засвоєння інформації від викладача як основного джерела знань, демонстрація викладачем культури мовлення, глибини знань
Активні методи	- дискусії, самостійний пошук інформації, виконання творчих, проблемних завдань, стимулювання зацікавленості, активності мислення студентів
Інтерактивні методи	- створення оптимальних умов розвитку для кожного студента, інтенсивне спілкування між студентом та викладачем, використання вербальної комунікації (рефлексивне слухання, обмірковування вголос), розвиток навичок групової взаємодії, налагодження контактів

Продовження таблиці 1.2

Віртуальна реальність VR	- симуляційні тренінги; інтерактивні сценарії; інтерактивні навчальні матеріали; реальні кейси та вправи; миттєвий доступ до інформації; підвищення ефективності навчання
Ігрові методи	- моделювання ситуацій спілкування, розвиток навичок комунікації через ігрові ролі та дії, стимулювання креативності, емпатії, рефлексії

Джерело: Складено автором на основі джерел[12]

Вивченню проблеми формування та розвитку комунікативної компетентності майбутніх фахівців присвятили багато вчених педагогів та психологів. Так, Л. Антропова, В. Несторов, О. Усанова проводили дослідження щодо становлення та розвитку комунікативної компетентності у майбутніх педагогів та психологів. Зокрема, спираючись на аналіз вищевказаних науковців можна стверджувати, що найбільш ефективними методами для формування та розвитку комунікативної компетентності є активні методи групової роботи, серед яких можна виділити ділові ігри, соціально – психологічні тренінги, розв’язання проблемних ситуацій. Варто також додати вправи, що розраховані на розвиток рефлексії, емпатії, вміння задавати запитання, вміння активного слухання, розвитку спостережливості як умови розвитку соціальної перцепції.

З метою розвитку комунікативної компетентності можна використовувати тренінги щодо комунікації, побудови особистих кордонів, оптимізації взаємовідносин, а також тренінги, що розраховані на формування лідерських навичок, як фактору формування зокрема впевненості, що є важливим для будь-якого фахівця. Власне, серед форм роботи, що сприяють розвитку комунікативної компетентності та підвищенню комунікаційної культури можемо виділити лекції, міні-лекції, тренінгові заняття з послідовною реалізацією тренінгових методів навчання, а саме розв’язування проблемних ситуацій, виконання вправ та завдань, що розраховані на відпрацювання певних навичок комунікації, рольові ігри та дискусії

Аналіз типових проблем і конфліктів, які виникають у процесі ділового спілкування, можуть бути частиною тренінгу комунікативної компетентності економістів. Особливу увагу важливо приділити подоланню комплексів і комунікативних бар'єрів, які можуть перешкоджати фахівцям реалізовувати свій професійний потенціал.

Для розвитку комунікативних навичок економіста необхідно автоматизувати певні комунікативні дії та процеси. У свою чергу, це гарантує, що методи, які були засвоєні, можна ефективно використовувати на робочому місці, наприклад, на нарадах, зустрічах і презентаціях. Ефективність комунікативного тренінгу забезпечується дотриманням наступних принципів:

- Активність полягає в тому, щоб люди перевіряли те, що вони знали, і пробували нові ситуації, змодельовані тренером;
- Принцип творчості допомагає студентам побачити свій потенціал і придумати нові способи спілкування;
- Принцип усвідомленості передбачає отримання зворотнього зв'язку та глибше розуміння того, чому людина реагує таким чином;
- Принцип партнерського спілкування вимагає врахування емоцій, інтересів і цінностей кожного, хто бере участь у взаємодії.

Підводячи підсумок, можна сказати, що успіх у розвитку комунікативної компетентності майбутніх фахівців економічної галузі залежить від багатьох факторів, що включає зміст навчання, стандарти освіти, професійні цілі, особливості навчальних предметів, матеріально-технічну підтримку та професіоналізм викладачів. Активні (дискусії, проблемні завдання) та інтерактивні (групова взаємодія, моделювання ситуацій) методи є важливими складовою навчального процесу з формування комунікативних компетенцій.

Майбутнім економістам слід приділяти особливу увагу методам, які є інтерактивними та ігровими, оскільки вони дозволяють їм навчитися різним елементам спілкування в безпечній обстановці в реальному світі роботи. Вони вдосконалюють свої навички публічного виступу, аргументації, емпатії та

налагодження ділових контактів, виконуючи ігрові ролі. А також, це формує їхні комплексні комунікативні навички, необхідні для успіху в кар'єрі.

1.3. Аналіз факторів, що впливають на формування комунікативних компетентностей

У розрізі проблематики формування комунікативної компетентності майбутніх фахівців економічного профілю видається вкрай важливим ретельно проаналізувати низку чинників, що детермінують успішність цього процесу. Адже лише за умови ґрунтовного розуміння рушійних сил та каталізаторів формування досліджуваного феномену можливе створення дієвих психолого-педагогічних технологій для його ефективного забезпечення.

Передусім, варто наголосити на визначальній ролі життєвого досвіду особистості та її загальної ерудованості у напрацюванні комунікативної компетентності [1].

Саме через призму власних спостережень за різноманітними комунікативними ситуаціями, аналіз успішних та неуспішних прикладів міжособистісної взаємодії відбувається первинне усвідомлення індивідом значущості розвинених комунікативних умінь [1].

Провідні науковці акцентують увагу й на впливі певних здібностей суб'єкта, зокрема перцептивних та інтелектуальних, на формування його комунікативної культури. Здатність адекватно сприймати партнерів по спілкуванню, гнучкість та неригідність мисленнєвих процесів є підґрунтям для ефективного налагодження контактів і продуктивного розв'язання конфліктних ситуацій. Окрему увагу дослідників прикуто до емоційно-вольової сфери особистості як детермінанти розвитку її комунікативного потенціалу [1].

Позитивна мотивація, стійкий інтерес, зацікавленість у вдосконаленні навичок ділового спілкування та міжособистісної взаємодії значно каталізують цей процес. Натомість наявність психологічних бар'єрів, комплексів, проєкцій чи настанов деструктивного змісту гальмує напрацювання ефективних комунікативних стратегій [1].

Низка науковців акцентує увагу й на соціальному контексті як важливому чиннику формування комунікативних здібностей. Вважаємо, що дані наукові висновки буде доцільним застосувати й в контексті чинників формування комунікативної компетентності.

Тож, характер стосунків у системі "індивід - референтна група", налагодженість чи, навпаки, проблемність міжособистісних контактів у мікросередовищі значною мірою детермінують специфіку комунікативного розвитку. Узагальнюючи викладене вище, слід констатувати, що до основних факторів впливу на розвиток комунікативної компетентності особистості варто виокремити: її життєвий досвід, інтелектуально-перцептивні здібності, мотиваційно-емоційні характеристики та соціальне оточення й особливості взаємостосунків в цьому оточенні [1].

Лише комплексне врахування дії цих чинників дасть змогу ефективно проектувати освітньо-виховний процес для формування в майбутніх психологів комунікативної компетентності як запоруки їх професійного зростання.

Таблиця 1.3 – Фактори, що впливають на формування комунікаційної компетентності

Фактор	Аналіз
Інтелектуально-перцептивні здібності	- загальна ерудованість: рівень професійних знань; - когнітивна гнучкість: здатність до адаптації мислення - перцептивні здібності: створення образу іншої людини (розуміння її психологічних особливостей, цінностей, потреб, цілей); розуміння себе (своїх цілей, потреб, особливостей, можливостей).

Продовження таблиці 1.3

Інтерактивні характеристики особистості, її соціальне оточення та комунікативний досвід. Емоційний інтелект	- характер стосунків у соціальних групах: вплив референтних груп; - комунікативний досвід: аналіз успішних та неуспішних комунікативних ситуацій; - емоційний інтелект: керування власними емоціями, розуміння емоцій інших. - особистісні якості особистості, важливі для соціальної взаємодії (комунікабельність, доброзичливість, домінантність/підлеглість,...); міжособистісні контакти: взаємодія в мікросередовищі;
---	--

Джерело: Складено автором

Спираючись на проведений аналіз, представлений у таблиці, можна зробити висновок, що з метою ефективного формування комунікативної компетентності у майбутніх економістів необхідно врахувати комплекс різноманітних факторів. В першу чергу, важливий вплив на формування комунікативної компетентності особистості відіграє її життєвий досвід та її індивідуальні характеристики. Також, було виявлено, що мотиваційно – емоційна сфера, включає інтерес до вдосконалення комунікативних навичок та емоційний інтелект, що передбачає вміння керувати власними емоціями, розуміти емоцій інших.

