

**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 БІЗНЕСОСВІТА»**

Галузь знань 01 «Освіта/Педагогіка»  
Спеціальність 015 «Професійна освіта (Економіка)»

Форма здобуття освіти: очна (денна)

**КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА**

на тему «Формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей з використанням інструментів E-learning »

здобувача Солдатова Олексія Сергійовича \_\_\_\_\_  
(підпис)

Науковий керівник: кандидат педагогічних наук, доцент кафедри педагогіки та психології Дубовик Світлана Миколаївна \_\_\_\_\_  
(підпис)

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

Завідувач кафедри педагогіки та психології  
д.пед.н., професор Артюшина Марина Віталіївна \_\_\_\_\_  
(підпис)

**Київ 2025**

**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)»**

<b>ПОГОДЖЕНО</b> Керівник проєктної групи (гарант) освітньо-професійної програми _____ Оксана Саркісова _____ 2025 р.	<b>ЗАТВЕРДЖУЮ</b> Завідувач кафедри _____ Марина Артюшина _____ 2025 р.
---	--

**ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ**

**здобувача вищої освіти Солдатова Олексія Сергійовича**

**очної (денної) форми здобуття освіти**

**на підготовку кваліфікаційної бакалаврської роботи**

***на тему* «Формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей з використанням інструментів E-learning»**

**Тему затверджено наказом ректора Університету від " 22 " жовтня 2024 р. № 1841-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

<b>Розділ 1</b>	<b>ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ УМІНЬ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ</b>
<b>Розділ 2</b>	<b>ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СФОРМОВАНOSTI КОМУНІКАТИВНИХ УМІНЬ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ</b>
<b>Розділ 3</b>	<b>РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ УМІНЬ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНСТРУМЕНТІВ E-LEARNING.</b>
<b>Об'єкт дослідження:</b>	процес професійної підготовки майбутніх фахівців з економічних спеціальностей
<b>Предмет дослідження:</b>	процес формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей із використанням інструментів E-learning
<b>Мета бакалаврської дипломної роботи:</b>	розроблення теоретико-методичних засад та практичних рекомендацій щодо ефективного формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей з використанням інструментів E-learning в умовах сучасних викликів

### Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:

<b>У розділі 1</b>	систематизувати теоретичні підходи до визначення сутності комунікативних умінь; визначити специфіку вимог до комунікативних умінь економістів в умовах мінливої економічної реальності; обґрунтувати методи формування комунікативних умінь у системі професійної підготовки фахівців з економічних спеціальностей.
<b>У розділі 2</b>	проаналізувати потенціал e-learning як інструменту формування комунікативної компетентності здобувачів освіти; встановити рівні сформованості комунікативних умінь здобувачів економічних спеціальностей в ході проведення експериментального дослідження.
<b>У розділі 3</b>	розробити практичні рекомендації щодо ефективного формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей

---

із використанням інструментів e-learning у процесі професійної  
підготовки

---

**Завдання підготував  
науковий керівник**

---

*(підпис)*

**Світлана ДУБОВИК**

---

*(ініціали, прізвище)*

**« 07 » листопада 2024р.**

**Завдання одержав  
здобувач**

---

*(підпис)*

**Олексій Солдатов**

---

*(ініціали, прізвище)*

**« 08 » листопада 2024 р.**

## Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 48 сторінок, 14 таблиць, 4 рисунки, список використаних джерел з 20 найменувань.

### **«Формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей з використанням інструментів E-learning»**

*Предметом* дослідження є процес формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей із використанням інструментів e-learning.

*Об'єктом* дослідження є процес професійної підготовки майбутніх фахівців з економічних спеціальностей. Предметом дослідження є процес формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей із використанням інструментів e-learning.

*Метою кваліфікаційної бакалаврської роботи* є розробка теоретико-методичних засад та практичних рекомендацій щодо ефективного формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей із використанням інструментів e-learning в умовах сучасних викликів.

Відповідно до поставленої мети було визначено такі *завдання*:

- систематизувати теоретичні підходи до визначення сутності комунікативних умінь;
- визначити специфіку вимог до комунікативних умінь економістів в умовах мінливої економічної реальності;
- обґрунтувати методи формування комунікативних умінь у системі професійної підготовки фахівців з економічних спеціальностей;
- проаналізувати потенціал e-learning як інструменту формування комунікативної компетентності здобувачів освіти;
- встановити рівні сформованості комунікативних умінь здобувачів економічних спеціальностей в ході проведення експериментального дослідження;
- розробити практичні рекомендації щодо ефективного формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей із використанням інструментів e-learning у процесі професійної підготовки.

*Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів.* Теоретична значущість результатів дослідження полягає у уточненні дефініції «комунікативні уміння» у контексті професійної підготовки економістів та у визначенні їх ролі в структурі професійної компетентності майбутніх фахівців з економічних спеціальностей. Методична значущість полягає у розробці практичних рекомендацій щодо використання інструментів E-learning для формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей. Практична значущість отриманих результатів пов'язана із апробацією діагностувальної методики та розроблення практичних рекомендацій щодо використання інструментів E-learning для формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей, використанням отриманих результатів для вдосконалення навчальних програм в умовах воєнного стану, цифрової трансформації освіти та потреб ринку праці України.

Рік виконання роботи: 2025.

Рік захисту роботи: 2025.

*Ключові слова: комунікативні уміння, методи формування комунікативних умінь, інструменти E-learning, інтерактивні інструменти, професійна компетентність.*

**В і д г у к**  
про кваліфікаційну бакалаврську роботу  
здобувачки факультету управління персоналом, соціології та психології  
освітньо-професійної програми «Економічна та бізнес-освіта»

Солдатова Олексія Сергійовича

на тему «Формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей з використанням інструментів E-learning»

**1. Актуальність теми:** Формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей набуває особливої актуальності в умовах сучасної України, де поєднання воєнних дій, економічної кризи та геополітичної невизначеності створює низку специфічних викликів для національної економіки. Сучасний ринок вимагає від економістів не лише ґрунтовних знань у сфері фінансів, маркетингу та управління, а й здатності чітко, аргументовано та ефективно комунікувати як з міжнародними партнерами, так і з внутрішніми стейкхолдерами, серед яких – громадськість, бізнес-спільнота та представники державних структур. Ефективна комунікація стає визначальним чинником професійної успішності фахівця з економічних спеціальностей, оскільки забезпечує можливість вести конструктивний діалог, приймати обґрунтовані рішення в умовах ризиків і невизначеності, швидко адаптуватися до нових соціально-економічних реалій. На тлі активного розвитку цифрових технологій актуальним постає впровадження інструментів E-learning для цілеспрямованого розвитку комунікативних умінь здобувачів вищої освіти.

**2. Позитивні риси кваліфікаційної бакалаврської роботи:** Дана робота характеризується наявністю теоретичних узагальнень щодо концепції «комунікативні уміння», виокремленням вимог до комунікативних умінь економістів в умовах мінливої економічної реальності. Автор систематизує результати досліджень щодо методичних підходів, впровадження яких у практику викладання навчальних дисциплін дасть змогу викладачам формувати комунікативні уміння майбутніх фахівців з економічних спеціальностей в умовах змішаного навчання; аналізує потенціал E-learning як інструменту формування комунікативної компетентності здобувачів освіти; особливості формування та розвитку виокремлених комунікативних умінь здобувачів вищої освіти; розробляє методичні рекомендації щодо ефективного формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей із використанням інструментів e-learning у процесі професійної підготовки.

**3. Наявність самостійних розробок автора:** Автор самостійно виконував теоретичні узагальнення, проводив емпіричне дослідження, систематизував

отримані результати, виокремив ключові комунікативні уміння майбутніх фахівців з економічних спеціальностей; застосував діагностувальні інструменти щодо визначених комунікативних умінь майбутніх економістів; розробив тренінг та методичні рекомендації щодо ефективного формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей із використанням інструментів e-learning у процесі професійної підготовки.

**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 в умовах змішаного навчання. Зазначені результати дають можливість викладачам, спираючись на систематизовану інформацію щодо особливостей та методичних підходів до формування комунікативних умінь здобувачів освіти в умовах змішаного навчання, діагностувати рівні сформованості комунікативних умінь тих, кого вони навчають; впроваджувати у власній професійній діяльності методичні інструменти навчання, в тому числі інструменти E-learning, які спроможні впливати на формування комунікативних умінь з врахуванням індивідуальних траєкторій розвитку 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. Запропоноване автором визначення комунікативних умінь як «інтегральної компетентності особистості, що формується через синтез вроджених здібностей, набутого досвіду та спеціалізованих знань, і яка забезпечує здатність ефективно здійснювати обмін інформацією, що включає навички чіткого формулювання думок, активного слухання, адаптації стилю спілкування до конкретних соціальних контекстів, а також розвиток емоційного інтелекту, що сприяє встановленню довірчих відносин і успішній соціальній взаємодії» носить дискусійний характер й потребує додаткових обґрунтувань. Також подальшого дослідження та обґрунтування потребують запропоновані інструменти діагностування комунікативних умінь, що формуються з використанням інструментів E-learning або під час змішаного навчання. Було б доцільно розширити опис складових тренінгу, особливо з врахуванням специфіки використання інструментів E-learning; систематизувати методичний інструментарій та підходи до комбінування конкретних інструментів традиційного навчання з інструментами електронного навчання, відобразити результати у відповідних методичних рекомендаціях щодо ефективного формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей із

використанням інструментів E-learning у процесі професійної підготовки здобувачів освіти України.

**6. Загальна оцінка кваліфікаційної бакалаврської роботи та її допущення до захисту перед ЕК:** Подана до захисту кваліфікаційна бакалаврська робота Солдатова О.С. «Формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей з використанням інструментів E-learning» 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

доцент кафедри педагогіки та психології, к.пед.н., доцент  
(посада, вчене звання, науковий ступінь)

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Дубовик С.М.  
(прізвище, ініціали)

« 10 » червня 2025 р.

## ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ УМІНЬ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ	6
1.1 Комунікативні уміння як важлива складова професійної компетентності майбутніх фахівців з економічних спеціальностей	6
1.2 Методи формування комунікативних умінь фахівців у закладах професійної освіти	15
Висновки до розділу 1	19
РОЗДІЛ 2. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СФОРМОВАНOSTІ КОМУНІКАТИВНИХ УМІНЬ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ	21
2.1 Методика дослідження рівня сформованості комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей	21
2.2 Результати дослідження рівнів сформованості комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей	25
Висновки до розділу 2	35
РОЗДІЛ 3. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ УМІНЬ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНСТРУМЕНТІВ E-LEARNING	37
3.1 Тренінг для підвищення рівня сформованості комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей	37
3.2 Рекомендації щодо подальшого розвитку комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей в умовах змішаного формату навчання	40
Висновки до розділу 3	43
ВИСНОВКИ	44
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	46
ДОДАТКИ	49

## ВСТУП

Формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей набуває особливої значущості в умовах воєнного стану, економічної нестабільності та трансформації ринку праці України. Ефективна комунікація стає визначальним чинником професійної успішності економіста, оскільки забезпечує можливість вести конструктивний діалог, приймати обґрунтовані рішення в умовах ризиків і невизначеності, швидко адаптуватися до нових соціально-економічних реалій. На тлі активного розвитку цифрових технологій актуальним постає впровадження інструментів E-learning для цілеспрямованого розвитку комунікативних компетенцій студентів.

Проблематика розвитку комунікативних умінь активно розглядалася у працях українських та зарубіжних дослідників: І. Максименка, Т. Шепеленка, Л. Тригуб, І. Власенка, Пономарьової К.І., які аналізували структуру і динаміку формування комунікативної компетентності. Значний внесок у розробку підходів до інтеграції традиційних і інноваційних технологій у навчання зробили Т.О. Коробко, О.С. Дзинглюк, Т. Семеновських, Л.Ф. Муф. Однак, незважаючи на наявні напрацювання, проблема адаптації методів формування комунікативних умінь із урахуванням реалій воєнного стану та масового переходу на e-learning залишається недостатньо опрацьованою, що і визначає актуальність даного дослідження.

Мета кваліфікаційної роботи полягає у розробці теоретико-методичних засад та практичних рекомендацій щодо ефективного формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей із використанням інструментів e-learning в умовах сучасних викликів.

Для досягнення мети поставлено наступні завдання:

- систематизувати теоретичні підходи до визначення сутності комунікативних умінь;

- визначити специфіку вимог до комунікативних умінь економістів в умовах мінливої економічної реальності;
- обґрунтувати методи формування комунікативних умінь у системі професійної підготовки фахівців з економічних спеціальностей;
- проаналізувати потенціал e-learning як інструменту формування комунікативної компетентності здобувачів освіти;
- встановити рівні сформованості комунікативних умінь здобувачів економічних спеціальностей в ході проведення експериментального дослідження;
- розробити практичні рекомендації щодо ефективного формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей із використанням інструментів e-learning у процесі професійної підготовки.

Об'єктом дослідження є процес професійної підготовки майбутніх фахівців з економічних спеціальностей. Предметом дослідження є процес формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей із використанням інструментів e-learning.

У роботі використано комплекс теоретичних і емпіричних методів: аналіз і синтез наукових підходів щодо комунікативної компетентності; узагальнення досвіду впровадження E-learning у закладах вищої освіти; анкетування та тестування здобувачів освіти; методи кількісної та якісної обробки експериментальних даних; порівняльний аналіз результатів.

Теоретична значущість роботи полягає в уточненні дефініції «комунікативні вміння» у контексті професійної підготовки економістів та у визначенні їх ролі у структурі професійної компетентності. Методична значущість полягає у розробці практичних рекомендацій щодо використання інструментів E-learning для розвитку комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей. Практична значущість дослідження проявляється у можливості використання отриманих результатів для вдосконалення навчальних програм в умовах воєнного стану, цифрової трансформації освіти та потреб ринку праці України.

Інформаційною базою дослідження стали праці вітчизняних та зарубіжних науковців у галузі педагогіки, психології, економіки й інформаційних технологій, офіційні документи Міністерства освіти і науки України, статистичні дані з офіційних сайтів, матеріали досліджень з питань впровадження дистанційної освіти та аналітичні звіти провідних агентств.