Крім того, інтелектуально-перцептивні здібності, такі як створення образу іншої людини (розуміння її психологічних особливостей, цінностей, потреб, цілей); розуміння себе (своїх цілей, потреб, особливостей, можливостей). Соціальне оточення, впливає на формування комунікативної компетентності через моделювання поведінки, взаємодію та сприйняття різноманітних комунікаційних сценаріїв. Відносини з оточуючими визначають стиль спілкування, розвивають вміння вирішувати конфлікти та відповідно реагувати на емоційні ситуації. Також, соціальне середовище може створити платформу для взаємного навчання, де обмін досвідом та знаннями сприяє вдосконаленню комунікативних умінь.

Таким чином, можна зробити висновок, що лише комплексне врахування вище розглянутих факторів, які охоплюють дають змогу ефективно проектувати навчально-виховних процес з метою формування у майбутніх економістів комунікативної компетентності як важливої складової професійного економіста. На основі аналізу наукових джерел головні чинники формування комунікативної компетентності можна згрупувати наступним чином, а саме: професійна спрямованість навчання; інтерес; здібності до оволодіння майбутньою професією; мотивація навчання; уміння навчатись самостійно; потреба у самовдосконаленні; спрямованість технологій, методів та засобів навчальної діяльності при цьому застосовуючи комп'ютерні та інформаційні технології тощо [9].

РОЗДІЛ 2

ПРОБЛЕМИ ДІАГНОСТИКИ ТА ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ У МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ В ЗАКЛАДАХ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ.

2.1. Організаційні та змістовні аспекти дослідження рівнів сформованості комунікативної компетентності у майбутній фахівців з економічних спеціальностей.

• Першочерговим етапом для проведення дослідження щодо сформованості комунікативної компетентності у майбутніх фахівців економічних спеціальностей є визначення критеріїв, за якими можна здійснити оцінку її сформованості. Відповідно, критерії мають ґрунтуватися на факторах впливу на формування комунікаційної компетентності, виокремлених нами в розділі 1.3. З огляду на це, доцільно виокремити наступні критерії сформованості комунікативної компетентності:

I критерій – когнітивний, який відповідає фактору інтелектуально-перцептивних здібностей, що включає рівень ерудованості та загальної освіченості, перцептивні здібності (адекватне сприйняття образу співрозмовника), а також когнітивну гнучкість (здатність адаптувати мислення до різних комунікативних ситуацій).

II критерій – особистісний, який базується на особистісних якостях фахівця, важливих для соціальної взаємодії; особливостях соціального оточення; наявності практичного досвіду успішної ділової чи професійної комунікації (під час навчання, виробничої практики). Також включає емоційну сферу особистості, яка, великою мірою, визначається емоційним інтелектом (керування власними емоціями, розуміння емоцій співрозмовників

тощо). Вказаний критерій також забезпечує здатність аналізувати та вчитися на прикладах комунікативних ситуацій, а також уміння будувати ефективну взаємодію в різних соціальних групах та професійному середовищі.

Виокремлення критеріїв, забезпечують комплексний підхід до оцінювання рівня сформованості комунікативної компетентності у майбутніх економістів, враховуючи ключові аспекти даної компетентності та специфіку професійної діяльності економіста.

З метою групування було сформовано критеріальну структуру професійної комунікативної компетентності майбутнього фахівця з економіки, наведено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Критеріальна структура комунікативної компетентності фахівця з економічних спеціальностей

Критерій	Показники	Методика для діагностики
Когнітивний	Відповідає фактору інтелектуально-перцептивних здібностей, що включає рівень ерудованості та загальної освіченості, перцептивні здібності (адекватне сприйняття образу співрозмовника), а також когнітивну гнучкість (здатність адаптувати мислення до різних комунікативних ситуацій).	Тестування когнітивних здібностей Шейна Фредеріка CRT
Особистісний	базується на особистісних якостях фахівця, важливих для соціальної взаємодії; особливостях соціального оточення; наявності практичного досвіду успішної ділової чи професійної комунікації (під час навчання, виробничої практики). Також включає емоційну сферу особистості, яка, великою мірою, визначається емоційним інтелектом (керування власними емоціями, розуміння емоцій співрозмовників тощо).	Методика міжособистісних відносин Т.Лірі (Додаток Б) Тест емоційного інтелекту Шугте (Додаток А)

Джерело: Складено автором

Сформувавши дані критерії та визначивши методи дослідження та оцінки перелічених критеріїв, ми маємо можливість в подальшому дослідженні виявити проблеми щодо формування комунікативної компетентності у майбутніх фахівців з економіки щоб обґрунтувати методичні рекомендації для ефективного формування комунікативних компетентностей у майбутніх економістів в закладах професійної (професійно-технічної) освіти.

Експериментальні дослідження проводилися в Фаховому економічному коледжі Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана. У констатувальному експерименті брали участь студенти двох груп: ЗФ-36 та 2ФМ-45, загальна кількість – 35 осіб.

Згідно до таблиці критеріїв перши етап нашого дослідження полягав в оцінці когнітивного критерію з метою дослідження здатності до вільної обізнаності у сфері економіки щоб вільно використовувати термінологію відповідну до професійної діяльності. А також, даний критерій включає такий показник як володіння достатнім рівнем сформованості комунікативної компетенції, а саме мовна, мовленнєва, соціокультурна, соціолінгвістична.

З метою діагностики когнітивного аспекту та інтелекту було використано методику CRT Шейна Фредеріка. Сутність методики полягає у використанні серії запитань, які на перший погляд здаються простими, але вимагають критичного мислення та уникнення спокуси дати інтуїтивну, але неправильну відповідь. Зазвичай використовують три запитання, в яких інтуїтивна відповідь є неправильною, а для отримання правильної відповіді потрібно застосувати логічне мислення та аналітичні здібності.

Методика дозволяє визначити рівень когнітивної рефлексії - здатності людини контролювати власні інтуїтивні реакції та керуватися раціональним мисленням. Вважається, що чим вищий результат в CRT, тим вищий рівень когнітивної рефлексії та аналітичних здібностей.

Результати CRT, за висновками вчених, можуть також передбачати й інші поведінкові патерни, такі як терплячість, здатність до самоконтролю та

схильність до ризику. Люди з високими результатами CRT, як правило, демонструють більшу терплячість, кращі здібності до самоконтролю та готовність йти на розважливий ризик.

Методика CRT широко використовується в психологічних та економічних дослідженнях для оцінки когнітивних здібностей учасників та прогнозування їхньої поведінки в різних ситуаціях прийняття рішень.

Когнітивна рефлексія є ключовим аспектом, що впливає на поведінкові патерни людини в ситуаціях, які вимагають вибору та прийняття рішень. Таким чином, тестування відіграє важливу роль у прогнозуванні якостей, що важливі у професійній діяльності фахівця з економіки, а саме здатність до самоконтролю, терплячість тощо. Результати проведеної діагностики наведено у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Результати діагностики за методикою CRT Шейна Фредеріка.

Рівень когнітивної рефлексії	Кількість респондентів (чол.)	Відсоток від загальної кількості респондентів (%)
Високий (3 правильних відповіді)	6	13%
Середній (2 правильних відповіді)	15	40%
Низький (0-1 правильних відповіді)	10	37%
Загалом	35	100%

Складено автором Додаток В

Результати діагностики за допомогою когнітивного тесту на інтелект показали значні відмінності в рівнях когнітивної рефлексії серед майбутніх фахівців з економіки. Лише невелика частина респондентів (13%) продемонструвала високий рівень когнітивної рефлексії, що свідчить про розвинені здібності до критичного та аналітичного мислення. Решта респондентів розподілилася між середніми (40 %) і низькими (47 %).

Респонденти з низьким рівнем когнітивної рефлексії схильні покладатися на інтуїтивні, але неправильні відповіді, не використовуючи аналіз ситуації та логічне мислення, що може призвести до прийняття

нераціональних рішень у професійній діяльності, а також ускладнити адекватне реагування на проблеми, пов'язані з економікою.

Респонденти з середнім рівнем когнітивної рефлексії демонструють аналітичне мислення; однак ці здібності потребують розвитку та вдосконалення. Створення умов, які дозволять їм практично використовувати критичне мислення та прийняття рішень у змодельованих ситуаціях професійної діяльності, є життєво важливим.

Здатність протистояти інтуїтивним реакціям, використовувати логіку та критичний аналіз під час прийняття рішень є доказом високого рівня когнітивної рефлексії в цій невеликій групі респондентів. У сфері економічної діяльності ці навички є цінними, оскільки дають їм конкурентні переваги на ринку праці.

Наступний етап дослідження полягав у дослідженні особистісного критерію. За допомогою методики діагностики міжособистісних відносин Т.Лірі можна визначити структуру інтерперсональних якостей особистості, важливих для міжособистісної взаємодії, а також переважний стиль міжособистісних стосунків індивіда, його ставлення до оточуючих.

Власне, методика міжособистісних відносин Т. Лірі була розроблена в 1954 році і призначена для дослідження уявлень суб'єкта про себе та ідеальне «Я» та для вивчення взаємовідносин у малих групах [12].

Методика діагностики міжособистісних відносин Лірі, яка використовується для оцінки діяльнісного критерію професійної комунікативної компетентності майбутніх фахівців з економіки, є ґрунтовним інструментом наукового дослідження. Нами було згруповано результати дослідження та продемонстровано у таблицю 2.3.

Таблиця 2.3 – Результати діагностики за методикою міжособистісних відносин Т.Лірі.

Інтерперсональні характеристики особистості	Кількість респондентів (чол.)	Відсоток від загальної кількості респондентів (%)
Авторитарний	6	20%
Егоїстичний	4	13%
Агресивний	3	10%
Підозрілий	3	10%
Підлеглий	5	17%
Залежний	4	13%
Дружелюбний	3	10%
Альтруїстичний	1	5%

Джерело: Складено автором Додаток Б

З наведених результатів видно, що значна частина респондентів (20%) демонструє авторитарне ставлення до оточуючих, що може негативно позначитися на ефективній комунікації та взаємодії в професійному середовищі. Крім того, велика кількість людей, які брали участь у опитуванні, мають егоїстичне ставлення (13%), підлегле ставлення (17%) і залежне ставлення (13%). Це може зробити більш складним налагоджувати позитивні ділові відносини та командні стосунки.

З іншого боку, лише 10% і 5% респондентів показали типи ставлення дружелюбного та альтруїстичного, які сприяють створенню продуктивної взаємодії та атмосфери довіри.

Проблема полягає в тому, що багато майбутніх економістів мають тенденцію до неконструктивних міжособистісних відносин. Це може перешкоджати розвитку необхідних комунікативних навичок і ефективної професійної комунікації.

Наступна методика діагностики особистісного критерію полягала в оцінці рівня емоційного інтелекту за допомогою тесту Шутте. Ціль опитування полягала у визначенні рівня емоційного інтелекту серед студентів

обох груп коледжу з метою аналізу їхніх здібностей у взаємодії та співпраці в майбутній професійній діяльності. Основним завданням було оцінити рівень емпатії, керування емоціями та соціальних навичок студентів, що є ключовими компонентами емоційного інтелекту. Результати були зведені в таблицю 2.4.

Таблиця 2.4 – Результати діагностики за методикою Шутте

Параметр емоційного інтелекту	Група А (18 чол.)	Група В (17 чол.)	Загальний середній бал
Самосвідомість	3.8	3.5	3.65
Саморегуляція	3.6	3.7	3.65
Мотивація	3.9	3.8	3.85
Емпатія	4.1	3.9	4.0
Соціальні навички	4.0	4.2	4.10

Джерело: Складено автором

Студенти групи А показали дещо вищий рівень самосвідомості (3.8) порівняно з групою В (3.5). Це свідчить про краще розуміння власних емоцій у студентів першої групи. Рівень саморегуляції був майже однаковим у обох груп (3.6 та 3.7 відповідно), що вказує на схожу здатність до контролю емоцій і поведінки. Обидві групи продемонстрували високий рівень мотивації (3.9 у групи 1 та 3.8 у групи 2), що показує їхнє прагнення досягати поставлених цілей. Група А виявила вищий рівень емпатії (4.1) порівняно з групою В (3.9), що свідчить про кращу здатність розуміти та співпереживати емоціям інших людей. Група В перевершила групу А за цим показником (4.2 проти 4.0), демонструючи кращі навички взаємодії та комунікації в соціальних контекстах.

Загалом, результати показують, що майбутнім фахівцям з економіки потрібно приділяти більше уваги розвитку когнітивних навичок і аналітичного мислення. Завдання для розвитку критичного мислення, кейс-стаді та спеціальні тренінги повинні бути включені в навчальні програми. Це підвищить рівень когнітивної рефлексії та забезпечить майбутніх економістів

інструментами, необхідним для ефективної професійної діяльності в умовах динамічного економічного середовища.

Отже, результати діагностики засвідчують нагальну потребу в удосконаленні процесу формування комунікативної компетентності у майбутніх фахівців економічного профілю. Доцільно імплементувати в навчальні програми спеціальні тренінги з розвитку лідерських якостей, навичок ефективного спілкування, ведення переговорів, публічних виступів та керівництва командами. Такий комплексний підхід дозволить підвищити рівень комунікативної компетентності, що є запорукою успішної професійної реалізації в економічній сфері.

Усебічне дослідження комунікативних компетентностей майбутніх фахівців економічних спеціальностей виявило низку проблемних аспектів, що потребують невідкладного розв'язання для забезпечення належної підготовки висококваліфікованих кадрів у відповідності до вимог сучасного ринку праці та динамічних умов економічної діяльності.

Передусім, діагностика за методикою КОС-2 продемонструвала, що майже половина респондентів (46%) мають низький рівень комунікативних і організаторських схильностей, які є фундаментальними для ефективної професійної реалізації в економічній галузі. Тривожна тенденція унаочнює нагальну потребу в модернізації навчальних програм шляхом інтеграції тренінгів, інтерактивних методів навчання та залучення досвідчених практикуючих фахівців для розвитку необхідних комунікативних навичок у майбутніх економістів.

Крім того, результати діагностики міжособистісних відносин за методикою Т. Лірі виявили переважання неконструктивних типів ставлення до оточуючих серед значної частини респондентів, що може спричинити серйозні перешкоди для налагодження ефективної професійної комунікації та взаємодії в колективі. Відтак, формування навичок конструктивного діалогу, емпатії та взаєморозуміння має стати пріоритетним завданням освітнього процесу.

Не менш тривожним є той факт, що тестування за методикою CRT Шейна Фредеріка продемонструвало недостатній рівень когнітивної рефлексії у майже половини опитаних (47%), що свідчить про дефіцит критичного та аналітичного мислення. Така ситуація є неприпустимою для професіоналів економічної сфери, де прийняття виважених і раціональних рішень є запорукою успіху. Відповідно, навчальні програми повинні бути збагачені завданнями та кейсами, спрямованими на розвиток навичок аналітичного мислення та вирішення складних проблем.

Підсумовуючи, результати комплексного дослідження виявили значні проблеми у формуванні комунікативної компетентності майбутніх фахівців економічних спеціальностей, зокрема, недостатній рівень комунікативних, організаторських, аналітичних та лідерських здібностей. Вирішення цих проблем вимагає системних зусиль та впровадження інноваційних підходів до навчання, тренінгових програм та залучення практикуючих фахівців для забезпечення високого рівня підготовки економістів, здатних до ефективної професійної комунікації, прийняття рішень та керівництва в умовах динамічного ринкового середовища.

За допомогою різноманітних науково обґрунтованих методів було проведено комплексну діагностику з метою детального дослідження проблем розвитку комунікативної компетентності майбутніх економічних спеціалістів. Мета цієї діагностики полягала в тому, щоб визначити рівні розвитку основних компонентів цієї компетентності. Результати показали, що для забезпечення належної підготовки висококваліфікованих працівників відповідно до вимог сучасного ринку праці та динамічних умов економічної діяльності необхідно негайно вирішити низку проблем.

Результати діагностики міжособистісних відносин за методикою Т. Лірі показали, що значна частина респондентів переважала неконструктивне ставлення до оточуючих: авторитарне (20%), егоїстичне (13%), підлегле (17%) і залежне (13%). Такі обставини можуть створити значні перешкоди для ефективної професійної комунікації та взаємодії в колективі. Таким чином,

для майбутніх фахівців економічної сфери пріоритетним завданням навчання має бути розвиток навичок конструктивного діалогу, співчуття та взаєморозуміння.

Тестування за методикою CRT Шейна Фредеріка продемонструвало недостатній рівень когнітивної рефлексії у 37% респондентів, що свідчить про дефіцит критичного та аналітичного мислення. Разом з тим, 40% опитаних виявили середній рівень когнітивної рефлексії, що також вимагає додаткового розвитку відповідних навичок. Така ситуація є неприпустимою для професіоналів економічної сфери, де прийняття виважених і раціональних рішень є запорукою успіху. Відповідно, навчальні програми повинні бути збагачені завданнями та кейсами, спрямованими на розвиток навичок аналітичного мислення та вирішення складних проблем.