Кваліфікаційна бакалаврська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Структура роботи відображає логіку дослідження від аналізу теоретичних засад до проведення експериментального дослідження і формулювання практичних рекомендацій.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ УМІНЬ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

#### 1.1 Комунікативні уміння як важлива складова професійної компетентності майбутніх фахівців з економічних спеціальностей

Формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей набуває особливої актуальності в умовах сучасної України, де поєднання воєнних дій, економічної кризи та геополітичної невизначеності створює низку специфічних викликів для національної економіки. Сучасний ринок вимагає від економістів не лише ґрунтовних знань у сфері фінансів, маркетингу та управління, а й здатності чітко, аргументовано та ефективно комунікувати як з міжнародними партнерами, так і з внутрішніми стейкхолдерами, серед яких – громадськість, бізнес-спільнота та представники державних структур. Jonel C. Garma та Rey Francis T. Nacorda у своєму дослідженні визначають, що промисловий та бізнес-сектор стрімко розвиваються, і очікується, що всі людські ресурси будуть відповідати цим змінам. У зв'язку з цими трансформаціями галузь потребує кваліфікованих, обізнаних та конкурентоспроможних фахівців. Висококонкурентна особистість є абсолютною необхідністю у промисловому світі.

Для початку доцільно визначитися з термінологією та розмежувати поняття «комунікативні уміння» та інших визначень (табл. 1.1):

Таблиця 1.1 – Структура дефініції «комунікативні уміння/вміння»

Автор	Суть явища	Зміст явища	Результат явища
Максименко І. та Шепеленко Т. [1, с.337-338]	Комунікативні уміння як властивість особистості, що формується завдяки вродженим здібностям, характерологічним рисам і вольовим якостям.	Інтеграція природних (вроджених) характеристик із набутими знаннями та досвідом, що дозволяє розглядати ефективну комунікацію як результат синтезу якості особистості.	Формування інтегральної комунікативної компетентності, яка забезпечує здатність до ефективного спілкування у різноманітних життєвих та професійних ситуаціях.

## Продовження табл.1.1

Тригуб Л. та Власенко І. [2, с.137]	Комунікативні уміння як здійснення опосередкованої та безпосередньої взаємодії, що виявляються через здатність грамотно пояснювати власну думку і адекватно сприймати інформацію.	Охоплення як вербальних, так і невербальних аспектів комунікації, де ключовими є уміння чітко передавати свої міркування, а також сприймати та аналізувати повідомлення співрозмовника. Розвиток цих умінь тісно пов'язаний з удосконаленням особистісних характеристик як у сфері інтелекту, так і емоційної компетентності.	Забезпечення здатності долати комунікативні бар'єри, сприяння конструктивному обміну інформацією, що позитивно впливає на професійну діяльність і взаєморозуміння між учасниками комунікації.
Пономарьова К. І [3, с.6]	Комунікативні уміння як здатність встановлювати і підтримувати контакти з іншими людьми шляхом використання власних здібностей у процесі міжособистісного спілкування.	Фокус на міжособистісному вимірі комунікації, де основним є використання індивідуальних ресурсів особистості для створення ефективного контакту та підтримання взаємодії у соціальному середовищі.	Формування практичної здатності до налагодження та підтримання контактів, що сприяє успішній комунікативній діяльності та створенню умов для взаєморозуміння і довіри у соціальних і професійних ситуаціях.
Кучеренко І. А., Мамчур Л. І. [4, с.114]	Комунікативні вміння розглядаються як здатність людини одночасно продукувати власне висловлювання й адекватно сприймати чуже мовлення в межах конкретних комунікативних ситуацій.	До змісту входить розвиток навичок говоріння, аудіювання, читання, письма, а також уміння орієнтуватися в умовах комунікативної ситуації (контекстуальні чинники).	Формування комунікативної компетентності учня (уміння ефективно спілкуватися у різних ситуаціях), що сприяє вдосконаленню навчальних результатів і закладає основу для подальшого особистісного та професійного розвитку.
Барановська І., Граб О., Демченко О., Жовнич О., Казьмірчук Н., Стахова І. та ін. [5, с.221]	Комунікативні здібності/вміння трактуються як одна з універсальних «м'яких навичок» (soft skills), необхідних для самореалізації та успішного функціонування людини у суспільстві.	Зміст полягає в оволодінні різноплановими техніками спілкування (усного, письмового, невербального), а також у виробленні готовності взаємодіяти з різними людьми. Автори звертають увагу на формування цих умінь у майбутніх учителів і школярів.	Підвищення здатності до самореалізації й адаптації в різних життєвих і професійних середовищах; поліпшення якості освіти (завдяки орієнтації на європейський досвід) та підготовка особистості до ефективної комунікації в умовах Нової української школи.
Голуб О. [5, с.221]	Комунікативні вміння визначаються як здатність встановлювати контакт, налагоджувати стосунки, вести діалог і брати участь у дискусії, виступати перед аудиторією, працювати з інформацією.	Зміст охоплює вміння аналізувати різноманітні тексти; готувати власні тексти різного спрямування; структурувати й систематизувати інформацію; виступати з повідомленнями, враховуючи потреби аудиторії.	Результат — ефективна участь у комунікативних процесах, упевнене публічне мовлення, успішне розв'язання комунікативних завдань (зокрема, дискусійних), що загалом сприяє підвищенню професійної та соціальної конкурентоспроможності особистості.

Джерело: [1-5]

І. Максименка та Т. Шепеленка наголошують на фундаментальній природі комунікативних умінь, які формуються через поєднання вроджених характеристик та набутого досвіду [1, с.337-338]. Л. Тригуб та І. Власенко акцентують увагу на

процесуальному аспекті комунікативних умінь, зокрема на здатності не лише передавати інформацію, а й адекватно її сприймати [2, с.137]. Пономарьова К. І робить акцент на міжособистісному вимірі комунікативних умінь, розглядаючи їх як основу для встановлення та підтримання контактів з іншими людьми [3, с.6]. Кучеренко І. А. та Мамчур Л. І. пропонують розглядати комунікативні вміння крізь призму здатності людини одночасно продукувати власне висловлювання й адекватно сприймати чуже мовлення, орієнтуючись у конкретній комунікативній ситуації [4, с.114], вони схожі до процесуального підходу Л. Тригуб та І. Власенка. Варто в цьому підході зазначити, близькість до них суджень Голуб О., яка зосереджується на здатності встановлювати контакт, налагоджувати стосунки, брати участь у дискусії та публічно виступати [5, с.221]. Автор вважає, що аналіз різноманітних текстів, підготовка власних висловлювань та вміння структурувати інформацію формують підґрунтя для ефективної участі в майбутніх комунікативних процесах. Барановська І., Граб О., Демченко О., Жовнич О., Казьмірчук Н., Стахова І. та ін. розглядають комунікативні вміння як одну з універсальних «м'яких навичок» (soft skills), які забезпечують самореалізацію та успішну життєдіяльність людини [5, с.221].

Враховуючи вище викладене сутність «комунікативних умінь» можемо узагальнити наступним чином (рис.1.1):

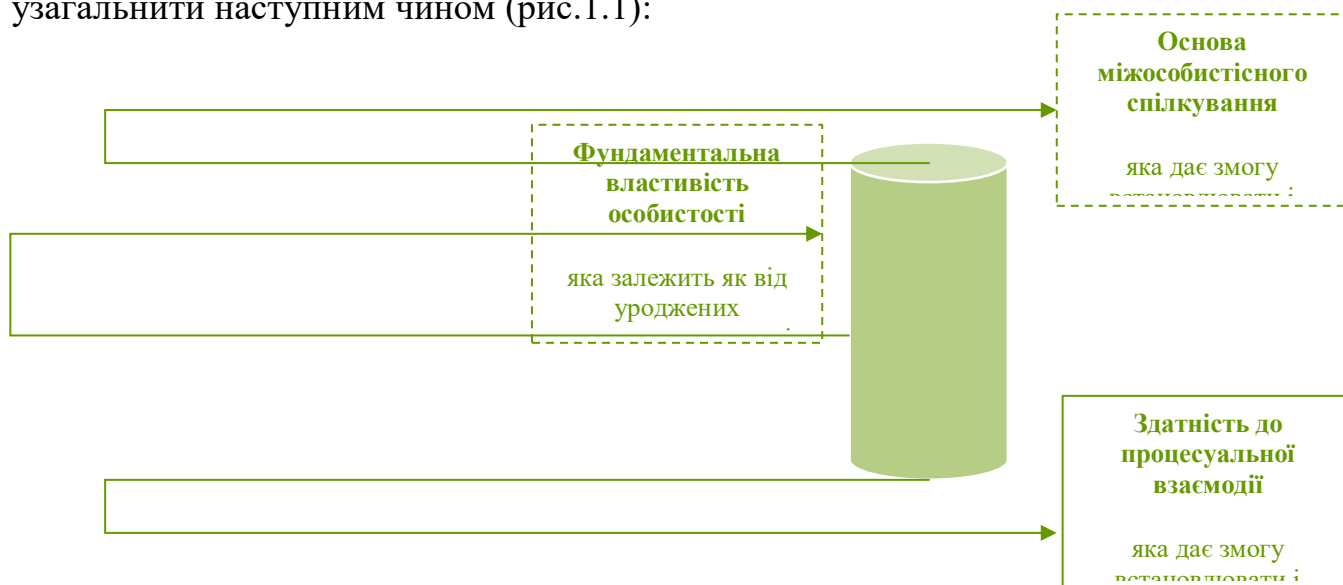


Рисунок 1.1 – Узагальнені вектори сутності комунікативних умінь

*Джерело: розроблено автором на основі [1-5]*

Важливо розуміти, як науковці виділяють категорію «комунікативні уміння» в діапазоні, як здається суміжних та тотожних значень (комунікативні здібності, навички і т.д). На нашу думку, Зінорук А. сформувала найбільш зрозумілий перелік поширених визначень поняття «комунікативні уміння» та споріднених із ним дефініцій [6, с.199]:

- деякі дослідники вважають «комунікативні уміння» складовою ширших категорій, таких як мовленнєва компетенція чи соціально-комунікативна компетентність. Наприклад, Т. Каменєва використовує поняття «комунікативні уміння» та «комунікативні компетенції» як синоніми, трактуючи їх як частину мовленнєвої компетенції, що є основою професійної діяльності та визначальним фактором конкурентоспроможності спеціаліста на ринку праці. М. Айзенбарт розглядає ширший аспект комунікації, вводячи поняття соціально-комунікативної компетенції як базової характеристики, що визначає здатність людини ефективно взаємодіяти, впливати на поведінку інших та адаптуватися до соціальної реальності. У цьому контексті комунікативні уміння виступають як інструмент реалізації соціальних контактів через комунікативні механізми;

- інша група науковців чітко відрізняє комунікативні уміння від інших понять, підкреслюючи їхню інтегративну природу. І. Максименко та Т. Шепеленко визначають комунікативні уміння як особистісну властивість, що формується на основі здібностей, характерологічних рис і вольових якостей [6, с.199]; . Г. Сегач доповнює це визначення, наголошуючи, що комунікативні уміння є інтегративною властивістю особистості, яка розвивається через засвоєння знань і навичок та виявляється у здатності адаптивно спілкуватися в нових умовах. На відміну від базових комунікативних навичок, уміння є вищим рівнем розвитку комунікаційної компетентності, і є завершальним етапом комунікативних навичок [6, с.199].

Підсумовуючи, бачимо суперечність у трактуванні місця комунікативних умінь в формування комунікативної компетенції. Сегач Г. вказує на більш складну динаміку розвитку комунікативної компетентності, де комунікативні навички розглядаються як базова ланка – певні рутинні, відпрацьовані моделі поведінки, що дають можливість здійснювати ефективну комунікацію у стандартних ситуаціях.

Комунікативні уміння ж у цьому контексті є результатом інтеграції та внутрішньої систематизації цих навичок, що робить їх утворенням вищого порядку. Іншими словами, уміння представляють собою завершальну стадію формування комунікативної компетентності, коли базові навички перетворюються на адаптивну, гнучку та креативну здатність взаємодіяти у різних соціокультурних контекстах [6, с.199].

Отже, в даній роботі будемо користуватись розумінням, що комунікативні уміння – це інтегральна компетентність особистості, що формується через синтез вроджених здібностей, набутого досвіду та спеціалізованих знань, і яка забезпечує здатність ефективно здійснювати обмін інформацією. Вона включає навички чіткого формулювання думок, активного слухання, адаптації стилю спілкування до конкретних соціальних контекстів, а також розвиток емоційного інтелекту, що сприяє встановленню довірчих відносин і успішній соціальній взаємодії.

Дорожко І. І., Малихіна О. Є., Туріщева Л. В. виділяють певні групи показників, що характеризують комунікативні уміння [7, с.124]:

- по-перше, до цього компоненту відносять комунікативні якості, які забезпечують базову готовність до встановлення контакту із співрозмовником. Сюди входить здатність не лише звернутися до іншої людини та розпочати діалог, але й вміння уважно вислухати її, зрозуміти і прийняти думку, яка може суттєво відрізнятись від власної. Важливою також є здатність орієнтуватися в ситуації спілкування та відбирати релевантний матеріал, що потім оформлюється у мовному вираженні;

- по-друге, комунікативні дії виступають як прояв емоційного та інтонаційного оформлення мовних висловлювань. Вони визначають, як саме повідомлення передається співрозмовнику: через інтонацію, емоційне забарвлення та виразність, що суттєво впливає на сприйняття сказаного. Комунікативні дії не обмежуються лише механічним відтворенням інформації, а включає здатність відчувати настрій співрозмовника і відповідно адаптувати власне мовлення до контексту. Саме завдяки цьому аспекту можливо не лише донести повідомлення, а

й створити сприятливу атмосферу для подальшої взаємодії, що є критично важливим у багатьох соціальних і професійних ситуаціях,

- по-третє, мовленнєві навички становлять основу для структурованості та зрозумілості висловлювань. Вони охоплюють не лише володіння достатнім словниковим запасом, але й засвоєння основних лексичних знаків і граматичних засобів, що дозволяє формувати грамотно побудовані речення. Крім того, правильна вимова звуків і складів є необхідною для того, щоб мовлення було сприйняте без спотворень і непорозумінь. Завдяки розвинутим мовленнєвим навичкам особа може ефективно структурувати свої думки, чітко та логічно їх передати, що сприяє більш глибокій і результативній комунікації.

Шаров С.В. та Гладких Г.В. виділяють прості та складні комунікативні уміння [8, с.72]:

- уміння вербального та невербального спілкування – здатність ефективно використовувати як мовні засоби (слова, інтонацію), так і міміку, жести та інші невербальні сигнали для передачі інформації та емоцій,
- уміння керувати власною поведінкою, розподіляти свою увагу – здатність усвідомлено регулювати свої дії під час спілкування, концентрувати увагу на важливих аспектах діалогу та адаптувати свою поведінку відповідно до ситуації,
- уміння впізнавати стан співрозмовника за зовнішніми ознаками та прогнозувати його реакцію під час розмови – навичка аналізувати невербальні сигнали, що дозволяє оцінити емоційний стан співрозмовника і передбачити його можливі реакції, що сприяє коректному веденню діалогу,
- уміння усвідомлювати й долати комунікативні бар'єри – здатність виявляти та усувати труднощі у спілкуванні, які можуть виникати через об'єктивні чинники (мовне чи фахове непорозуміння) або суб'єктивні (ідеологічне, політичне, релігійне непорозуміння тощо), що дозволяє забезпечити ефективну взаємодію між партнерами комунікації.