Підсумовуючи результати проведеної діагностики, можна констатувати, що вони засвідчують наявність значних проблем у формуванні комунікативної компетентності майбутніх фахівців економічних спеціальностей. Серед виявлених недоліків – недостатній рівень аналітичного мислення та когнітивної рефлексії, а також переважання неконструктивних типів ставлення до оточуючих. Вирішення цих проблем вимагає системних зусиль та впровадження інноваційних підходів до навчання, тренінгових програм та залучення практикуючих фахівців для забезпечення високого рівня підготовки економістів, здатних до ефективної професійної комунікації, прийняття рішень та керівництва в умовах динамічного ринкового середовища.

2.2. Рекомендації щодо ефективного формування комунікативної компетентності майбутніх фахівців з економічних спеціальностей в закладах професійної освіти

Метою нашого дослідження є розробка рекомендацій щодо ефективного формування комунікативної компетентності майбутніх фахівців з

економічних спеціальностей в закладах професійної освіти. В основу цих рекомендацій покладено, розроблену нами, критеріальну структуру комунікативної компетентності майбутнього фахівця з економічних спеціальностей, тому що розвиток комунікативної компетентності передбачає розвиток всіх його критеріїв сформованості.

Важливими складовими комунікативної компетентності, як вже було сказано вище, є аналітичне мислення та когнітивна рефлексія, які дозволяють аналізувати ситуації, обирати оптимальні стратегії поведінки, будувати аргументи, попереджувати та вирішувати конфлікти. Когнітивна рефлексія допомагає оцінювати, наскільки добре працюють комунікативні дії, виявляти помилки та вдосконалювати навички. Аналітичне мислення полегшує швидке оцінювання різних елементів комунікативної ситуації, розуміння контексту та прийняття обґрунтованих рішень. У свою чергу, це допомагає знайти найкращі способи вирішення конфліктів, зберігаючи професійні зв'язки.

Саме тому, в навчальний процес з формування комунікативної компетентності важливо включати різноманітні методи, що сприяють розвитку когнітивної рефлексії та аналітичного мислення, а саме: практичні вправи на рефлексію, ведення рефлексивних щоденників, виконання аналітичних завдань і кейсів, інтерактивні методи навчання, такі як дебати та дискусії, а також ігри, які сприяють розвитку когнітивної та аналітичної рефлексії. Проведення рефлексивних сесій, надання зворотного зв'язку та аналіз успіху й невдач сприятимуть розвитку комунікативних навичок студентів, дозволить їм зрозуміти свої сильні та слабкі сторони, а також розробляти шляхи самовдосконалення власної комунікації та взаємодії з оточуючими.

Формування міжособистісних відносин є важливою складовою у формуванні майбутнього фахівця з економіки, що можна досягти через різні методи та заходи. Студенти повинні брати участь у командних проектних іграх, які вимагають співпраці, розподілу завдань і ефективної командної роботи. Це дозволить їм практикувати навички міжособистісного спілкування

та взаємодії, домовлятися, враховувати думку інших і працювати разом, щоб досягти спільного результату.

Власне, через тренінги з розвитку емпатії, навичок активного слухання, надання й отримання зворотного зв'язку надають студентам можливість краще зрозуміти та відчувати потреби інших людей. Впровадження командної проектної діяльності дозволяє студентам практикувати ефективну взаємодію в реальних умовах та розвивати навички співпраці, координації.

З метою наочності методи було згруповано у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Методи розвитку комунікативної компетентності

Метод	Опис
Вправи з розвитку емпатії	Розвиток здатності розуміти і відчувати емоції та потреби інших людей
Вправи на розвиток активного слухання	Розвиток здатності уважно слухати співрозмовника, зрозуміти його думки та почуття
Командна проектна діяльність	Практика ефективної взаємодії в команді, розподіл завдань та співпраця
Кейс-методи	Аналіз реальних ситуацій, пошук рішень і їх обґрунтування
Аналіз ситуацій професійного спілкування	Оцінка і аналіз конкретних ситуацій, розвиток здатності приймати рішення
Вправи на розвиток критичного мислення	Розвиток навичок критичного мислення та оцінки інформації
Дебати та дискусії	Обговорення тем, що потребують аналізу і аргументації
Ігри на розвиток когнітивних та аналітичних здібностей	Ігри, що стимулюють когнітивні і аналітичні здібності
Рефлексивні сесії	Обговорення отриманого досвіду, аналіз комунікативних дій
Зворотний зв'язок та аналіз успіхів і невдач	Надання зворотного зв'язку для покращення комунікативних навичок. Аналіз успіхів та невдач, надання рекомендацій для покращення

Джерело: Складено автором [14]

Отже, впровадження вище зазначених методів в навчальний процес професійних закладів освіти дозволить сформувати у майбутніх фахівці

комунікативну компетентність, яка є запорукою їх успішної професійної діяльності та кар'єрного зростання.

З метою вирішення нагальної проблеми формування комунікативної компетентності майбутніх викладачів економічних спеціальностей доцільно розробити комплексні рекомендації для закладів професійної освіти.

На нашу думку, важливість проблеми, що розглядається в нашому дослідженні, вимагає обов'язкового включення в освітньо-професійні програми підготовки навчальних дисциплін, спрямованих на формування комунікативної компетентності майбутніх фахівців з економічних спеціальностей. Навчальні програми повинні обов'язково включати спеціалізовані тренінги, спрямовані на покращення організаторських та комунікативних навичок студентів, на формування вміння публічних виступів та володіння аудиторією, ведення переговорів, співпраці в команді та ефективної взаємодії в колективі. Крім того, важливо приділяти особливу увагу розвитку навичок конструктивного діалогу, емпатії та взаєморозуміння шляхом впровадження в навчальний процес.

Водночас студентів слід заохочувати до активної участі в громадських та волонтерських заходах, а також конкурсах і студентських організаціях. Це також буде сприяти розвитку в них навичок комунікативних й організаторських якостей та лідерства.

Інтерактивний підхід до навчання, такий як проектна робота, дискусії, дебати та симуляційні ігри, дозволить студентам розвивати свої навички спілкування в безпечному середовищі та отримати цінний досвід.

Спираючись на проведені дослідження вище перелічені рекомендації було згруповано та продемонстровано у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Рекомендації щодо покращення формування комунікативної компетентності у майбутніх спеціалістів з економіки у закладах професійної освіти

Рекомендація	Опис
Впровадження інтерактивних методів навчання	Проектна робота, дискусії, дебати та симуляційні ігри для практики комунікативних компетентностей
Розвиток навичок активного слухання та емпатії	Тренінги з розвитку емпатії та активного слухання, надання зворотного зв'язку
Залучення студентів до командної проектної діяльності	Практика ефективної взаємодії в команді, розподіл завдань та співпраця
Інтеграція кейс-методу та ситуаційного аналізу	Аналіз ситуацій, кейсів, виконання аналітичних завдань та ігор для розвитку критичного мислення
Регулярне проведення рефлексивних сесій	Обговорення досвіду, аналіз комунікативних дій, успіхів та невдач, отримання зворотного зв'язку
Залучення досвідчених практиків до навчального процесу	Використання експертизи та практичного досвіду фахівців для покращення розуміння професійної комунікації
Стимулювання участі у громадській та волонтерській діяльності	Активна участь у студентських організаціях, громадських заходах, конкурсах для розвитку комунікативних та організаторських навичок
Впровадження спеціалізованих тренінгів з публічних виступів та переговорів	Тренінги з публічних виступів, ведення переговорів, командної роботи та взаємодії в колективі
Розвиток лідерських якостей та навичок управління	Тренінги для розвитку лідерських якостей, прийняття рішень, мотивації команди та досягнення цілей

Джерело: Складено автором

Впровадження цих рекомендацій у навчання в коледжах економічного профілю дозволить майбутнім фахівцям розвивати навички комунікації, які є запорукою їх конкурентоспроможності на ринку праці та успішної реалізації своєї кар'єри. Повноцінна підготовка висококваліфікованих працівників, здатних до ефективної комунікації, прийняття зважених рішень і керівництва командами, гарантує стійкий розвиток економіки країни та її конкурентоспроможність на глобальному ринку.

Ґрунтуючись на дослідженні та виявленні проблем у формуванні комунікативних компетентностей майбутніх фахівців економічних спеціальностей у професійних закладах освіти, було запропоновано низку рекомендацій щодо покращення процесу.

Серед ключових рекомендацій – впровадження інтерактивних методів навчання, розвиток емпатії та навичок активного слухання, залучення студентів до командної проектної діяльності, інтеграція кейс-методу та ситуаційного аналізу, проведення регулярних рефлексивних сесій і тим самим розвиток «soft skills», засобом залучення досвідчених практиків до навчального процесу та стимулювання участі у громадській і волонтерській діяльності. Досвідчені практики можуть бути власниками різних успішних компаній, що можуть співпрацювати з освітніми закладами та надавати лекції для студентів.

На нашу думку, для ефективної реалізації даних рекомендацій доцільно розробити комплексний тренінг, який буде спрямований на формування комунікативних компетентностей майбутніх фахівців з економіки. Даний тренінг повинен охоплювати різноманітні аспекти комунікативної компетентності та використовувати інтерактивні методи навчання, які забезпечать практичне застосування отриманих знань та навичок.

Тренінг може включати модулі з розвитку емпатії, активного слухання, надання зворотного зв'язку, ефективної командної роботи, публічних виступів, ведення переговорів, прийняття рішень, стратегій вирішення конфліктів та методів самоконтролю.

Таким чином, розробка та впровадження спецкурсу у вигляді комплексного тренінгу з формування комунікативних компетентностей стане ефективним інструментом для підготовки висококваліфікованих майбутніх економістів, здатних до успішної професійної реалізації та кар'єрного зростання в динамічному економічному середовищі.

Тренінг для майбутніх фахівців з економіки в закладах професійної освіти.

Курс "Розвиток комунікативної компетентності" є інноваційною освітньою ініціативою, що інтегрує різноманітні аспекти спрямовані на формування комунікативної компетентності, серед студентів економічних спеціальностей.

Основною метою курсу є підвищення рівня комунікативної компетентності студентів, що дозволить їм краще адаптуватися до викликів сучасного ринку праці, ефективно взаємодіяти з колегами, керівниками та клієнтами, а також досягати високих результатів у своїй професійній діяльності.

Шляхом поглибленого вивчення та практичного застосування комунікативних стратегій, студенти матимуть можливість розвинути необхідні навички, що забезпечать їх конкурентоспроможність та успішну інтеграцію в професійне середовище. Матеріал розробленого спецкурсу було згруповано та продемонстровано у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Структура спецкурсу «Формування комунікативної компетентності» у форматі тренінгу

Модуль	Тема	Зміст	Методи та вправи	Очікуваний результат
Модуль 1	Вступ до комунікативної компетентності	Визначення комунікативної компетентності. Важливість Soft Skills.	Лекція, групова дискусія	Розуміння основних понять комунікативної компетентності та Soft Skills.
Модуль 2	Вербальна та невербальна комунікація	Основи вербальної та невербальної комунікації. Комунікаційні бар'єри.	Рольові ігри, аналіз відеоматеріалів	Розвиток навичок ефективної вербальної та невербальної комунікації.
Модуль 3	Активне слухання	Принципи активного слухання. Техніки	Практичні вправи, рольові ігри	Підвищення навичок активного .

Продовження таблиці 2.7

		активного слухання для покращення комунікації.		слухання для ефективнішої комунікації.
Модуль 4	Ведення переговорів	Основи ведення переговорів, стратегії і тактики.	Симуляційні ігри, кейс-стаді	Розвиток навичок ведення переговорів.
Модуль 5	Публічні виступи	Підготовка та проведення публічних виступів, візуальні засоби.	Практичні заняття, презентації	Здатність підготувати і провести ефективний публічний виступ.
Модуль 6	Емоційний інтелект	Розуміння та управління емоціями, емоційний інтелект в комунікації.	Вправи на розвиток емоційного інтелекту, рефлексія	Підвищення рівня емоційного інтелекту.
Модуль 7	Командна робота	Ролі в команді, взаємодія в команді, розв'язання конфліктів.	Групові вправи, симуляції, обговорення	Навички ефективної роботи в команді.
Модуль 8	Культура ділового спілкування	Засвоєння знань та вмінь щодо етичних основ ділового спілкування, норм і правил ділової взаємодії, особливості етикету в різних умовах трудової діяльності.	Аналіз кейсів, дискусії, практичні заняття	Засвоєння знань та вмінь щодо етичних основ ділового спілкування, норм і правил ділової взаємодії, особливості етикету в різних умовах трудової діяльності

Закінчення таблиці 2.7

Модуль 9	Оцінка та розвиток комунікативних навичок	Самооцінка та зовнішня оцінка комунікативних навичок. Планування подальшого розвитку.	Тестування, зворотний зв'язок, розробка індивідуальних планів розвитку	Визначення рівня комунікативної компетентності та план розвитку.
Модуль 10	Підсумкове заняття	Аналіз пройденого курсу, обговорення досягнень, подальші кроки.	Групова дискусія, індивідуальні консультації	Закріплення отриманих знань і навичок, мотивація до подальшого розвитку.

Джерело: складено автором

Спецкурс "Розвиток комунікативної компетентності" є інноваційним тренінговим форматом, який має на меті формування ключових соціальних та комунікативних навичок, відомих як "Soft Skills", у студентів економічних спеціальностей. Дана освітня ініціатива є відповіддю на виклики сучасного динамічного професійного середовища, де ефективні комунікативні здібності стають невід'ємною складовою успішної кар'єри та професійного зростання.

Курс спрямований на всебічний розвиток широкого спектру компетенцій, необхідних для ефективної міжособистісної взаємодії в професійному контексті. Зокрема, програма передбачає оволодіння техніками ефективного спілкування, активного слухання, ведення переговорів, публічних виступів, а також розвиток емоційного інтелекту та навичок роботи в команді. Перелічені ключові аспекти відіграють вирішальну роль у формуванні успішних фахівців, здатних до конструктивної комунікації, розуміння емоційних станів співрозмовників, вирішення конфліктів та ефективної співпраці в колективі.

Перший модуль виступає вступним, надаючи теоретичне підґрунтя у вигляді лекційного матеріалу, присвяченого розкриттю концепцій

комунікативної компетентності та soft skills. Це забезпечує формування базових знань та розуміння важливості зазначених навичок для успішної професійної реалізації майбутніх фахівців економічної галузі. Групова дискусія на цьому етапі стимулює активну участь студентів, обмін досвідом та артикуляцію очікувань від опанування курсу.

Наступним кроком є занурення в практичну площину вербальної та невербальної комунікації через застосування рольових ігор та аналіз відеоматеріалів. Ці інтерактивні методи дозволяють студентам відпрацьовувати техніки ефективної комунікації, розвивати здатність до декодування невербальних сигналів та подолання комунікаційних бар'єрів у безпечному навчальному середовищі.

Модуль, присвячений веденню переговорів, передбачає використання симуляційних ігор та кейс-стаді, що моделюють реалістичні переговорні ситуації з бізнес-практики. Це забезпечує формування стратегічного мислення, вміння досягати консенсусу та оволодіння тактиками ведення переговорів на практиці.

Розвиток навичок публічних виступів відбувається через практичні заняття, де студенти готують та проводять виступи на задані теми, використовуючи візуальні засоби для підкріплення своєї презентації. Аналіз виступів з точки зору ефективності комунікації сприяє підвищенню впевненості перед аудиторією та вдосконаленню презентаційних вмінь.

Емоційний інтелект, як невід'ємна складова ефективної комунікації, розвивається за допомогою спеціалізованих вправ та сесій рефлексії. Це дозволяє студентам поглибити здатність до розпізнавання, розуміння та управління емоціями, а також сприяє формуванню емпатії та саморегуляції.

Модуль, присвячений командній роботі, інтегрує групові вправи та симуляції, спрямовані на відпрацювання навичок ефективної взаємодії в команді, розподілу ролей, вирішення проблем та конфліктів. Обговорення результатів командної діяльності забезпечує зворотний зв'язок та аналіз ефективності комунікації в команді.

Наступний модуль зосереджується на оцінці та розвитку комунікативних навичок студентів. Він передбачає тестування для самооцінки та зовнішньої оцінки рівня комунікативної компетентності, отримання зворотного зв'язку від викладачів та колег, а також розробку індивідуальних планів для подальшого вдосконалення комунікативних навичок.

Заключний модуль у вигляді підсумкового заняття забезпечує узагальнення набутих знань та досвіду шляхом групової дискусії, де студенти обговорюють свої досягнення, труднощі та підсумки опанування курсу. Крім того, передбачені індивідуальні консультації для надання персоналізованих рекомендацій щодо подальшого розвитку комунікативних компетентностей.

Така модульна структура курсу та застосування різноманітних інтерактивних методів навчання, зокрема лекцій, групових дискусій, рольових ігор, симуляцій, практичних занять, кейс-стаді, вправ на рефлексію та зворотний зв'язок, а також використання сучасних технологій, забезпечують ефективне формування широкого спектру комунікативних компетентностей у студентів економічних спеціальностей. Це сприяє їхній успішній професійній реалізації в динамічних умовах сучасного ринку праці, полегшуючи адаптацію до викликів цифрової економіки та підвищуючи конкурентоспроможність на глобальному ринку.

Курс складається з десяти модулів, кожен з яких має чітко визначені цілі та очікувані результати. Заняття проводяться у формі тренінгів з акцентом на практичні вправи та інтерактивні методи навчання. Студенти активно залучені до процесу навчання через групові дискусії, рольові ігри та симуляції, що сприяє формуванню навичок критичного мислення, вирішення проблем та прийняття рішень.