За Л. Савенковою комунікативні уміння поділяються на три взаємодоповнюючі блоки, що забезпечують комплексний підхід до процесу

спілкування: проектування спілкування, організація спілкування, регулювання спілкування [9, с.61].

Ярошук І.Д. виділяє такі основні комунікативні уміння економіста [10, с.5]:

- уміння розуміти та реагувати на сказане співрозмовником
- уміння прогнозувати розвиток діалогу та реакцію співрозмовника
- уміння направляти діалог, враховуючи професійні цілі
- уміння створювати та підтримувати доброзичливу атмосферу спілкування

спілкування

Бачимо, що в принципі всі ці класифікації схожі з мінімальними відмінностями, які побудовані на висловлені, сприйнятті сказаного та взаємодії без розриву до сказаного (цілісність вербально та невербального). Пономарьова К.І. [11, с.9-10] також пропонує наступну класифікацію комунікативних умінь (табл.1.2):

Таблиця 1.2 – Класифікація комунікативних умінь

Група умінь	Зміст
I група – комунікаційні (мовленнєві) уміння	1) Чітко і зрозуміло висловлювати свої думки
	2) Переконувати
	3) Аргументувати
	4) Доводити
	5) Робити висновки
	6) Аналізувати висловлення
II група – перцептивні (уміння сприймати)	1) Слухати і чути (правильно інтерпретувати вербальну і невербальну інформацію, розуміти підтекст)
	2) Розуміти настрій і почуття інших (емпатія, такт, співчуття)
	3) Здійснювати рефлексію
III група – інтерактивні (уміння взаємодіяти)	1) Вести бесіду, перемовини, обговорення
	2) Ввічливо висловлювати свої думки
	3) Ставити запитання
	4) Захопити увагу співрозмовника
	5) Сформулювати вимогу
	6) Спілкуватися в конфліктних ситуаціях
	7) Керувати власними емоціями та поведінкою

*Джерело: [11, с.9-10]*

Для того, щоб сформувати, які саме комунікаційні уміння важливі для майбутніх економістів, важливо розглянути, що за вимоги висуває сучасний ринок до них. Сучасне бізнес-середовище є динамічним, конкурентним і вимагає від фахівців не лише глибокого розуміння економічних процесів, а й розвинених

комунікативних умінь. Майбутні економісти повинні не просто аналізувати ринки, приймати рішення та розробляти стратегії, а й ефективно взаємодіяти з партнерами, інвесторами, клієнтами та колегами. Бізнес-середовище ставить перед ними такі вимоги [12, с.135-136]:

- Мотивація себе та команди, яка передбачає використання правильних комунікативних засобів, що сприяє підвищенню мотивації, покращенню продуктивності та загальному успіху компанії.
- Успішної взаємодія з клієнтами вимагає розвинених вербальних навичок. Публічні виступи, презентації та переговори мають значний вплив на довіру аудиторії та успішність угод.
- Грамотно складати бізнес-пропозиції, адже це основа залучення інвесторів та отримання фінансування. Вміння чітко та переконливо викладати свої ідеї є важливим фактором успіху.
- Проведення ділових переговорів, що потребують чіткої структури, вміння слухати, ставити правильні запитання та аргументовано висловлювати свої думки.
- Сприяння налагодженій системі комунікації всередині компанії.
- Прийняття твердих рішень, що можуть значною мірою визначати успіх компанії. Якщо інформація передається неточно або з затримками, це може призвести до помилок у бізнес-процесах.
- Відкрита та прозора комунікація, що об'єднує співробітників, сприяючи досягненню спільних цілей.
- Ефективне спілкування, яка допомагає уникати непорозумінь та швидко вирішувати конфліктні ситуації.

Dr. Bushra Sumaiya, , Subodh Srivastava, Vipin Jain, Dr. Ved Prakash відзначають важливість в сучасному світі використання невербальних сигналів, що дозволяє краще встановлювати зв'язки з іншими, чіткіше висловлювати свої думки, ефективно керувати складними ситуаціями та будувати глибші взаємини як у професійному, так і в особистому житті. Те, як людина дивиться, слухає, рухається і реагує на співрозмовника, може сказати набагато більше про її думки та емоції,

ніж самі слова. Процес комунікації включає мову тіла, яка охоплює вирази обличчя, рухи тіла, зоровий контакт, тон голосу, загальне ставлення, а також такі фізіологічні реакції, як напруження м'язів або зміни в диханні [13, с.138].

Jonel C. Garma та Rey Francis T. Nacorda до ділових комунікативних умінь відносять вміння публічного виступу, тобто чітко, логічно та переконливо презентувати свої ідеї перед аудиторією, контролювати мовлення, невербальні сигнали та адаптувати стиль комунікації до ситуації. Не менш значущим є активне слухання, що включає здатність не лише чути, але й розуміти співрозмовника, аналізувати його повідомлення, ставити уточнювальні запитання та ефективно взаємодіяти в команді. Важливими є навички співпраці, які передбачають здатність ефективно працювати в команді, будувати професійні відносини, підтримувати комунікацію та досягати спільних цілей. Важливим елементом професійної діяльності економіста є навички прийняття рішень, що включають аналіз інформації, оцінку можливих ризиків та розробку ефективних стратегій у динамічних умовах бізнесу. Крім того, письмова комунікація є ключовою складовою роботи економіста, адже вона передбачає здатність грамотно, чітко та структуровано формулювати думки у звітах, аналітичних записках, бізнес-презентаціях та діловому листуванні [13, с.23- 24].

Сучасного економіста, як визначають експерти спільноти LinkedIn (зокрема Sachin Jain, Dev Agarwal, Mikol Mortley, Taras Rybak, Anneka Treon та Pritam Malakar), характеризують комплексом комунікативних умінь, що включають в себе високорозвинені письмові навички для створення звітів та аналітичних матеріалів, вміння ефективно презентувати економічні дані з використанням візуальних засобів та адаптувати подачу інформації до різних аудиторій, активне слухання, яке сприяє конструктивному діалогу та аналізу, а також переговірні навички, орієнтовані на досягнення взаємовигідних рішень; до того ж важливим є і вміння працювати в команді, що базується на відкритій комунікації та взаємному зворотному зв'язку, а також адаптивність у постійно змінному економічному середовищі, що дозволяє швидко пристосовуватися до нових викликів, причому додаткове значення набуває мистецтво сторітелінгу, яке спрощує складні

економічні концепції для широкої аудиторії, сприяючи впливу на соціально-політичні та бізнес-процеси (причому ці фактори стосуються різних площин усної, письмової та цифрової комунікації) [14].

На основі вище викладеного, ми будемо відносити до комунікативних умінь майбутніх фахівців економічних спеціальностей: 1) здатність чітко, логічно висловлювати свої думки; 2) переконувати та аргументувати; 3) вміння вести конструктивний діалог; 4) використання жестів, міміки та інтонації для передачі інформації та емоцій; 5) активне слухання; інтерпретація як вербальної, так і невербальної інформації, емоційна чутливість і здатність усвідомлювати комунікативний контекст; 6) ефективно управляти емоціями під час комунікації.

## **1.2 Методи формування комунікативних умінь фахівців у закладах професійної освіти**

У сучасному світі освіти, де технології розвиваються з неймовірною швидкістю, інноваційні інтерактивні методи навчання стають ключовим елементом у формуванні ефективного та захоплюючого навчального процесу. Вони не лише сприяють підвищенню мотивації та залучення здобувачів, але й забезпечують глибше розуміння навчального матеріалу через активну участь і взаємодію. Коробко Т.О. та Дзинглюк О.С. виокремлюють наступний комплекс методичних підходів та конкретних педагогічних методик, що використовуються для формування комунікативних умінь майбутніх фахівців (рис.1.2):

### ПОПЕРЕДНЯ ДІАГНОСТИКА КОМУНІКАТИВНОГО БЕКГРАУНДУ

Використання спеціалізованої методики (наприклад, КОЗ-2) та анкетування дозволяє визначити початковий рівень комунікативних здібностей студентів. Відбувається аналіз таких показників, як здатність до встановлення контактів, адаптація до нових комунікативних ситуацій, рівень самоконтролю та емпатійності. Отримані результати стають базою для побудови подальшої індивідуальної роботи

### ІНДИВІДУАЛІЗОВАНА РОБОТА НАД УСУНЕННЯМ КОМУНІКАТИВНИХ ТРУДНОЩІВ

На основі результатів попередньої діагностики формується персоналізований план розвитку, який включає роботу над розширенням словникового запасу, вдосконаленням граматичних знань, освоєнням синонімії та використання складних синтаксичних конструкцій і фразеологізмів.

### ПІДГОТОВКА ДЕТАЛЬНИХ ПЕРЕКАЗІВ ТА УСНИХ ПРЕЗЕНТАЦІЙ

Організація публічних презентацій із захистом власних досліджень дозволяє студентам практикувати ораторське мистецтво, розвивати навички аргументації та публічного виступу

### МОДЕЛЮВАННЯ ТА АНАЛІЗ КОНКРЕТНИХ СИТУАЦІЙ

Студентам пропонується аналізувати зразки діалогів (наприклад, між логістом і перевізником або логістом і клієнтом). Даний метод включає оцінку мовленнєвої поведінки учасників, ідентифікацію лексичних та емоційних прийомів, а також визначення ступеня дотримання етичних та комунікативних норм. Аналіз таких кейсів дозволяє розвинути здатність до рефлексії та самокорекції в процесі комунікації

### ІНТЕГРАЦІЯ МІЖДИСЦИПЛІНАРНИХ КУРСІВ, ІНТЕРАКТИВНІ ТРЕНІНГИ ТА ВПРАВИ (МЕТОД «АКТИВІЗАТОР»)

Введення до навчального процесу дисциплін, орієнтованих на розвиток риторики, культури мовлення та професійного дискурсу (наприклад, «риторика», «культура мовлення», «професійний дискурс»), дозволяє систематизувати знання про мовні одиниці, їх функціонування та застосування в практичних комунікативних ситуаціях. Організація інтерактивних тренінгових програм, таких як вправа «Активізатор», спрямована на подолання комунікативної замкнутості та розвиток командної взаємолії

## Рисунок 1.2 – Методи формування комунікативних умінь

*Джерело: розроблено автором на основі [15, с.5-8]*

Плітко В. зазначає, що незважаючи на інноваційний характер будь-яких навчальних прийомів, вони базуються на трьох загальноприйнятих методах навчання (табл.1.3):

Таблиця 1.3 – Загальні прийняті методи навчання, що використовуються в закладах освіти

Метод	Характеристика
Інформаційно-рецептивний	Метод базується на систематичній передачі інформації викладачем через лекції, презентації та пояснення теоретичних положень. Він забезпечує формування фундаментальних знань, зокрема у сфері економічних теорій та моделей, що є базою для подальшого аналізу складних економічних процесів.

## Продовження табл.1.3

Репродуктивний	Орієнтований на закріплення отриманих знань через їх відтворення. Завдяки регулярному повторенню, виконанню тестових завдань та вправ, цей метод сприяє засвоєнню спеціалізованої термінології, формул і моделей, необхідних для аналізу та розв'язання економічних задач.
Проблемно-пошуковий	Метод, що стимулює розвиток критичного мислення через вирішення конкретних проблемних ситуацій. Він спрямований на пошук, аналіз і синтез інформації, що дозволяє студентам застосовувати теоретичні знання у вирішенні реальних кейсів, аналізувати ринкові процеси та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

*Джерело: розроблено автором на основі [16, с.152]*

Інноваційні технології в навчальному процесі часто вважаються способом модернізації освіти, проте вони не замінюють традиційних методів, а радше доповнюють їх. Успішна інтеграція інноваційних підходів можлива лише за умови тісного зв'язку з усталеними методиками, які забезпечують фундаментальне засвоєння матеріалу. Саме завдяки цьому поєднанню студенти отримують не лише пасивне знання, але й розвивають навички самостійного пошуку інформації, аналізу та критичного осмислення отриманих даних. В контексті розвитку інформаційно-цифрового суспільства, важливим є розгляд e-learning. У визначенні Т. Семеновських технології e-learning розглядаються як інформаційні, інтерактивні, особистісно-орієнтовані та адаптивні засоби, що організують систему взаємодії «педагог – освітнє програмне середовище – студент», і можуть використовуватись як при індивідуальному, так і колективному навчанні; такий підхід сприяє підвищенню продуктивності освітнього процесу, зокрема в сфері мовної підготовки студентів, що підтверджується сучасними дослідженнями у галузі дистанційної освіти [17, с.271]. Муф Л. Ф. згрупувала наступні прийоми e-learning [17, с.272]:

- Оновлення та вдосконалення навчальних матеріалів – регулярне оновлення електронних ресурсів.
- Розробка електронних підручників – створення матеріалів для вивчення як загальної, так і фахової мови, особливо у політехнічних закладах.
- Комунікативні підручники – спрямовані на розвиток розмовної мови.
- Ефективна система оцінювання – контроль знань і навичок студентів.

- Методичний апарат до аудіовізуальних матеріалів – розробка інструментів для роботи з відео- та аудіоконтентом.
- Завдання для розвитку письма – розробка методів перевірки письмових навичок у дистанційному навчанні.
- Опанування фонетики – використання аудіозаписів для корекції вимови та інтонації.
- Лексичний і граматичний мінімум – визначення необхідного обсягу знань для іноземних студентів.
- Мотивація до навчання – врахування етнопсихологічних особливостей студентів для підвищення їхньої залученості.
- Регламентація комунікації – встановлення норм взаємодії викладачів і студентів, зокрема технологічної дисциплінованості та етикету.

З власного досвіду, можемо додати, що одним із найпопулярніших методів є використання синхронних форматів навчання, таких як вебінари та відеоконференції. Сучасні платформи (наприклад, Zoom, Microsoft Teams чи Google Meet) надають можливість проводити заняття в режимі реального часу, що дозволяє здобувачам практикувати навички усного мовлення, аргументації та активного слухання. Під час таких заходів часто застосовуються методи групових дискусій або робота в менших підгрупах, що стимулює здобувачів освіти до обміну думками та критичного аналізу інформації. Інноваційним підходом у сфері e-learning є застосування гейміфікації та симуляційних технологій. Дидактичні ігри та симуляції, орієнтовані на рольові ситуації, дозволяють студентам занурюватися у моделювання реальних комунікативних сценаріїв, де вони можуть експериментувати з різними стилями спілкування, розвивати емпатію та навчатися вирішувати конфлікти в умовах майже реалістичного середовища. Мета цієї методики – створення стимулюючої навчальної атмосфери, що підвищує мотивацію та сприяє глибшому засвоєнню комунікативних навичок. Сучасні тенденції також орієнтовані на використання мобільного навчання, яке дозволяє студентам отримувати доступ до навчальних матеріалів і комунікаційних інструментів у будь-який час та з будь-якого місця. Мобільні додатки для спільної

роботи, онлайн-чатів або інтерактивних курсів сприяють формуванню гнучких комунікативних практик, адаптованих до потреб сучасного користувача. Не варто забувати й про інтеграцію соціальних мереж та онлайн-спільнот у навчальний процес. Використання таких платформ дозволяє створити неформальне навчальне середовище, де студенти можуть обмінюватися інформацією, обговорювати актуальні теми та створювати власні контент-проекти.

## **Висновки до розділу 1**

Формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей є ключовим чинником формування їхньої професійної компетентності, особливо в умовах сучасної України, де поєднання воєнних дій, економічної нестабільності та геополітичної невизначеності вимагає від фахівців не лише глибоких знань, а й здатності ефективно комунікувати на різних рівнях взаємодії. Розуміння комунікативних умінь формується через аналіз різних підходів як інтеграції природних здібностей і досвіду, здатності грамотно висловлювати та сприймати думки, налагоджувати міжособистісні контакти, або ефективно орієнтуватися в комунікативних ситуаціях. Уміння вербальної та невербальної комунікації, управління емоціями, адаптація стилю спілкування під конкретний контекст, активне слухання та розвиток емоційного інтелекту визначаються як ключові складові успішної професійної діяльності економіста, що вимагає від сучасних спеціалістів комплексного розвитку як мовленнєвих, так і соціально-комунікативних навичок для забезпечення ефективної взаємодії в бізнес-середовищі.

Формування комунікативних умінь сучасних фахівців у закладах професійної освіти здійснюється через поєднання традиційних та інноваційних методів навчання, що сприяють глибшому засвоєнню знань і розвитку практичних навичок взаємодії. Серед основних підходів виділяють інформаційно-рецептивний,

репродуктивний та проблемно-пошуковий методи, які доповнюються інтерактивними технологіями, такими як e-learning, синхронне навчання через вебінари, гейміфікацію та мобільні освітні платформи. Особливу роль відіграють електронні підручники, інтеграція соціальних мереж та симуляційні практики, що дозволяють здобувачам освіти моделювати реальні комунікативні ситуації й розвивати вміння аргументації, активного слухання, публічних виступів та роботи в команді.

## **РОЗДІЛ 2**

### **ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СФОРМОВАНOSTI КОМУНІКАТИВНИХ УМІНЬ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ**

#### **2.1 Методика дослідження рівня сформованості комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей**

Експериментальною базою дослідження стали відділення:

- Фінанси, банківська справа та страхування - група 2КФМС-53
- Підприємництво і торгівля - група 2ПТ-53

Загальна кількість респондентів склала 44 особи. Віковий діапазон учасників варіювався від 16 до 17 років. З них 44 студентів навчалися на другому курсі. Серед опитаних переважали студенти спеціальності «Економіка» (33 осіб), тоді як студенти спеціальності «Маркетинг» становили 11 осіб. Під час відбору респондентів було враховано критерії їхньої мотивації до професійного розвитку та готовності брати участь у дослідницьких заходах, що забезпечило релевантність отриманих результатів для оцінювання рівня сформованості комунікативних умінь майбутніх фахівців економічних спеціальностей.

До початку експерименту було організовано дистанційне ознайомлення зі студентами вище вказаних відділень коледжу, із використанням онлайн-платформи Zoom. Під час зустрічі проведено бесіду, спрямовану на обговорення ролі спілкування у особистісному та професійному розвитку особистості. Метою проведення бесіди було забезпечення об'єктивності дослідження шляхом:

- формування у студентів інтересу до обговорюваної проблематики;

- усвідомлення ними значущості ефективного спілкування для результативності професійної діяльності;
- створення первинної мотивації до саморозвитку у сфері комунікативних умінь;
- виклику зацікавленості щодо майбутнього тестування та самооцінки власних комунікативних можливостей.

Тестування респондентів відбувалося в онлайн-режимі за допомогою інтерактивних анкетних інструментів (Google Forms), що забезпечило зручність та оперативність збору інформації. Студенти відповідально та активно залучалися до виконання завдань, що підтверджувалося як характером їхніх відповідей, так і кількістю запитань до експериментатора щодо сутності окремих формулювань. Для діагностування рівня сформованості комунікативних умінь у майбутніх фахівців економічних спеціальностей було визначено шість ключових критеріїв дослідження:

- здатність чітко та логічно висловлювати власні думки;
- уміння переконувати та аргументувати позицію;
- вміння вести конструктивний діалог;
- здатність використовувати жести, міміку та інтонацію для передачі інформації та емоцій;
- розвинені навички активного слухання, інтерпретація вербальної й невербальної інформації, емоційна чутливість та усвідомлення комунікативного контексту;
- здатність ефективно управляти емоціями у процесі комунікації.

Кожен критерій оцінювався окремим блоком тестових завдань і анкетних питань, що дозволило комплексно охарактеризувати рівень розвитку відповідного комунікативного уміння в учасників дослідження. Структурованість критеріїв забезпечила системність збору даних та подальшу можливість кількісного та якісного аналізу отриманих результатів.

На наше дослідження вагомий вплив здійснили вже наявні методики. Для дослідження рівня сформованості окремих комунікативних умінь майбутніх

фахівців з економічних спеціальностей було розроблено спеціалізований опитувальник, структура якого базувалася на адаптації й синтезі провідних методик психолого-педагогічної діагностики. Формування запитань мали вплив таких методик як:

*тест комунікативної толерантності В.В. Бойко*, для оцінки вміння вести діалог і толерантно реагувати в умовах різних комунікаційних ситуацій [18, с.119-124];

*методика активного слухання за моделлю Т. Гордона* ("Active Listening Skills Assessment") для діагностики навичок інтерпретації вербальних і невербальних сигналів, а також емоційної чутливості [19, с.65-66];

*шкала емоційної регуляції (Emotion Regulation Questionnaire, J. Gross, O. John)* для вивчення здатності контролювати власні емоції у процесі комунікації [20, с.2].

Кожен блок питань анкети був безпосередньо пов'язаний із конкретним аспектом комунікативних умінь, визначених у дослідженні. Блок 1 – чіткість і логічність висловлення думок. Блок 2 – переконливість і аргументація. Блок 3 – ведення конструктивного діалогу. Блок 4 – невербальна експресія та контроль міміки, жестів і інтонації. Блок 5 – активне слухання та емоційна чутливість. Блок 6 – емоційна саморегуляція під час комунікації. Оцінювання здійснювалося за п'ятибальною шкалою за кожним питанням, що дозволило визначити індивідуальні та групові рівні сформованості комунікативних умінь (див. Додаток А).

Відповідно до кожного блоку респондент міг оцінити рівень розвитку власних комунікативних умінь (рис.2.1):

	<b>Високий рівень (45–50 балів)</b>	<b>Середній рівень (30–44 бали)</b>	<b>Низький рівень (менше 30 балів)</b>
<b>Блок 1 (Чіткість висловлення думок)</b>	Ваша здатність до чіткого і логічного висловлювання є високою. Ви маєте навички структурованої комунікації.	Ви добре висловлюєте думки, але іноді виникають труднощі у структурованості та чіткості.	Потрібно вдосконалювати здатність чітко висловлювати думки, рекомендується більше працювати над структурованістю мовлення.
<b>Блок 2 (Переконливість)</b>	Високий рівень переконливості. Ви вмієте аргументувати свої позиції, використовувати логіку та ефективно переконувати інших.	Ви можете переконувати інших, але іноді виникають труднощі у застосуванні аргументів або під час дискусій.	Потрібно розвивати навички переконання і аргументації. Рекомендується більше практикувати логічне обґрунтування позицій.
<b>Блок 3 (Ведення діалогу)</b>	Ви вмієте вести конструктивний діалог, зберігаючи гнучкість і поважаючи думку інших.	Ви можете вести конструктивний діалог, але іноді виникають труднощі в утриманні контролю в складних ситуаціях.	Потрібно розвивати навички ведення діалогу. Рекомендується більше уваги приділяти активному слуханню та управлінню діалогом.
<b>Блок 4 (Невербальна комунікація)</b>	Ви ефективно використовуєте невербальні засоби для посилення комунікації та передачі емоцій.	Ви використовуєте невербальні засоби, однак іноді виникають труднощі з їхнім усвідомленням і координацією.	Потрібно працювати над усвідомленням і контролем невербальної комунікації. Рекомендується практикувати міміку, жести та інтонацію.
<b>Блок 5 (Активне слухання)</b>	Ви володієте навичками активного слухання та емоційної чутливості, що дозволяє ефективно взаємодіяти.	Ви добре слухаєте співрозмовника, але іноді виникають труднощі з інтерпретацією емоцій.	Потрібно більше уваги приділяти розвитку активного слухання та емоційній чутливості.
<b>Блок 6 (Управління емоціями)</b>	Ви ефективно керуєте емоціями і зберігаєте спокій у стресових ситуаціях.	Ви добре управляєте емоціями, але іноді виникають труднощі у складних комунікаційних ситуаціях.	Потрібно розвивати самоконтроль і навички управління емоціями під час комунікації.

Рисунок 2.1 – Матриця рівнів розвитку досліджуваних елементів комунікативних умінь

*Джерело: розроблено автором самостійно*

Метою проведення опитування було визначення рівня сформованості ключових комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей, необхідних для успішної професійної взаємодії. Дослідження дозволяло виявити сильні та слабкі сторони в умінні логічно висловлювати думки, переконувати, вести конструктивний діалог, ефективно застосовувати невербальні засоби комунікації, слухати співрозмовника й управляти власними емоціями у процесі спілкування.

## 2.2 Результати дослідження рівнів сформованості комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей

Аналіз отриманих результатів дозволив здійснити комплексну оцінку рівнів сформованості комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей. Зібрані дані за кожним із шести визначених блоків – чіткість висловлення думок, переконливість, ведення діалогу, невербальна комунікація, активне слухання та управління емоціями – дали можливість виявити як сильні, так і проблемні аспекти комунікативних умінь студентів. Подальший аналіз спрямований на узагальнення результатів, їх порівняння між окремими блоками та формулювання висновків щодо рівня підготовленості майбутніх економістів до ефективної професійної взаємодії. Загальні результати наступні (табл.2.1):

Таблиця 2.1 – Рівневий розподіл сформованості комунікативних умінь майбутніх фахівців економічних спеціальностей за результатами констатувального експерименту

Блок	Високий рівень (45–50 балів)		Середній рівень (30–44 бали)		Низький рівень (менше 30 балів)	
	Кіл-ть осіб	%	Кіл-ть осіб	%	Кіл-ть осіб	%
Блок 1 (Чіткість висловлення думок)	0	0,0	38	86,4	6	150,0
Блок 2 (Переконливість)	4	9,1	40	90,9	0	0,0
Блок 3 (Ведення діалогу)	4	9,1	40	90,9	0	0,0
Блок 4 (Невербальна комунікація)	8	18,2	36	81,8	0	0,0
Блок 5 (Активне слухання)	12	27,3	32	72,7	0	0,0
Блок 6 (Управління емоціями)	6	13,6	38	86,4	0	0,0

*Джерело: розроблено автором самостійно*

Аналіз рівневого розподілу сформованості комунікативних умінь майбутніх фахівців економічних спеціальностей демонструє, що основна маса респондентів продемонструвала середній рівень розвитку відповідних умінь за більшістю критеріїв (рис.2.2):

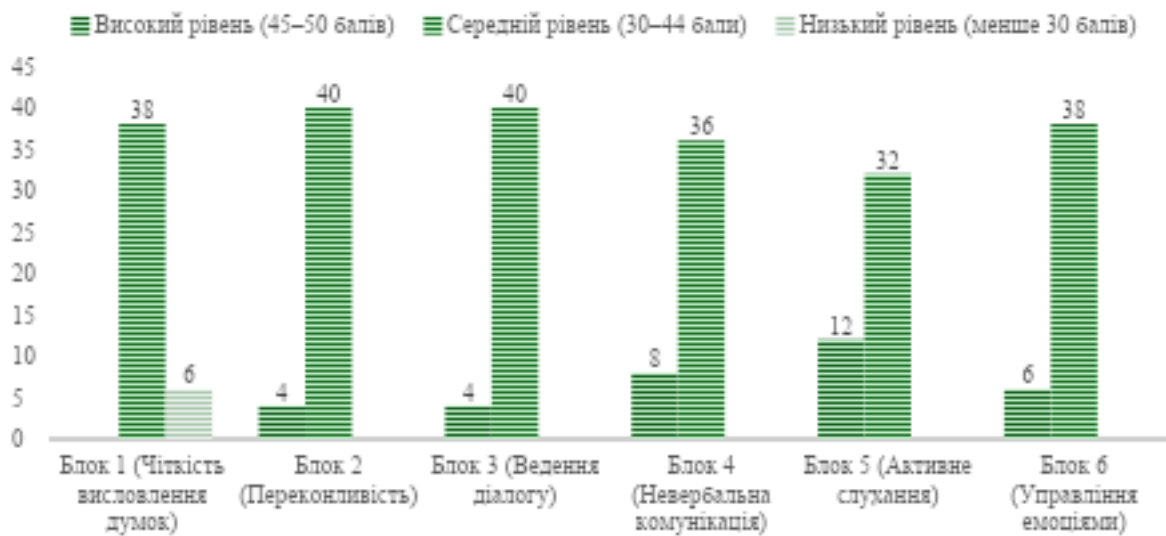


Рисунок 2.2 – Результати оцінки рівня сформованості комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей за результатами констатувального експерименту

*Джерело: розроблено автором самостійно*

У блоці «Чіткість висловлення думок» 86,4% студентів мають середній рівень сформованості, а 13,6% продемонстрували низький рівень, що є досить тривожним показником. Відсутність студентів із високим рівнем у цьому блоці вказує на необхідність цілеспрямованого розвитку умінь структурованого, чіткого і логічного висловлення думок. У блоці «Переконливість» та «Ведення діалогу» 90,9% студентів також продемонстрували середній рівень сформованості умінь. Лише 9,1% респондентів у кожному з цих блоків змогли досягти високого рівня, що засвідчує загальну потребу в удосконаленні умінь переконувати, аргументувати власну позицію та конструктивно вести діалог у професійному середовищі. Найкращі результати спостерігаються у блоці «Активне слухання», де 27,3% студентів досягли високого рівня сформованості умінь, а 72,7% мають середній рівень. Отже, ми можемо говорити про певну зрілість у вмінні слухати співрозмовника, розпізнавати його емоційні стани та проявляти емпатію. Проте навіть тут частка осіб із середнім рівнем залишається значною, що вимагає подальшого розвитку умінь уважного та активного слухання.