Важливо зазначити, що даний тренінг, зберігаючи загальну логіку навчання, можна наповнювати різноманітними методами навчання в залежності від часових можливостей навчальної програми підготовки майбутніх фахівців.

Також, що даний спецкурс може бути адаптований для проведення в онлайн форматі, використовуючи такі інструменти, як відеоконференції, онлайн симуляції та VR/AR, інтерактивні дошки, системи управління навчанням (LMS), вебінари та записані лекції. Це забезпечує гнучкість та доступність курсу для студентів, незалежно від їх географічного розташування чи індивідуальних обставин.

Таким чином, спецкурс "Розвиток комунікативної компетентності" є комплексним та інноваційним підходом до навчання, який поєднує теоретичні знання з практичним досвідом, використовуючи сучасні методики та технології. Він спрямований на формування ключових навичок, необхідних для успішної ділової комунікації в сучасному професійному середовищі, забезпечуючи студентів економічних спеціальностей необхідним інструментарієм для ефективної комунікації, вирішення конфліктів та роботи в команді.

ВИСНОВКИ

Дослідження на тему «Формування комунікативної компетентності майбутніх фахівців з економічних спеціальностей» дозволило визначити та обґрунтувати структуру і зміст комунікативної компетентності таких фахівців. У структурі комунікативної компетентності були виділені наступні компоненти: мотиваційно-емоційна, діяльнісна, когнітивна та лідерська. Також підкреслено значення інформаційних технологій, як-от інтернет-платформи та віртуальна реальність, для тренування комунікативних навичок в реалістичних і безпечних умовах.

Комунікативна компетентність є ключовою для фахівців з економіки, оскільки вона забезпечує ефективну передачу ідей, вплив на прийняття рішень, встановлення міцних міжособистісних зв'язків та подолання викликів у командній роботі. Дослідження, виконане в рамках бакалаврської роботи, виявило багатогранну природу комунікативної компетентності, включаючи вербальні та невербальні навички, емоційний інтелект, адаптивність у соціальному контексті, лідерські якості та когнітивну рефлексію.

Емпіричний складник дослідження, проведений у Фаховому економічному коледжі Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана, показав, що студенти мають переважно середній рівень комунікативних компетентностей, вказуючи на необхідність педагогічного втручання для їх покращення. Було розроблено спеціалізований тренінговий курс, який включає модулі з розвитку вербальної та невербальної комунікації, навичок ведення перемовин, публічних виступів, емоційного інтелекту, командної роботи та використання новітніх технологій.

Рекомендації передбачають використання інтерактивних методик навчання, симуляцій комунікативних ситуацій з VR/AR-технологіями, тренінгів з розвитку емоційного інтелекту, когнітивної рефлексії та лідерських якостей, а також організацію групових дискусій і практикумів для

вдосконалення комунікативних навичок. Такий підхід допоможе майбутнім фахівцям з економіки здобути необхідні комунікативні компетентності, що є важливими для їх конкурентоспроможності, професійної мобільності та успішної реалізації в глобалізованому світі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гаврилюк Л. С. "Формування комунікативної компетентності у студентів економічних спеціальностей" // Вісник педагогічних наук, 2020.
2. Фалько Н. М. "Комунікації в сучасному бізнесі" // Журнал економічних досліджень, 2018.
3. Євтушенко С. А. "Емоційний інтелект та його вплив на комунікативну ефективність" // Психологія і соціологія, 2019.
4. Альохіна Н.В. Формування комунікативної компетентності майбутніх фахівців. 2013. С. 1 -5. URL: <https://dspace.nuph.edu.ua/bitstream/123456789/4336/1/doc%20%281%29.pdf>.
5. Кучерук О.А. Методи формування комунікативної компетентності в процесі дидактичного дискурсу. 2010. С. 77 – 80. URL: http://eprints.zu.edu.ua/4578/1/vip_53_15.pdf.
6. Лупак Н.М. Структура комунікативної компетентності майбутніх учителів мистецьких дисциплін: сучасний формат. 2019. С. 32 – 38. URL: <https://media.neliti.com/media/publications/321238%D1%81%D1%82%D1%80%D1%83%D0%BA%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D1%83%D0%BD%D1%96%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D1%97%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B5%D1%82%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96-843feed3.pdf>.
7. Мендрух Ю.М. Структура комунікативної компетентності фахівця з маркетингу. 2009. С. 100 - 105 URL: [file:///C:/Users/Lara/Downloads/158%D0%A2%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96-283-1-10-20190910%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Lara/Downloads/158%D0%A2%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96-283-1-10-20190910%20(1).pdf).

8. Hymes, Dell. "On Communicative Competence." In *Sociolinguistics: Selected Readings*, edited by J. B. Pride and Janet Holmes, p. 269-293. Harmondsworth: Penguin Books, 1972.

9. Лідерські якості в професійній діяльності: навчальний посібник; О.Г. Романовський та ін.; Нац. Техн. Ун-т «Харків. Політехн. Ін-т». Харків: НТУ «ХПІ», 2017. С. 143. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/63aac171-56d4-4813-89d5-2129739a86c7/content>.

10. Носовець Н.М. Зміст і структура комунікативної компетентності майбутнього вчителя технологій. 2020. С. 221 – 227. URL: [Nosovets-N.-and-Pashko-T.pdf](#).

11. Перевознюк Н.М. Професійна компетентність економіста: сутність та структура. 2012. С. 1 – 5. URL: [Perevoznuk.pdf \(pdpu.edu.ua\)](#).

12. Підоренко В.В. Комунікативна компетентність. 2006. С. 122. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/84825003.pdf>.

13. Рабецька Н.Л. Формування комунікативної компетентності майбутніх фахівців соціономічної сфери як педагогічна проблема. 2017. С. 25 – 28. URL: <https://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/19073/Rabetska.pdf;jsessionid=FAD469F15F077C2EB01B1D5536F0BEC6?sequence=1>.

14. Сікорська Л.Б. Зміст комунікативної компетентності працівників ОВС та її розвиток. 2011. С. 106 – 117. URL: [Nosovets-N.-and-Pashko-T.pdf](#).

15. Шевченко С.В., Фалько Н.М. Розвиток комунікативної компетентності майбутніх психологів. 2020 . С. 143 – 147. URL: <http://eprints.mdpu.org.ua/id/eprint/11087/1/28.pdf>.

ДОДАТОК

Додаток А

Тест емоційного інтелекту Шутте

1. Я знаю, коли слід обговорювати свої проблеми з оточуючими.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

2. Коли я стикаюся з перешкодами, я згадую випадки, коли я стикався з подібними труднощами та долав їх.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

3. Я сподіваюся, що впораюся з більшістю справ, за які візьмуся.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

4. Навколишні вважають, що мені легко можна довіритись.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

5. Мені важко зрозуміти невербальні повідомлення інших людей.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

6. Деякі значущі події в моєму житті змусили мене переоцінити те, що є важливим, а що ні.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

7. Коли мій настрій змінюється, я бачу нові можливості.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

8. Емоції - одна з речей, які роблять моє життя вартим того, щоб жити.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

9. Я усвідомлюю свої емоції, коли їх переживаю.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

10. Я сподіваюся, що трапиться щось гарне.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

11. Я люблю ділитися своїми емоціями з іншими.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

12. Коли я відчуваю позитивні емоції, я знаю, як їх продовжити.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

13. Я влаштовую заходи, які подобаються іншим.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

14. Я шукаю занять, які роблять мене щасливим.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

15. Я усвідомлюю невербальні повідомлення, які надсилаю іншим.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

16. Я подаю себе так, щоб справити гарне враження на інших.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

17. Коли я перебуваю в гарному настрої, мені легше вирішувати проблеми.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

18. Коли я дивлюся на вираз обличчя, я розумію, які емоції відчувають люди.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

19. Я знаю, чому змінюються мої емоції.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

20. Коли я в гарному настрої, я в змозі придумати нові ідеї.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

21. Я контролюю свої емоції.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

22. Я легко розпізнаю свої емоції, коли їх переживаю.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

23. Я мотивую себе тим, що уявляю позитивний результат справи, за яку берусь.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

24. Я роблю компліменти іншим, коли вони роблять щось добре.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

25. Я усвідомлюю невербальні повідомлення, які надсилають інші люди.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

26. Коли інша людина розповідає мені про важливу подію у своєму житті, я відчуваю себе так, ніби пережив цю подію сам.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

27. Коли я відчуваю зміни в емоціях, у мене виникають нові ідеї.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

28. Коли я стикаюся з труднощами, я здаюся, бо впевнений, що не впораюся.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

29. Я знаю, що відчувають інші люди, просто дивлячись на них.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

30. Я допомагаю людям почуватися краще, коли вони засмучені.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

31. Я використовую гарний настрій, щоб допомогти собі подолати труднощі.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

32. Я можу зрозуміти, що люди відчують, коли чую тон їхнього голосу.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

33. Мені важко зрозуміти, чому люди відчують ті чи інші почуття.