У блоці «Невербальна комунікація» 18,2% студентів продемонстрували високий рівень володіння невербальними засобами спілкування, у той час як 81,8% мають середній рівень. Ситуація, яка склалась вказує на потребу вдосконалення усвідомленого використання міміки, жестів та інтонації для ефективної передачі інформації та емоцій. Стосовно управління емоціями, 13,6% респондентів досягли високого рівня, тоді як 86,4% залишилися на середньому рівні. Розподіл демонструє, що майбутнім економістам слід активніше розвивати стійкість до стресових ситуацій, уміння контролювати емоції та забезпечувати емоційний баланс у професійній комунікації.

Особливої уваги потребує блок чіткості висловлення думок, де спостерігається наявність респондентів із низьким рівнем сформованості умінь. Для підвищення загальної комунікативних умінь студентів доцільно посилити акцент у навчальному процесі на розвиток умінь структурування мовлення, аргументованого доведення позиції та емоційного самоконтролю у спілкуванні.

Продовжимо дослідження, результати по Блоку 1 наступні (табл.2.2):

Таблиця 2.2 – Рівневий розподіл за Блоком 1 – Чіткість висловлення думок

Питання	Бали									
	5		4		3		2		1	
	К-ть	%	К-ть	%	К-ть	%	К-ть	%	К-ть	%
Чи легко вам підбирати слова для пояснення складної ідеї?	20	45,5	14	31,8	10	22,7	0	0,0	0	0,0
Чи часто вас просять щось повторити, бо співрозмовник не зрозумів вас з першого разу?	4	18,2	0	0,0	28	63,6	12	27,3	0	0,0
Чи структуруєте ви свої думки перед тим, як почати говорити?	12	54,5	16	36,4	16	36,4	0	0,0	0	0,0
Чи використовуєте ви приклади або аналогії для кращого пояснення?	24	109,1	14	31,8	6	13,6	0	0,0	0	0,0
Наскільки важливо для вас бути зрозумілим для співрозмовника?	18	81,8	16	36,4	10	22,7	0	0,0	0	0,0
Чи схильні ви плутатися у поясненнях, коли хвилюєтеся?	10	45,5	0	0,0	24	54,5	4	9,1	6	13,6

## Продовження табл.2.2

Ви часто вживаєте слова-паразити ("ну", "як би", "типу")?	0	0,0	22	50,0	10	22,7	12	27,3	0	0,0
Чи плануєте ви свою промову або виступ заздалегідь?	24	109,1	14	31,8	0	0,0	0	0,0	6	13,6
Чи часто вас хвалять за вміння ясно викладати думки?	4	18,2	6	13,6	16	36,4	14	31,8	4	9,1
Чи доводиться вам уточнювати свою думку кілька разів за одну розмову?	0	0,0	10	22,7	18	40,9	16	36,4	0	0,0

Джерело: розроблено автором самостійно

Аналіз результатів блоку «Чіткість висловлення думок» показує, що студенти частково володіють вміннями чітко формулювати свої ідеї. Більшість респондентів (45,5%) легко підбирають слова для пояснення складної інформації, проте одночасно 63,6% зізнаються, що їх нерідко просять повторити сказане, що вказує на недосконалу зрозумілість мовлення. Позитивною тенденцією є прагнення студентів структурувати свої думки та використовувати приклади для кращого пояснення, що підтверджують 36,4% і 54,5% відповідей відповідно. Водночас проблема використання слів-паразитів залишається актуальною для половини опитаних, що негативно впливає на чіткість і професійність комунікації. Також лише частина студентів системно планує свої виступи, що свідчить про недостатню підготовленість до спонтанних ситуацій. Загалом блок вказує на потребу цілеспрямованого розвитку умінь упорядкованої і логічної побудови висловлювань.

Продовжимо аналіз за наступним блоком (табл.2.3):

Таблиця 2.3 – Рівневий розподіл за Блоком 2 – Переконливість

Питання	Бали									
	5		4		3		2		1	
	К-ть	%	К-ть	%	К-ть	%	К-ть	%	К-ть	%
Чи вдасться вам довести співрозмовника до згоди з вашою думкою?	8	18,2	32	72,7	4	9,1	0	0	0	0
Як часто ви підкріплюєте свою думку фактами чи цифрами?	22	50	22	50	0	0	0	0	0	0

## Продовження табл.2.3

Чи комфортно ви себе почуваете у суперечці?	16	36,4	8	18,2	6	13,6	14	31,8	0	0
Ви часто використовуєте приклади з життя для аргументації?	24	54,5	14	31,8	6	13,6	0	0	0	0
Чи вважаєте ви свої аргументи переконливими?	18	40,9	26	59,1	0	0	0	0	0	0
Чи змінювали ви думку опонента під час дискусії?	4	9,1	6	13,6	28	63,6	0	0	6	13,6
Чи використовуєте ви риторичні запитання для впливу?	18	40,9	10	22,7	16	36,4	0	0	0	0
Чи боїтеся ви відстоювати свою позицію перед більш досвідченими співрозмовниками?	12	27,3	6	13,6	10	22,7	10	22,7	6	13,6
Чи дотримуєтеся принципу "менше емоцій — більше фактів" у переконанні?	24	54,5	10	22,7	10	22,7	0	0	0	0
Чи вмієте ви завершити суперечку без конфлікту?	34	77,3	6	13,6	4	9,1	0	0	0	0

Джерело: розроблено автором самостійно

Аналіз результатів за Блоком 2 «Переконливість» демонструє, що більшість студентів володіють базовими вміннями аргументування власної позиції. Половина опитаних завжди підкріплює свої думки фактами та цифрами, що є важливою передумовою для побудови переконливої комунікації. Понад 54% респондентів активно використовують приклади з життя, а 40,9% високо оцінюють переконливість власних аргументів. Водночас лише 18,2% завжди успішно доводять співрозмовника до згоди, що свідчить про складнощі у процесі реального впливу на думку інших. Проблемним аспектом є низький рівень змінювання поглядів опонентів у дискусіях, лише 9,1% студентів здатні переконати співрозмовника, а 63,6% демонструють середній рівень цього вміння. Позитивною рисою є те, що понад 77% студентів уміють завершувати суперечку без конфлікту. Водночас майже половина респондентів виявляє невпевненість у відстоюванні позиції перед досвідченими опонентами, що вимагає подальшого розвитку умінь упевненого ведення дискусій.

Продовжимо аналіз за наступним блоком (табл.2.4):

Таблиця 2.4 – Рівневий розподіл за Блоком 3 – Ведення діалогу

Питання	Бали									
	5		4		3		2		1	
	К-ть	%	К-ть	%	К-ть	%	К-ть	%	К-ть	%
Чи підтримуєте ви діалог, коли співрозмовник мовчить?	22	50	6	13,6	6	13,6	10	22,7	0	0
Як часто ви ставите відкриті запитання?	20	45,5	14	31,8	4	9,1	6	13,6	0	0
Чи помічали ви за собою схильність перебивати?	4	9,1	8	18,2	16	36,4	4	9,1	12	27,3
Ви часто завершуєте за співрозмовника його думку?	8	18,2	14	31,8	16	36,4	6	13,6	0	0
Чи вмієте ви повертати діалог до теми, якщо він переходить у сварку?	34	77,3	6	13,6	0	0	4	9,1	0	0
Чи вважаєте себе гнучким у веденні діалогу?	28	63,6	6	13,6	10	22,7	0	0	0	0
Чи здатні ви слухати, навіть коли співрозмовник не погоджується з вашою точкою зору?	30	68,2	4	9,1	10	22,7	0	0	0	0
Чи часто ви шукаєте компроміси в діалозі?	20	45,5	24	54,5	0	0	0	0	0	0
Чи вмієте ви керувати ситуацією в складних діалогах?	8	18,2	26	59,1	10	22,7	0	0	0	0
Чи можете ви завершити розмову на позитивній ноті, навіть якщо вона була складною?	14	31,8	26	59,1	4	9,1	0	0	0	0

*Джерело: розроблено автором самостійно*

Половина респондентів легко підтримує діалог, навіть якщо співрозмовник мовчить, що свідчить про ініціативність у спілкуванні, також звертає на себе увагу, що лише 45,5% систематично застосовують відкриті запитання, тоді як 13,6% роблять це епізодично або рідко. Помітним є також те, що чверть студентів визнає схильність перебивати співрозмовника, що може створювати перешкоди для конструктивного обміну думками. Аналіз відповідей дає підстави стверджувати, що більшість студентів володіють умінням повернення діалогу в конструктивне русло у разі виникнення сварки (77,3%), а також виявляють високий рівень гнучкості у комунікації. Понад 68% учасників здатні слухати, не зважаючи на розбіжності в поглядах, що є важливою умовою для професійної взаємодії. Однак

лише 18,2% студентів упевнено керують складними діалогами, що підкреслює необхідність додаткового розвитку умінь контролю комунікаційної ситуації.

Продовжимо аналіз за наступним блоком (табл.2.5):

Таблиця 2.5 – Рівневий розподіл за Блоком 4 – Невербальна комунікація

Питання	Бали									
	5		4		3		2		1	
	К-ть	%	К-ть	%	К-ть	%	К-ть	%	К-ть	%
Чи контролюєте ви свої жести під час важливих розмов?	30	68,2	10	22,7	4	9,1	0	0	0	0
Чи часто вас просять повторити через нечітку інтонацію?	8	18,2	4	9,1	16	36,4	0	0	16	36,4
Чи використовуєте ви інтонацію для підсилення змісту?	18	40,9	10	22,7	6	13,6	10	22,7	0	0
Чи помічаєте ви невербальні сигнали співрозмовника?	38	86,4	6	13,6	0	0	0	0	0	0
Чи свідомо використовуєте ви міміку для передачі емоцій?	20	45,5	20	45,5	4	9,1	0	0	0	0
Чи є у вас звичка змінювати інтонацію для кращого сприйняття?	14	31,8	14	31,8	16	36,4	0	0	0	0
Чи вмієте ви застосовувати жести для підсилення своїх слів?	14	31,8	6	13,6	4	9,1	20	45,5	0	0
Чи помічаєте ви, коли співрозмовник має труднощі з інтерпретацією вашої невербальної комунікації?	18	40,9	6	13,6	10	22,7	10	22,7	0	0
Чи відчуваєте ви, коли ваші невербальні сигнали не відповідають словам?	10	22,7	14	31,8	14	31,8	6	13,6	0	0
Чи важко вам контролювати емоції через невербальне вираження?	10	22,7	10	22,7	4	9,1	4	9,1	16	36,4

*Джерело: розроблено автором самостійно*

Аналіз відповідей свідчить про загальну сформованість базових навичок невербальної комунікації у студентів, хоча окремі аспекти залишаються проблемними. Більшість респондентів контролюють свої жести (68,2%) та розпізнають невербальні сигнали співрозмовників (86,4%). Водночас 36,4% учасників відзначили труднощі з чіткою інтонацією, а 45,5% рідко використовують

жести для підсилення змісту висловлювань. Проблемним залишається й контроль емоцій через невербальні прояви, де понад третина респондентів зазнає складнощів. Отримані результати показують необхідність цілеспрямованого розвитку навичок свідомого використання інтонації, міміки та жестів у професійній комунікації.

Продовжимо аналіз за наступним блоком (табл.2.6):

Таблиця 2.6 – Рівневий розподіл за Блоком 5 – Активне слухання

Питання	Бали									
	5		4		3		2		1	
	К-ть	%	К-ть	%	К-ть	%	К-ть	%	К-ть	%
Ви часто перепитуєте для уточнення думки співрозмовника?	4	9,1	20	45,5	16	36,4	4	9,1	0	0
Чи вмієте ви розпізнати приховані мотиви людини?	24	54,5	12	27,3	0	0	8	18,2	0	0
Чи виявляєте ви емоційну чутливість під час розмови?	24	54,5	4	9,1	10	22,7	6	13,6	0	0
Чи можете ви активно слухати, не відволікаючись?	26	59,1	8	18,2	10	22,7	0	0	0	0
Чи важко вам слухати співрозмовника, коли він має іншу точку зору?	14	31,8	16	36,4	4	9,1	10	22,7	0	0
Чи задаєте ви питання для кращого розуміння емоцій співрозмовника?	28	63,6	8	18,2	8	18,2	0	0	0	0
Чи легко вам зрозуміти, коли людині важко або вона приховує емоції?	30	68,2	8	18,2	6	13,6	0	0	0	0
Чи часто ви фокусуєтеся на тому, що сказано, а не на власних думках під час слухання?	16	36,4	22	50	6	13,6	0	0	0	0
Ви активно використовуєте невербальні сигнали, щоб показати зацікавленість?	14	31,8	14	31,8	10	22,7	6	13,6	0	0
Чи вмієте ви припиняти розмову, коли відчуваєте, що співрозмовник втомився?	10	22,7	26	59,1	8	18,2	0	0	0	0

*Джерело: розроблено автором самостійно*

Аналіз відповідей засвідчує загальну сформованість навичок активного слухання у більшості студентів. Понад половина опитаних здатні розпізнавати приховані мотиви 54,5% та емоційний стан співрозмовника 68,2%. Лише 9,1% студентів систематично перепитують для уточнення думки, що може впливати на

повноту розуміння повідомлень. Позитивною рисою є вміння зосереджуватися на змісті розмови без відволікань, яке демонструють 59,1% учасників. Певні труднощі виникають у використанні невербальних сигналів для підтримки зацікавленості. Отримані результати вказують на потребу вдосконалення технік активного слухання, зокрема уточнення інформації та емоційної чутливості у спілкуванні.

Продовжимо аналіз за наступним блоком (табл.2.7):

Таблиця 2.7 – Рівневий розподіл за Блоком 6 – Управління емоціями

Питання	Бали									
	5		4		3		2		1	
	К-ть	%	К-ть	%	К-ть	%	К-ть	%	К-ть	%
Чи контролюєте ви свої емоції під час стресових ситуацій?	26	59,1	14	31,8	4	9,1	0	0	0	0
Чи здатні ви залишатися спокійним, коли інші стають емоційними?	16	36,4	20	45,5	8	18,2	0	0	0	0
Чи вмієте ви регулювати свої емоції під час напружених переговорів?	16	36,4	18	40,9	6	13,6	4	9,1	0	0
Чи важко вам залишити емоції поза розмовою?	14	31,8	4	9,1	26	59,1	0	0	0	0
Чи можете ви підібрати слова, щоб не нашкодити співрозмовнику в емоційно важкій ситуації?	14	31,8	22	50	8	18,2	0	0	0	0
Чи використовуєте ви техніки релаксації для збереження спокою?	10	22,7	10	22,7	12	27,3	6	13,6	6	13,6
Чи зазвичай ви оцінюєте свої емоції перед тим, як реагувати?	4	9,1	30	68,2	6	13,6	4	9,1	0	0
Чи часто ви шкодуєте про сказане, коли емоції взяли верх?	12	27,3	16	36,4	10	22,7	6	13,6	0	0
Чи можете ви контролювати свою агресію під час конфлікту?	6	13,6	26	59,1	8	18,2	4	9,1	0	0
Чи допомагає вам самоусвідомлення в управлінні емоціями?	32	72,7	8	18,2	0	0	0	0	4	9,1

*Джерело: розроблено автором самостійно*

Більшість студентів загалом володіють базовими навичками емоційної саморегуляції. Близько 59,1% опитаних здатні контролювати свої емоції у стресових ситуаціях, а 72,7% зазначили високу роль самоусвідомлення в управлінні

емоційними реакціями. Проблемним аспектом залишається вміння залишати емоції поза професійною розмовою, адже 59,1% респондентів оцінюють свої труднощі на середньому рівні. Спостерігаються певні складнощі у використанні технік релаксації та контролі агресії під час конфліктів. Отримані результати вказують на потребу цілеспрямованого розвитку навичок емоційного самоконтролю у складних комунікаційних ситуаціях.

Проведене дослідження дозволяє узагальнити стан сформованості комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей. Позитивною тенденцією є те, що у більшості студентів спостерігається середній рівень розвитку за всіма основними компонентами комунікативних умінь, а в окремих блоках – активного слухання (27,3% високий рівень) та невербальної комунікації (18,2% високий рівень) – зафіксовано достатньо високу частку студентів із високими показниками. Високі результати виявлено у сфері вміння розпізнавати емоційні стани співрозмовника, завершувати суперечку без конфлікту та застосовувати самоусвідомлення для контролю емоцій.

Разом із тим дослідження показало наявність кількох проблемних зон, що потребують цілеспрямованого вдосконалення. Найбільш критичним залишається блок «Чіткість висловлення думок», де зафіксовано не лише відсутність студентів із високим рівнем, але й наявність респондентів із низьким рівнем сформованості умінь. Бачимо недостатньо розвинені навички впевненого аргументування та переконання опонентів, ведення складних діалогів, застосування інтонаційно-мімічних засобів під час комунікації та технік емоційного самоконтролю у стресових ситуаціях.

Отримані результати окреслюють важливі напрями подальшого вдосконалення процесу підготовки майбутніх економістів, орієнтуючи навчальний процес на розвиток структурованого мовлення, критичного мислення, емоційної стабільності та ефективної комунікаційної поведінки в професійному середовищі.

## Висновки до розділу 2

Експериментальне дослідження рівня сформованості комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей проводилося на базі факультетів Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана серед студентів третього та четвертого курсів спеціальностей «Економіка» і «Маркетинг». Дослідження охопило 44 респонденти віком від 16 до 17 років, із урахуванням їхньої мотивації до професійного розвитку та готовності брати участь у дослідженні. Методичне забезпечення включало попередню ознайомчу бесіду через платформу Zoom для стимулювання інтересу, після чого проводилося анкетування через Google Forms із використанням адаптованих методик комунікативної толерантності (В.В. Бойко), активного слухання (Т. Гордон) та емоційної регуляції (J. Gross, O. John). Оцінка здібностей здійснювалася за шістьма блоками: чіткість висловлення думок, переконливість, ведення діалогу, невербальна комунікація, активне слухання та управління емоціями, за п'ятибальною шкалою.

Результати анкетування показали переважання середнього рівня сформованості комунікативних умінь за всіма блоками, з окремими досягненнями у сферах активного слухання (27,3% високий рівень) та невербальної комунікації (18,2% високий рівень). У блоці «Чіткість висловлення думок» 86,4% студентів продемонстрували середній рівень, а 13,6% – низький, що вказує на потребу розвитку навичок структурованого мовлення. Блоки «Переконливість» та «Ведення діалогу» також засвідчили домінування середнього рівня, хоча частина студентів виявила здатність завершувати суперечку без конфлікту і розпізнавати емоційний стан співрозмовника. Найбільші труднощі спостерігалися у вмінні переконувати опонентів та керувати емоціями у стресових ситуаціях, що знижує ефективність професійної комунікації в складних умовах.

Узагальнюючи, результати експерименту окреслили потребу цілеспрямованого розвитку таких важливих умінь, як чіткість і логічність висловлення, впевнене аргументування, критичне мислення, управління емоціями

та невербальна експресія. Виявлені сильні сторони студентів (емпатійність, активне слухання, здатність завершувати суперечки без конфлікту) створюють потенціал для підвищення рівня комунікативних умінь через удосконалення навчальних програм. Особливу увагу необхідно приділити тренуванню технік емоційної саморегуляції та розвитку навичок конструктивної комунікації у професійному середовищі.

### РОЗДІЛ 3

## РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ УМІНЬ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНСТРУМЕНТІВ E-LEARNING

### 3.1 Тренінг для підвищення рівня сформованості комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей

Проведене дослідження виявило, що у майбутніх фахівців з економічних спеціальностей недостатньо розвинені уміння чітко і логічно висловлювати думки, переконливо аргументувати позицію, управляти емоціями та ефективно використовувати невербальні засоби комунікації. Середній рівень сформованості цих умінь домінує в основних блоках дослідження, що вказує на необхідність цілеспрямованого розвитку комунікативних компетенцій у процесі підготовки студентів.

На нашу думку, доцільним є використання інструментів e-learning для удосконалення виявлених проблемних зон. Сьогодні, e-learning дає змогу поєднати гнучкість навчання з інтерактивністю, створити умови для системного розвитку практичних навичок через тренажери, симуляції, гейміфікацію, відеотренінги та онлайн-дебати.

Для вирішення проблеми чіткості висловлення думок доцільно запровадити інтерактивні курси з розвитку мовленнєвої компетенції, де через онлайн-платформи студенти навчатимуться структурувати виступи, будувати логічні зв'язки у презентаціях і відповідях. Розробка інтерактивних модулів з вправами на побудову чітких аргументів, використання фактів і логічних доказів сприятиме вдосконаленню переконливості. У сфері розвитку навичок управління емоціями актуальним є впровадження віртуальних тренажерів стресостійкості, де моделюються конфліктні ситуації для вироблення навичок самоконтролю,

застосування технік релаксації та емоційного управління. Такі тренажери дозволять здобувачам без ризику навчатися прийомам збереження емоційної рівноваги в комунікаційно складних обставинах.

Щодо удосконалення невербальної комунікації, корисним буде застосування відеотренінгів та самозапису здобувачів під час виступів із подальшим аналізом невербальних сигналів: жестів, міміки, інтонації. Ми вважаємо, що такий метод дасть змогу підвищити усвідомленість щодо власних невербальних проявів та оптимізувати їх для покращення сприйняття повідомлень співрозмовниками.

Важливим елементом є впровадження онлайн-діалогових платформ, де студенти братимуть участь у дискусіях і дебатах на економічну тематику в режимі реального часу. Я думаю, це дозволить інтегрувати в навчання практику активного слухання, вміння тримати логіку розмови, шукати компроміси і формувати аргументовану позицію в реальних комунікативних умовах. Інтеграція e-learning-ресурсів, таких як Zoom, Google Classroom, Moodle, а також спеціалізованих платформ для тренінгів Soft Skills, відкриває широкі можливості для розвитку комунікативних умінь без територіальних та часових обмежень, що особливо актуально в умовах сучасної діджиталізації освіти.

Ми пропонуємо наступну концепцію вирішення завдання (табл.3.1):

Таблиця 3.1 – Концепція пропонованого тренінгу

Компонент	Зміст
Мета тренінгу	Розвиток умінь структурованого висловлення думок, переконливості, управління емоціями та ефективної невербальної комунікації.
Завдання тренінгу	1. Навчити будувати логічні й послідовні виступи.
	2. Розвивати навички аргументації.
	3. Формувати стресостійкість та навички емоційного самоконтролю.
	4. Вдосконалити використання невербальних засобів у комунікації.
Необхідні ресурси та технології	Платформа Moodle або Google Classroom, відеотренажери, симулятори дебатів, інтерактивні завдання (Kahoot, Quizizz), тренажери стресостійкості.
Хід тренінгу	1 день: Вступ до теми, мотиваційна лекція, самодіагностика комунікативних умінь.
	2 день: Модуль «Структурування мовлення»: вправи на побудову логічного виступу.
	3 день: Модуль «Переконливість»: онлайн-дебати, аналіз аргументацій.

## Продовження табл.3.1

4 день: Модуль «Управління емоціями»: симуляції стресових переговорів, техніки релаксації.
5 день: Модуль «Невербальна комунікація»: відеотренінг, аналіз жестів, міміки, інтонацій.
Фінал: Підсумкова дискусія, рефлексія, надання зворотного зв'язку.

*Джерело: розроблено автором самостійно*

У модулі «Структурування мовлення» основною технікою стане метод кейс-стаді з використанням інтерактивних онлайн-завдань на платформі Google Classroom. Студенти отримуватимуть завдання сформулювати чітку відповідь на запропоновану проблему у форматі структурованого виступу. Застосовуватиметься техніка «Mind Mapping» через інтеграцію віртуальних дошок Miro для візуалізації логіки мови.

У блоці «Переконливість» ключовою технікою стане онлайн-дебати з використанням платформи Zoom або MS Teams. Студенти вчитимуться будувати аргументацію, застосовуючи факти та логічні доводи, із обов'язковою відеозйомкою своїх виступів для подальшого самоаналізу.

Для розвитку навичок управління емоціями буде використано віртуальні тренажери стресостійкості через платформи на кшталт Simformer Business Simulation або тренажери Soft Skills. Основною технікою стане моделювання конфліктних ситуацій та опрацювання алгоритмів регуляції емоцій.

У модулі «Невербальна комунікація» акцент буде зроблено на відеотренінги і відеоаналіз. Студенти записуватимуть свої короткі виступи через Zoom/Meet і завантажуватимуть їх у Moodle, де інструктор аналізуватиме використання жестів, міміки та інтонацій.

Для кожного етапу передбачене обов'язкове використання інтерактивних опитувань і тестування за допомогою Kahoot та Quizizz для закріплення теоретичного матеріалу та моніторингу динаміки розвитку навичок.

Очікується, що в результаті проходження тренінгу у студентів підвищиться рівень сформованості ключових комунікативних умінь, виявлених як проблемні під час дослідження. Зокрема, учасники зможуть чітко та логічно структурувати свої думки, ефективно застосовувати аргументи під час дискусій, зберігати емоційну

стабільність у стресових умовах та усвідомлено використовувати невербальні засоби комунікації. Тренінг сприятиме розвитку стресостійкості, навичок активного слухання та критичного мислення, що є надзвичайно важливим для професійної діяльності економістів. Формування вищого рівня комунікативних умінь забезпечить здобувачів конкурентні переваги на ринку праці та сприятиме успішній інтеграції в сучасне професійне середовище.

### **3.2 Рекомендації щодо подальшого розвитку комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей в умовах змішаного формату навчання**

З метою поглиблення знань і практичних навичок після завершення тренінгу студенти отримають комплекс додаткових матеріалів для самостійного опрацювання. Ресурсний блок буде орієнтований на підтримку безперервного розвитку комунікативних умінь та сприятиме закріпленню результатів тренінгового навчання.

Студентам буде надано набір спеціально підібраних ситуаційних завдань (кейси), розроблених на основі реальних комунікаційних ситуацій в економічній сфері. Кожен кейс супроводжуватиметься інструкцією щодо побудови логічного виступу, формулювання тез, аргументації та структурування основної думки. Опрацювання кейсів сприятиме закріпленню навичок логічного мислення, чіткого формулювання та побудови послідовних відповідей.

Здобувачі отримають доступ до авторського онлайн-курсу на платформі Moodle або через закритий доступ до відеобібліотеки Google Drive. Курс включатиме короткі відеолекції (5–7 хвилин кожна) з поясненням технік побудови переконливої аргументації, способів підкріплення позиції фактами, використання метафор і аналогій для посилення переконливості. Після кожного відеомодуля пропонуватиметься інтерактивний тест або завдання на самоперевірку.

Окремий акцент буде зроблено на рекомендованій літературі, адаптованій для розвитку саме професійних комунікативних навичок економістів. До списку увійдуть такі видання:

- Carnegie D. «Як здобувати друзів і впливати на людей» (у контексті переконливості та ведення діалогу);
- Thill J.V., Bovee C.L. «Excellence in Business Communication» (структурування думок, бізнес-комунікація);
- Goleman D. «Емоційний інтелект» (управління емоціями);
- Pease A., Pease B. «Мова тіла» (невербальні засоби комунікації).

До кожної книги додаватиметься методичний супровід з контрольними запитаннями та завданнями для практичного застосування прочитаного матеріалу.

Студенти отримають доступ до добірки актуальних онлайн-ресурсів для розвитку м'яких навичок:

**Coursera** — курси з міжособистісної комунікації та психології переговорів;

**FutureLearn** — модулі з розвитку впевненості у виступах;

**TED-Ed** — підбірка відео про публічне мовлення і ораторське мистецтво.

Окремо буде надано інструкції щодо реєстрації, проходження курсів і використання сертифікацій для підтвердження розвитку навичок.

Студентам буде запропоновано комплект авторських самостійних тренажерів:

- Чек-лист підготовки публічного виступу (структурування, інтонація, контроль емоцій);
- Тренажер "5 аргументів" (розробка п'яти аргументів до будь-якої економічної проблеми);
- Тренажер "Стрес-менеджмент під час переговорів" (алгоритм технік релаксації до/під час комунікації).

Матеріали допоможуть студентам регулярно практикувати набуті вміння та формувати нові поведінкові патерни у професійній комунікації.