Цілком не згоден

Швидше не згоден

Важко відповісти

Швидше згоден

Цілком згоден

Додаток Б

Діагностика міжособистісних відносин Лірі

Вітаю, шановні студенти!

Прошу вас перейти по посилання і пройти тестування, скиньте будь ласка свої результати в особисті за допомогою телеграму!

Посилання: https://www.eztests.xyz/tests/social_leary/.

Дякую за увагу!

Додаток В

Тестування когнітивних здібностей Шейна Фредеріка CRT

Вітаю, шановні студенти!

Перед вами розділ діагностики, що є важливою частиною дипломної роботи та дозволить оцінити рівень сформованості комунікативної компетентності.

Когнітивний тест на інтелект

Перед вами три простих питання. Запишіть відповіді на листочку паперу.

Тенісна ракетка і тенісний м'ячик стоять разом 1,10 євро. Тенісна ракетка на 1 євро дорожче м'ячика. Скільки коштує тенісний м'ячик?

На текстильній фабриці 5 машин потрібно рівно 5 хвилин, щоб виготовити 5 сорочок. За скільки хвилин 100 машин виготовлять 100 сорочок?

У ставку ростуть латаття. Розмножуються вони досить швидко, кожен день подвоюючи площа поширення. За 48 днів ставок буде повністю покритий лататтям. За скільки днів латаття покриють половину ставу?

Не читайте далі, поки не запишете свої відповіді.

Правильні відповіді

На кожен з цих питань є дві відповіді: один інтуїтивний і один правильний. Інтуїтивні відповіді першими приходять в голову: 10 центів, 100 хвилин і 24 дні, але всі вони неправильні. Правильні відповіді — це 5 центів, 5 хвилин і 47 днів. На скільки питань ви відповіли правильно?

Краще всього з ним впоралися студенти Массачусетського технологічного університету (MIT). Середній показник CRT у них становив 2,18 правильної відповіді. Студенти Принстонського університету посіли друге місце, їх середній результат — 1,63 правильної відповіді. А студенти Мічиганського університету з 0,81 посіли останнє місце. Однак середні

показники в даному випадку не дуже цікаві. Набагато цікавіше зрозуміти, чому люди, які відповідають правильно, відрізняються від інших.

Що ви оберете: синицю в руці або журавля в небі?

Фредерік з'ясував, що люди з низькими результатами тесту віддають перевагу синиці. Вони діють напевно: «що є, то є». І навпаки, ті, хто відповів правильно на два або три питання, вважали за краще журавля в небі, тобто більш ризикований варіант. Це стосується насамперед чоловіків.

Критерій, за яким ці дві групи розрізняються, — це здатність до зречення.

У розділі «Капкан ментальних пасток» ми вже обговорювали тему «спокусливою сили слова зараз» (англ. *hyperbolic discounting*). Фредерік задавав питання: «Ви б хотіли отримати 3 400 доларів зараз або 3 800 доларів через місяць?» І люди з низьким результатом CRT здебільшого обирали 3 400 зараз. Їм важко чекати. Вони імпульсивні. Це стосується і прийняття рішень під час покупок. А ті, у кого був високий результат, у більшості погоджувалися чекати місяць. Вони використовують силу волі для того, щоб відмовитися від негайного виконання бажання, і винагороджуються за це пізніше.

Це наштовхнуло на думку психолога з Гарварду Амитая Шенхава і його колег, що результат CRT міг би дещо розповісти про віру. Дійсно! Американці з високим показником CRT (дослідження проводилося тільки в Америці) переважно атеїсти, і їх атеїзм з роками посилювався. І навпаки, американці з низьким показником CRT вірять у Бога, у безсмертя душі і з ними раніше траплялися «божественні одкровення». Це здається очевидним: чим більше розвинена у людини інтуїція, тим менше він використовує раціональні аргументи для того, щоб поставити під сумнів релігійні уявлення.

Якщо спочатку вас не зовсім задовольнив результат CRT і ви хотіли б його покращити, то для його успішного проходження вам варто ставитися зі скепсисом навіть до найбільш простим і логічним питань. Не все, що здається зрозумілим, правдиво. Чиніть опір дурницям, що лізе вам в голову. По руках? Тоді добре.

Ще один маленький тест: ви їдете зі швидкістю 100 км/год з пункту А в пункт В і зі швидкістю 50 км/год назад. Якою була середня швидкість? 75 км/год? Не так швидко. Увага! Не так швидко! Правильну відповідь у книзі «Територія помилок: які помилки роблять розумні люди».

2. Говоримо красиво

Якщо ми хочемо справити гарне враження, то повинні звернути увагу на свій голос, адже не дарма його називають другою особою.

Іноді голос настільки точно передає характер людини, що нам його навіть не обов'язково бачити. Наприклад, ми розмовляємо по телефону з незнайомою людиною і чуємо в його голосі верескливі нотки. У нашому уявленні виникає образ неврівноваженого істеричного людини. Якщо мова нашого співрозмовника занадто швидка і плутана, то, швидше за все, ми маємо справу з не впевненим у собі людиною, яка надто поспішає висловити свою думку, побоюючись, що його переб'ють або перестануть слухати. Володарем дзвінкого голосу зазвичай є людина життєрадісний і позитивний.

А деякі люди наділені таким захоплюючим і магічним тембром голосу, що тільки завдяки йому про них складається чудове перше враження.

Мова людини, її грамотність і краса, показують рівень його культурного розвитку. «Хто ясно мислить, той ясно викладає», казав хтось із великих. Плутана мова з вживанням слів-паразитів на зразок «ну-у-у», «е-е-е», «ось» та

ін. з першої хвилини позбавляє всякого бажання слухати далі, оскільки викликає сумнів у компетентності співрозмовника.

3. Очі як дзеркало душі

Сприятливе враження справляє відкритий розташовує до себе погляд. Тому, вступаючи в розмову, важливо встановити і підтримувати зоровий, або візуальний контакт зі співрозмовником. Таким чином ми висловимо свій інтерес до нього і до того, що він говорить, покажемо свою симпатію і бажання продовжити спілкування.

І навпаки, бігаючі або опущені очі наводять на думку, що наш співрозмовник нещирим і щось від нас приховує. Бачачи його опущений погляд, ми будемо думати, що він чомусь вважає себе винним або дуже пригнічений. Правда, не варто бентежити співрозмовника занадто прямим невідривним поглядом. Такий пронизливий погляд може змусити його думати про те, що ми жадаємо зайняти домінуюче становище, і виробляє відразливе враження.

4. Даємо співрозмовнику право висловитися першим

Психологи запевняють, що завоювати чийсь симпатію набагато простіше, якщо поступитися йому можливість говорити першим. Цим ми покажемо свою повагу та інтерес до співрозмовника, і він нам сто разів буде за це вдячний.

Уміння слухати — досить рідкісний дар, тому і цінний. Людей, які нас слухають, не перебиваючи або не думаючи про щось про своє, не так уже й багато. Тому ми не забуваємо про того, хто виявляє до нас увагу, надаючи право першого слова. І про нього у нас складається саме сприятливе враження як про «милого людині».

5. Вибираємо особисті зустрічі

останнім часом особливу популярність придбали зустрічі і співбесіди, наприклад, за допомогою Skype. І це не дивно: роботодавців, клієнтів, потенційних співробітників часом поділяють величезні відстані.

З одного боку, віртуальне спілкування — це дуже зручно. З іншого, — тут є свої підводні камені. А саме: психологи встановили, що набагато легше розташувати до себе людину, спілкуючись наживо. І той, хто вдається до допомоги сучасних засобів зв'язку, виграючи у часі і засобах, деколи програє у враженні, яке він справляє на співрозмовника.

Отже, дослідники радять: якщо дуже треба справити гарне враження, потрібно віддати перевагу особисті контакти лицем до лица, а не за допомогою телефонного та інтернет-зв'язку.

Кожній людині варто задуматися про те, яке він справляє перше враження, поспостерігати за своїм поведінням і звичками, проаналізувати і, якщо потрібно, то відкоригувати. Адже, що б ні говорили про те, що воно оманливе, в житті зустрічається чимало ситуацій, коли від першого враження, виробленого нами, залежить наша доля. На питання, чому ж ці невдачі не зупинили його, він відповів, що перепробувавши сотні способів, як зробити лампочку, він зрозумів, як її не потрібно робити;

9. Спілкуватися з цікавими людьми

З людьми, які не плывуть за течією, а відкриті всьому новому. Це підштовхне нас до дії, викличе бажання змінитися в кращу сторону;

10. Пам'ятати про те, що життя швидкоплинне

У нас не буде можливості переписати її, немов з чернетки, набіло. У нас є один-єдиний шанс реалізувати себе по максимуму, щоб на схилі років не шкодувати про те, що було упущено і не збулося.