Методичний зміст завдань тренінгу полягає у свідомому структуруванні кожної активності відповідно до цільової комунікативної компетентності:

Таблиця 3.2 – Методичне забезпечення завдань для формування комунікативних умінь майбутніх економістів

Назва завдання / техніки	Мета завдання	Методичний зміст	Цільові комунікативні вміння	Механізм формування
«Позиція – контраргумент – відповідь» (див. дод.Б)	Розвинути навички переконливої аргументації	Формування та захист тези, протиставлення контраргументів, логічне завершення	Уміння переконувати та аргументувати позицію; уміння вести конструктивний діалог	Застосування логіки, прикладів, контраргументів у реальному дебатному контексті
«Мапа діалогу» (Mind Mapping) (див. дод.В)	Візуалізація структури комунікації	Побудова логіки виступу на віртуальній дошці, емоційна навігація	Здатність чітко та логічно висловлювати думки; емоційна чутливість; інтерпретація вербальної і невербальної інформації	Робота з логікою мовлення та емоційним фоном у форматі інтерактивної схеми
«Аргумент у 3 кроки»	Тренування логіки й переконливості	Шаблон: теза – пояснення – приклад	Уміння переконувати; здатність чітко висловлювати думки	Автоматизація мислення в структурі побудови аргументу
«Симуляція переговорів у стресових умовах»	Розвинути емоційну стійкість у спілкуванні	Моделювання стресової ситуації та застосування технік саморегуляції	Здатність ефективно управляти емоціями; уміння вести діалог	Вправа на контроль емоцій у конфлікті, рефреймінг, активне слухання
«Відеоаналіз невербальної комунікації»	Усвідомлення невербального компонента	Аналіз виступів студентів: міміка, жести, інтонація	Здатність використовувати жести, міміку, інтонацію; емоційна чутливість	Самоаналіз, зворотний зв'язок, відеоспостереження за собою
«Онлайн-дебати з самозаписом»	Поєднання усіх комунікативних умінь	Участь у дебатах з подальшим самоаналізом	Уміння аргументувати; логіка мовлення; активне слухання; усвідомлення комунікативного контексту	Інтегрована практика з оцінюванням і зворотним зв'язком
«Інтерактивне тестування + щоденник рефлексії»	Моніторинг прогресу, розвиток самосвідомості	Самооцінка вмінь після модулів, запис власних труднощів	Інтерпретація комунікативного контексту; емоційна чутливість; здатність до самоуправління	Формування усвідомленого ставлення до комунікації та емоцій

Джерело: сформовано автором самостійно

Здобувачам буде запропоновано безкоштовний доступ до серії онлайн-вебінарів за участі економістів, бізнес-тренерів та експертів з комунікацій. Основні теми включатимуть, стратегії комунікацій у бізнес-середовищі, ведення переговорів, робота з запереченнями, емоційний інтелект у професійній діяльності. Кожен студент отримає шаблон персонального плану розвитку комунікативних навичок на 3 місяці. План включатиме конкретні цілі, терміни виконання та контрольні точки для самоперевірки прогресу.

### **Висновки до розділу 3**

Проведене дослідження підтвердило необхідність розвитку у майбутніх економістів умінь чіткого висловлення думок, аргументації, управління емоціями та невербальної комунікації. Запропонований тренінг передбачає інтеграцію сучасних інструментів e-learning: Moodle, Google Classroom, Zoom, відеотренажерів і симуляторів дебатів для поетапного вдосконалення відповідних компетенцій. Структура тренінгу охоплює модулі зі структурованого мовлення, розвитку переконливості, тренування стресостійкості та вдосконалення невербальних навичок. Кожен етап навчання включає кейс-стаді, онлайн-дебати, віртуальні тренажери, відеоаналіз і інтерактивні тести, що забезпечує гнучке поєднання теорії з практикою. Очікується, що впровадження тренінгу значно підвищить рівень комунікативних умінь здобувачів, сприятиме формуванню активного слухання, стресостійкості та професійної впевненості на ринку праці.

З метою підтримки безперервного саморозвитку після тренінгу здобувачам буде надано комплекс додаткових ресурсів: ситуаційні кейси для тренування логічного мовлення, доступ до відеокурсів із аргументації та емоційного інтелекту, рекомендована література (Carnegie, Thill і Bovee, Goleman, Pease і Pease) із методичним супроводом та інтегровані онлайн-платформи Coursera, FutureLearn, TED-Ed.

## ВИСНОВКИ

Формування комунікативних умінь є невід'ємною складовою професійної компетентності майбутніх економістів. Розкрито сутність поняття «комунікативні уміння» через системний аналіз поглядів різних науковців як інтегративної особистісної властивості, процесу передачі й сприйняття інформації, міжособистісного контакту, а також як складника ширших компетенцій. Було виявлено, що комунікативні уміння охоплюють як вербальні, так і невербальні аспекти взаємодії, що критично важливо для економічної діяльності в умовах сучасного ринку, який вимагає від фахівців здатності до ефективної взаємодії з різними стейкхолдерами, презентації аналітичних даних, ведення переговорів і роботи в команді.

Окрема увага була приділена методам формування комунікативних умінь у закладах освіти. Встановлено, що ефективна підготовка фахівців передбачає поєднання традиційних (інформаційно-рецептивний, репродуктивний, проблемно-пошуковий) та інноваційних підходів (E-learning, гейміфікація, рольові ігри, симуляції). Використання інтерактивних методів сприяє розвитку умінь активного слухання, публічного виступу, аргументації та емоційної адаптивності. Розвиток комунікативних умінь є системним процесом, що поєднує оволодіння знаннями, уміннями і особистісними якостями, необхідними для успішної професійної реалізації економістів у глобалізованому середовищі.

У рамках нашої роботи було проведено дослідження рівня сформованості комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей на базі факультетів Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана. Опитування охопило 44 студенти 2 курсу спеціальностей «Економіка» та «Маркетинг», віком від 16 до 17 років. Під час дистанційного ознайомлення із залученням платформи Zoom студенти були введені в проблематику дослідження, що сприяло формуванню їх мотивації до самоаналізу комунікативних умінь. Анкетування здійснювалося за допомогою Google Forms і базувалося на шести

основних критеріях: чіткість і логічність висловлювання думок, переконливість і аргументація, ведення конструктивного діалогу, невербальна експресія, активне слухання та емоційна саморегуляція. Збір даних здійснювався через блокову систему оцінювання за п'ятибальною шкалою, що забезпечило системність та об'єктивність аналізу. Метою нашого дослідження було виявити сильні й слабкі сторони комунікативних умінь студентів, що є критично важливим для їхньої майбутньої професійної діяльності в економічній сфері, де ефективна взаємодія виступає основою успішності.

Проведене дослідження засвідчило недостатній рівень сформованості комунікативних умінь у майбутніх економістів, зокрема в аспектах логічного висловлення думок, переконливої аргументації, управління емоціями та використання невербальної комунікації. Для їх розвитку запропоновано тренінг на базі e-learning технологій (Moodle, Zoom, Google Classroom), який охоплює модулі зі структурованого мовлення, аргументації, емоційного самоконтролю та невербальної взаємодії через кейси, дебати, відеотренажери та інтерактивні вправи. Додатково студенти отримають ресурсний пакет для самонавчання, що включає ситуаційні завдання, онлайн-курси, літературу (Carnegie, Thill і Bovee, Goleman), тренажери для розвитку публічного мовлення і стресостійкості, а також можливість участі у серії вебінарів із бізнес-експертами. Системний підхід до тренінгу і подальшого самовдосконалення сприятиме формуванню високого рівня комунікативних умінь, що є критично важливою умовою професійної успішності економістів у сучасному середовищі.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Максименко І. Г., Шепеленко Т. Л. Теоретико-методичні засади формування комунікативних умінь студентів у процесі вивчення психолого-педагогічних дисциплін. *Педагогіка вищої та середньої школи*. 2013, Вип. 37. С. 334-338. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/PVSSh\\_2013\\_37\\_75](http://nbuv.gov.ua/UJRN/PVSSh_2013_37_75) (дата звернення: 25.01.2025)
2. Тригуб Л.П., Власенко І.В. Комунікативні навички та вміння для ефективного вивчення англійської мови самостійно. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Сер. Філологія. 2019. №40. Т. 2. С. 137-140.
3. Пономарьова К. І. Формування комунікативної компетентності молодших школярів у процесі навчання української мови: методичний посібник. Київ: КОНВІ ПРІНТ, 2020. 88 с.
4. Кучеренко І. А., Мамчур Л. І. Формування комунікативної компетентності учнів: психолінгводидактичний аспект. *“Освітня аналітика України”*. 2023. № 1 (22). С.108-122.
5. Вороніна С.О. Формування комунікативних навичок молодших школярів засобами гри у контексті духовно-морального розвитку особистості. *Духовно-інтелектуальне виховання і навчання молоді в XXI столітті. Розділ II. Методологія духовно-інтелектуального виховання і навчання*. 2023. С.220-223.
6. Зінорук А. Сутність поняття «комунікативні уміння». *Молодь і ринок*. 2022, №3-4 (201-202). С. 196-201.
7. Шуляк С. Становлення комунікативної компетентності дітей старшого дошкільного віку з особливими освітніми потребами. *Збірник наукових праць психолого-педагогічні проблеми сучасної школи*. 2023. Вип.1(9). С.121-127.
8. Гладких С.В., Шаров С.В. Напрями формування комунікативної компетентності студентів. *Інноваційна педагогіка: теорія та методика навчання (з галузей знань)*. 2019. Вип.11. Т.1. С.70-74.

9. Трубачова Д. В. Теоретико-методологічні засади формування комунікативної діяльності студентів факультетів іноземної філології. *Science Review*. 2018. Вип.5. №2(9). С.58-62.
10. Ярощук Д.І. Теоретичне обґрунтування професіограми економіста з позицій ділової комунікації. *Бібліотека ІМ. Л. Канищенка*. URL: <https://surl.li/fwgvrn> (дата звернення: 27.01.2025)
11. Пономарьов К.І. Формування комунікативної компетентності молодших школярів у процесі навчання української мови: посібник. Київ. 2019. 131 с.
12. Dr. Bushra Sumaiya, , Subodh Srivastava, Vipin Jain, Dr. Ved Prakash. The Role of Effective Communication Skills in Professional Life. *World Journal of English Language*. 2022. Vol. 12. № 3. P.134-140.
13. Jonel C. Garma, Rey Francis T. Nacorda. Business Communication Skills of Home Economics Students. *Psych Educ*. 2022. №6. P.23-29.
14. Sachin J., Agarwal D., Mortley M. What are the most effective communication skills for an economics career? *LinkedIn*. URL: <https://www.linkedin.com/advice/1/what-most-effective-communication-skills-economics-career-ee7ge> (дата звернення: 07.03.2025)
15. Коробко Т.О., Дзинглюк О.С. Розробка інноваційних методів формування комунікативних умінь студентів закладів вищої освіти транспортної галузі. *Академічні візії*. 2023, Вип.23. С.1-8.
16. Плітко В. Формування комунікативних компетентностей на уроках української мови. Ідеї В.О. Сухомлинського в сучасних освітніх практиках. *Знайшов*. URL: [https://znayshov.com/FR/22466/pedvisnik\\_1\\_2\\_2023-151-152.pdf](https://znayshov.com/FR/22466/pedvisnik_1_2_2023-151-152.pdf) (дата звернення: 28.01.2025)
17. Муц Л.Ф. Технології «e-learning» в системі мовної підготовки іноземних громадян. *Вісник Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля*. 2015, №2(10). С.270-274.
18. Тест комунікативної толерантності (В. В. Бойко). *Додаток Е*. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/27539/3/Extract%20pages%20from%20%>

## HYPERLINK

[«http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/27539/3/Extract%20pages%20from%20%D0%9F%D0%B5%D0%BA%D0%BB%D0%B8%D1%87.pdf»D0%9F%D0%B5%D0%BA%D0%BB%D0%B8%D1%87.pdf](http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/27539/3/Extract%20pages%20from%20%D0%9F%D0%B5%D0%BA%D0%BB%D0%B8%D1%87.pdf) (дата звернення: 24.05.2025)

19. Ісаєва С.Д. Комуникативна педагогіка Томаса Гордона для батьків: посібник. Київ. 2018.165 с.

20. David A. Preece, Rodrigo Vecerrab, Penelope Haskinga, Peter M. McEvoya, Mark Boyesa, Shannon Sauer-Zavalac, Wai Chend,e,f,g, James J. Grossh. The Emotion Regulation Questionnaire: Psychometric Properties and Relations with Affective Symptoms in a United States General Community Sample. *Journal of Affective Disorders*. 2021. С.2-14.

## ДОДАТКИ

### Додаток А

#### Опитувальник

##### Інструкція

Цей тест призначений для оцінки вашого рівня комунікативних умінь у різних аспектах міжособистісної взаємодії. Тест складається з 6 блоків, кожен з яких оцінює певне комунікативне вміння, яке є важливим для вашої професійної діяльності.

##### Блок 1.

###### Запитання:

- Чи легко вам підбирати слова для пояснення складної ідеї?
- Чи часто вас просять щось повторити, бо співрозмовник не зрозумів вас з першого разу?
- Чи структуруєте ви свої думки перед тим, як почати говорити?
- Чи використовуєте ви приклади або аналогії для кращого пояснення?
- Наскільки важливо для вас бути зрозумілим для співрозмовника?
- Чи схильні ви плутатися у поясненнях, коли хвилюється?
- Ви часто вживаєте слова-паразити («ну», «як би», «типу»)?
- Чи плануєте ви свою промову або виступ заздалегідь?
- Чи часто вас хвалять за вміння ясно викладати думки?
- Чи доводиться вам уточнювати свою думку кілька разів за одну розмову?

###### Оцінювання:

- **5 балів** — завжди відповідаєте так
- **4 бали** — часто
- **3 бали** — іноді
- **2 бали** — рідко
- **1 бал** — ніколи

###### Результати:

- **45–50 балів** — Високий рівень. Ваша здатність до чіткого і логічного висловлювання є високою. Ви маєте навички структурованої комунікації.
- **30–44 бали** — Середній рівень. Ви добре висловлюєте думки, але іноді є складнощі в структурованості та чіткості.
- **Менше 30 балів** — Потрібно вдосконалювати здатність чітко висловлювати думки. Рекомендується більше уваги приділяти структурованості вашої мови.

##### Блок 2.

###### Запитання:

- Чи вдається вам довести співрозмовника до згоди з вашою думкою?
- Як часто ви підкріплюєте свою думку фактами чи цифрами?
- Чи комфортно ви себе відчуваєте у суперечці?
- Ви часто використовуєте приклади з життя для аргументації?
- Чи вважаєте ви свої аргументи переконливими?
- Чи змінювали ви думку опонента під час дискусії?
- Чи використовуєте ви риторичні запитання для впливу?
- Чи боїтеся ви відстоювати свою позицію перед більш досвідченими співрозмовниками?
- Чи дотримуетесь принципу «менше емоцій — більше фактів» у переконанні?
- Чи вмієте ви завершити суперечку без конфлікту?

###### Оцінювання:

- **5 балів** — завжди відповідаєте так
- **4 бали** — часто
- **3 бали** — іноді
- **2 бали** — рідко
- **1 бал** — ніколи

###### Результати:

- **45–50 балів** — Високий рівень переконливості. Ви вмієте аргументувати свої позиції, використовувати логіку та ефективно переконувати інших.
- **30–44 бали** — Середній рівень. Ви можете переконувати інших, але іноді виникають труднощі в застосуванні аргументів або при дискусіях.
- **Менше 30 балів** — Потрібно розвивати навички переконання та аргументації. Рекомендується більше практики в використанні логічних доказів.