ДЯКУЮ ЗА УЧАСТЬ

Діагностика лідерських здібностей Є. Жарікова, Є. Крушельницького

Вітаю, шановні студенти!

Прошу вас пройти дане опитування з метою визначення лідерських якостей, що дозволить надати оцінку таким якостям, як організованість, комунікабельність, вимогливість, креативність, активність, емоційність, упевненість та ін.

Посилання на тестування: https://www.eztests.xyz/tests/leader_jarikov/.

Текст опитувальника

1. Чи часто ви буваєте у центрі уваги оточуючих?

а) так

б) ні

2. Чи вважаєте ви, що багато людей, які вас оточують, займають вище становище, ніж ви?

а) так

б) ні

3. Перебуваючи на зборах людей, рівних вам за службовим становищем, чи відчуваєте ви бажання не висловлювати свою думку, навіть коли це необхідно?

а) так

б) ні

4. Коли ви були дитиною, чи вам подобалося бути лідером серед однолітків?

а) так

б) ні

5. Чи ви відчуваєте задоволення, коли вам вдається переконати когось у чомусь?

а) так

б) нет

6. Чи трапляється, що вас називають нерішучою людиною?

а) так

б) ні

7. Чи згодні ви із твердженням: «Усе найкорисніше у світі є результатом діяльності невеликої кількості видатних людей»?

а) так

б) ні

8. Чи ви відчуваєте нагальну необхідність у пораднику, який міг би спрямувати вашу професійну активність?

а) так

б) ні

9. Чи втрачали ви іноді холонокровність у розмові з людьми?

а) так

б) ні

10. Чи ви відчуваєте задоволення, коли бачите, що оточуючі побоюються вас?

а) так

б) ні

11. Чи намагаєтесь ви займати за столом (на зборах, у компанії тощо) таке місце, яке дозволяло б вам бути в центрі уваги та контролювати ситуацію?

а) так

б) ні

12. Чи вважаєте ви, що справляєте на людей велике (імпозантне) враження?

а) так

б) ні

13. Чи вважаєте ви себе мрійником?

а) так

б) ні

14. Чи губитеся ви, якщо люди, що оточують вас, висловлюють незгоду з вами?

а) так

б) ні

15. Чи траплялося вам з особистої ініціативи займатися організацією робітників, спортивних та інших команд та колективів?

а) так

б) ні

16. Якщо те, що ви намітили, не дало очікуваних результатів, то ви:

а) будете раді, якщо відповідальність за цю справу покладуть на когось іншого;

б) візьмете на себе відповідальність, і самі доведете справу до кінця.

17. Яка з цих двох думок вам ближча:

а) справжній керівник повинен вміти сам робити ту справу, якою він керує, і особисто брати участь у ньому;

б) справжній керівник повинен лише вміти керувати іншими і не обов'язково робити справу сам.

18. З ким ви волієте працювати?

а) з покірними людьми;

б) з незалежними та самостійними людьми.

19. Чи намагаєтеся ви уникати гострих дискусій?

а) так

б) ні

20. Коли ви були дитиною, чи часто ви стикалися з владою вашого батька?

а) так

б) ні

21. Чи вмієте ви у дискусії на професійну тему залучити на свій бік тих, хто раніше був з вами не згоден?

а) так

б) ні

22. Уявіть собі таку сцену: під час прогулянки з друзями лісом ви втратили дорогу. Наближається вечір, і треба ухвалювати рішення. Як ви вчините?

- а) дайте можливість ухвалити рішення найбільш компетентному з вас;
- б) просто не будете нічого робити, розраховуючи на інших.

23. Є таке прислів'я: «Краще бути першим у селі, ніж останнім у місті». Чи справедлива вона?

- а) так
- б) ні

24. Чи вважаєте ви себе людиною, яка впливає на інших?

- а) так
- б) ні

25. Чи може невдача у прояві ініціативи змусити вас більше ніколи цього не робити?

- а) так
- б) ні

26. Хто, на ваш погляд, справжній лідер?

- а) найкомпетентніша людина;
- б) той, хто має найсильніший характер.

27. Чи завжди ви намагаєтесь зрозуміти і гідно оцінити людей?

- а) так
- б) ні

28. Чи шануєте ви дисципліну?

- а) так
- б) ні

29. Який з наступних двох керівників для вас краще?

- а) той, що все вирішує сам;
- б) той, який завжди радиться і прислухається до думок інших.

30. Який із наступних стилів керівництва, на вашу думку, найкращий для роботи установи того типу, в якій ви працюєте?

- а) колегіальний
- б) авторитарний

31. Чи часто у вас складається враження, що інші зловживають вами?

а) так

б) ні

32. Який із наступних двох «портретів» більше нагадує вас?

а) людина з гучним голосом, виразними жестами, за словом у кишеню не полізе;

б) людина зі спокійним, тихим голосом, стримана, задумлива.

33. Як ви поведете себе на зборах і нараді, якщо вважаєте вашу думку єдино правильною, але інші з нею не згодні?

а) промовчу;

б) буду відстоювати свою думку.

34. Чи підпорядковуєте ви свої інтереси та поведінку інших людей справі, якою займаєтесь?

а) так

б) ні

35. Чи виникає у вас почуття тривоги, якщо на вас покладено відповідальність за якусь важливу справу?

а) так

б) ні

36. Чому б ви віддали перевагу?

а) працювати під керівництвом доброї людини;

б) працювати самостійно, без керівника.

37. Як ви ставитеся до твердження: «Для того, щоб сімейне життя було хорошим, необхідно, щоб рішення в сім'ї приймав один із подружжя»?

а) згоден

б) не згоден

38. Чи траплялося вам купувати щось під впливом думки інших людей, а, не виходячи з власної потреби?

а) так

б) ні

39. Чи вважаєте ви свої організаторські здібності добрими?

а) так

б) ні

40. Як ви поведетесь, зіткнувшись із труднощами?

а) у мене опускаються руки

б) у мене з'являється сильне бажання їх подолати

41. Чи робите ви закиди людям, якщо вони цього заслуговують?

а) так

б) ні

42. Чи вважаєте ви, що ваша нервова система здатна витримати життєві навантаження?

а) так

б) ні

43. Як ви вчините, якщо вам запропонують провести реорганізацію вашої установи?

а) введу потрібні зміни негайно

б) не поспішатиму і спочатку все ретельно обдумаю

44. Чи зумієте ви перервати надто балакучого співрозмовника, якщо це необхідно?

а) так

б) ні

45. Чи погоджуєтесь ви з твердженням: «Для того щоб бути щасливим, треба жити непомітно»?

а) так

б) ні

46. Чи вважаєте ви, що кожна людина має зробити щось визначне?

а) так

б) ні

47. Ким ви хотіли б стати?

а) художником, поетом, композитором, вченим

б) видатним керівником, політичним діячем

48. Яку музику вам приємніше слухати?

а) могутню та урочисту

б) тиху та ліричну

49. Чи відчуваєте ви хвилювання, чекаючи на зустріч з важливими і відомими людьми?

а) так

б) ні

50. Чи часто ви зустрічали людей з сильнішою волею, ніж ваша?

а) так

б) ні

ДЯКУЮ ЗА УЧАСТЬ

Ім'я користувача:
Педагогіки та психології Кучерява Катерина

ID перевірки:
1016340930

Дата перевірки:
10.06.2024 08:41:26 EEST

Тип перевірки:
Doc vs Internet + Library

Дата звіту:
10.06.2024 08:42:36 EEST

ID користувача:
100005735

Назва документа: Виссал Т.О._Формування комунікативної компетентності майбутніх фахівців з економічних...

Кількість сторінок: 44 Кількість слів: 8893 Кількість символів: 75880 Розмір файлу: 117.51 KB ID файлу: 1016142112

4.78% Схожість

Найбільша схожість: 1.02% з Інтернет-джерелом (<http://eprints.mdpu.org.ua/id/eprint/11087/1/28.pdf>)

4.21% Джерела з Інтернету

103

Сторінка 46

3.33% Джерела з Бібліотеки

129

Сторінка 47

0% Цитат

Вилучення цитат вимкнене

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

0% Вилучень

Немає вилучених джерел

Модифікації

Виявлено модифікації тексту. Детальна інформація доступна в онлайн-звіті.

Замінені символи

7