### Блок 3.

#### Запитання:

- Чи підтримуєте ви діалог, коли співрозмовник мовчить?
- Як часто ви ставите відкриті запитання?
- Чи помічали ви за собою схильність перебивати?
- Ви часто завершуєте за співрозмовника його думку?
- Чи вмієте ви повертати діалог до теми, якщо він переходить у сварку?
- Чи вважаєте себе гнучким у веденні діалогу?
- Чи здатні ви слухати, навіть коли співрозмовник не погоджується з вашою точкою зору?
- Чи часто ви шукаєте компроміси в діалозі?
- Чи вмієте ви керувати ситуацією в складних діалогах?
- Чи можете ви завершити розмову на позитивній ноті, навіть якщо вона була складною?

#### Оцінювання:

- **5 балів** — завжди відповідаєте так
- **4 бали** — часто
- **3 бали** — іноді
- **2 бали** — рідко
- **1 бал** — ніколи

#### Результати:

- **45–50 балів** — Високий рівень. Ви вмієте вести конструктивний діалог, зберігаючи гнучкість і поважаючи думку інших.
- **30–44 бали** — Середній рівень. Ви можете вести конструктивний діалог, але іноді важко утримати контроль у важких ситуаціях.
- **Менше 30 балів** — Потрібно розвивати навички ведення конструктивного діалогу. Рекомендується більше уваги приділяти активному слуханню та управлінню діалогом.

### Блок 4.

#### Запитання:

- Чи контролюєте ви свої жести під час важливих розмов?
- Чи часто вас просять повторити через нечітку інтонацію?
- Чи використовуєте ви інтонацію для підсилення змісту?
- Чи помічаєте ви невербальні сигнали співрозмовника?
- Чи свідомо використовуєте ви міміку для передачі емоцій?
- Чи є у вас звичка змінювати інтонацію для кращого сприйняття?
- Чи вмієте ви застосовувати жести для підсилення своїх слів?
- Чи помічаєте ви, коли співрозмовник має труднощі з інтерпретацією вашої невербальної комунікації?
- Чи відчуваєте ви, коли ваші невербальні сигнали не відповідають словам?
- Чи важко вам контролювати емоції через невербальне вираження?

#### Оцінювання:

- **5 балів** — завжди відповідаєте так
- **4 бали** — часто
- **3 бали** — іноді
- **2 бали** — рідко
- **1 бал** — ніколи

#### Результати:

- **45–50 балів** — Високий рівень. Ви ефективно використовуєте невербальні засоби для посилення вашої комунікації та передачі емоцій.
- **30–44 бали** — Середній рівень. Ви використовуєте невербальні засоби, але іноді є труднощі з їхнім усвідомленням та координацією.
- **Менше 30 балів** — Потрібно працювати над усвідомленням і контролем невербальної комунікації. Рекомендується практикувати міміку, жести та інтонацію.

### Блок 5.

**Запитання:**

- Ви часто перепитуєте для уточнення думки співрозмовника?
- Чи вмiєте ви розпізнати прихованi мотиви людини?
- Чи виявляєте ви емоційну чутливість під час розмови?
- Чи можете ви активно слухати, не відволікаючись?
- Чи важко вам слухати співрозмовника, коли він має іншу точку зору?
- Чи задаєте ви питання для кращого розуміння емоцій співрозмовника?
- Чи легко вам зрозуміти, коли людині важко або вона приховує емоції?
- Чи часто ви фокусуєтесь на тому, що сказано, а не на власних думках під час слухання?
- Ви активно використовуєте невербальні сигнали, щоб показати зацікавленість?
- Чи вмiєте ви припинити розмову, коли відчуваєте, що співрозмовник втомився?

**Оцінювання:**

- **5 балів** — завжди відповідає так
- **4 бали** — часто
- **3 бали** — іноді
- **2 бали** — рідко
- **1 бал** — ніколи

**Результати:**

- **45–50 балів** — Високий рівень. Ви володієте навичками активного слухання та емоційної чутливості, що дозволяє вам ефективно взаємодіяти.
- **30–44 бали** — Середній рівень. Ви добре слухаєте співрозмовника, але іноді у вас виникають труднощі з інтерпретацією емоцій.
- **Менше 30 балів** — Потрібно більше уваги приділяти активному слуханню та емоційній чутливості.

**Блок 6.****Запитання:**

- Чи контролюєте ви свої емоції під час стресових ситуацій?
- Чи здатні ви залишатися спокійним, коли інші стають емоційними?
- Чи вмiєте ви регулювати свої емоції під час напружених переговорів?
- Чи важко вам залишити емоції поза розмовою?
- Чи можете ви підібрати слова, щоб не нашкодити співрозмовнику в емоційно важкій ситуації?
- Чи використовуєте ви техніки релаксації для збереження спокою?
- Чи зазвичай ви оцінюєте свої емоції перед тим, як реагувати?
- Чи часто ви шкодуєте про сказане, коли емоції взяли верх?
- Чи можете ви контролювати свою агресію під час конфлікту?
- Чи допомагає вам самоусвідомлення в управлінні емоціями?

**Оцінювання:**

- **5 балів** — завжди відповідає так
- **4 бали** — часто
- **3 бали** — іноді
- **2 бали** — рідко
- **1 бал** — ніколи

**Результати:**

- **45–50 балів** — Високий рівень. Ви ефективно керуєте емоціями і здатні зберігати спокій у стресових ситуаціях.
- **30–44 бали** — Середній рівень. Ви добре управляєте емоціями, але іноді виникають труднощі в складних ситуаціях.
- **Менше 30 балів** — Потрібно працювати над самоконтролем та управлінням емоціями в комунікації.

### «ПОЗИЦІЯ – КОНТРАРГУМЕНТ – ВІДПОВІДЬ»

**Мета завдання:** Розвинути вміння формулювати переконливу тезу, логічно протистояти опоненту та грамотно відповідати на заперечення в професійній дискусії.

#### Методичний зміст:

1. Позиція – учасник формулює свою точку зору.
2. Конtrarгумент – опонент ставить під сумнів сказане, висловлюючи протилежну думку.
3. Відповідь – перший учасник обґрунтовує свою тезу, посилюючи аргументацію або змінює позицію.

#### Приклади можливих ситуацій:

«Чи варто підвищувати мінімальну зарплату під час воєнного стану?»

*Роль 1 (позиція):* «Так, бо це підвищить купівельну спроможність і стимулює споживчий попит».

*Роль 2 (контраргумент):* «Ні, бо це збільшить податкове навантаження на бізнес і спричинить звільнення».

*Роль 1 (відповідь):* «Згоден, але лише для малого бізнесу. Державне субсидування частково може компенсувати збитки, як це зроблено в Польщі»»

...

#### Цільові комунікативні уміння:

- уміння логічно структурувати аргументи.
- уміння переконувати з використанням фактів, прикладів.
- уміння швидко формулювати відповідь у конфліктному чи суперечливому середовищі.

**Техніка моделює реальні ділові дискусії, студент вчиться:** системно мислити, формулювати гнучкі, адаптивні відповіді, прогнозувати реакцію опонента.

#### Формат проведення (60 хв):

- вступ (10 хв) – пояснення схеми Р-С-Р (позиція – контраргумент – відповідь), приклад від викладача,
- робота в тріадах (30 хв) – один формулює позицію, другий дає контраргумент, третій оцінює обґрунтованість/логіку та дає фідбек. Після 3 раундів – ротація ролей,
- аналіз і підсумок (20 хв) – спільне обговорення. Хто був найпереконливішим? Які прийоми працювали найкраще?

#### Е-learning інструменти:

- Zoom або MS Teams (Breakout Rooms) для тріад у дистанційному режимі.
- Miro або Mural для фіксації позицій та логіки аргументації.
- Google Forms для самооцінки, де студент після вправи відповідає на запитання типу: «Чи зміг я вплинути на опонента?», «Наскільки логічною була моя відповідь?».

### «МАПА ДІАЛОГУ» (MIND MAPPING)

**Мета завдання:** *Навчити студентів вибудовувати структуровану комунікацію, візуалізувати зміст діалогу й емоційний фон, критично осмислювати перебіг спілкування.*

**Методичний зміст:**

Студенти створюють ментальну карту структури діалогу:  
тема → аргументи → підтеми → приклади → емоційні реакції → фрази, які підтримують/руйнують довіру.

**Типова задача:**

*«Підготуйте карту діалогу, як ви будете захищати свій бізнес-план перед інвестором, який сумнівається в ідеї».*

**Приклад реалізації в аудиторії / онлайн:**

*Центральна ідея – «Залучення інвестицій в екологічний агросектор».*

*Підтеми – доцільність, ризики, фінансові прогнози.*

*Емоційні акценти – тон під час відповіді на заперечення, інтонаційні зниження, паузи.*

*Невербальні реакції, що сказати, якщо інвестор скептично усміхається.*

**Цільові комунікативні уміння:**

1. Здатність чітко та логічно висловлювати думки.
2. Здатність інтерпретувати реакцію співрозмовника.
3. Емоційна чутливість і вміння адаптувати стиль мовлення.

**Механізм формування:**

- упорядкувати думки до початку комунікації,
- проаналізувати логічні прогалини в аргументації,
- звертати увагу на інтонації, емоційні сигнали, реакцію співрозмовника.

**Формат проведення (80 хв):**

- вступ (10 хв) – демонстрація готової мапи діалогу,
- завдання (30 хв) – студент створює мапу запланованої економічної розмови (наприклад, презентації проєкту, захист стратегії),
- робота в парах (20 хв) - один презентує карту, інший ставить уточнення або додає емоційні маркери, яких бракує.
- рефлексія (20 хв) – обговорення: «Що було важко візуалізувати? Яка частина діалогу потребує більше контролю?».

**E-learning інструменти:**

XMind / Miro / MindMeister для побудови карт.

Loom або Screencastify для відеозапису пояснення своєї карти.

Trello для інтеграції етапів переговорів з емоційними завданнями (до кожного кроку додати «емоційний стан» і реакцію співрозмовника).

Google Classroom для публікації карт та коментарів інших учасників.



## Звіт подібності

### метадані

Назва організації

**Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU**

Заголовок

**Формування комунікативних умінь майбутніх фахівців з економічних спеціальностей з використанням інструментів E-learning**

Автор

Науковий керівник / Експерт

**Солдатов О. С.доц. Дубовик С. М.**

підрозділ

**кафедра педагогіки та психології**

### Обсяг знайдених подібностей

Коефіцієнт подібності визначає, який відсоток тексту по відношенню до загального обсягу тексту було знайдено в різних джерелах. Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / уповноважена особа.



КП 1

**25**

Довжина фрази для коефіцієнта подібності 2



КП 2

**9455**

Кількість слів



КЦ

**73902**

Кількість символів

### Тривога

У цьому розділі ви знайдете інформацію щодо текстових спотворень. Ці спотворення в тексті можуть говорити про МОЖЛИВІ маніпуляції в тексті. Спотворення в тексті можуть мати навмисний характер, але частіше характер технічних помилок при конвертації документа та його збереженні, тому ми рекомендуємо вам підходити до аналізу цього модуля відповідально. У разі виникнення запитань, просимо звертатися до нашої служби підтримки.

Заміна букв		0
Інтервали		0
Мікропробіли		3
Білі знаки		0
Парафрази (SmartMarks)		9

### Подібності за списком джерел

Нижче наведений список джерел. В цьому списку є джерела із різних баз даних. Колір тексту означає в якому джерелі він був знайдений. Ці джерела і значення Коефіцієнту Подібності не відображають прямого плагіату. Необхідно відкрити кожне джерело і проаналізувати зміст і правильність оформлення джерела.

#### 10 найдовших фраз

Колір тексту

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	НАЗВА ТА АДРЕСА ДЖЕРЕЛА URL (НАЗВА БАЗИ)	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
1	Свида О.В..docx 3/20/2023 Publishing House "Helvetica" (Видавничий дім "Гельветика")	31 0.33 %
2	Свида О.В..docx 3/20/2023 Publishing House "Helvetica" (Видавничий дім "Гельветика")	27 0.29 %

3	<a href="http://ephsheir.phdpu.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/8989898989/2296/%D0%9A%D0%BB%D1%96%D0%BC%D0%BE%D0%B2%D0%B010.pdf?sequence=1&amp;isAllowed=y">http://ephsheir.phdpu.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/8989898989/2296/%D0%9A%D0%BB%D1%96%D0%BC%D0%BE%D0%B2%D0%B010.pdf?sequence=1&amp;isAllowed=y</a>	24 0.25 %
4	Свида О.В..docx 3/20/2023 Publishing House "Helvetica" (Видавничий дім "Гельветика")	15 0.16 %
5	Пісечко 12/15/2024 V. Hnatyuk Ternopil National Pedagogic University (TNPU) students work (V. Hnatyuk Ternopil National Pedagogic University (TNPU) students work)	14 0.15 %
6	стаття_для_монографії_Одарченко_ 10/30/2024 Kharkiv Humanitarian Pedagogical Academy (Kharkiv Humanitarian Pedagogical Academy)	14 0.15 %
7	Шпак Д_перевірка на плагіат.docx 12/13/2022 Kharkiv State Academy of Design and Fine Arts (KSADA)	12 0.13 %
8	movoznnavstvo_hovorun_krapuva_10_12_2019.doc 11/4/2019 V. N. Karazin Kharkiv National University (KGNU) (Філологічний факультет - кафедра загального та прикладного мовознавства)	10 0.11 %
9	<a href="https://core.ac.uk/download/pdf/225831775.pdf">https://core.ac.uk/download/pdf/225831775.pdf</a>	10 0.11 %
10	Свида О.В..docx 3/20/2023 Publishing House "Helvetica" (Видавничий дім "Гельветика")	9 0.10 %

#### з бази даних RefBooks (0.00 %)



ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
------------------	-----------	--

#### з домашньої бази даних (0.00 %)



ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
------------------	-----------	--

#### з програми обміну базами даних (1.53 %)



ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
------------------	-----------	--

1	Свида О.В..docx 3/20/2023 <b>Publishing House "Helvetica" (Видавничий дім "Гельветика")</b>	<b>82 (4) 0.87 %</b>
2	Пісечко 12/15/2024 V. Hnatyuk Ternopil National Pedagogic University (TNPU) students work (V. Hnatyuk Ternopil National Pedagogic University (TNPU) students work)	27 (3) 0.29 %
3	стаття_для_монографії_Одарченко_ 10/30/2024 Kharkiv Humanitarian Pedagogical Academy (Kharkiv Humanitarian Pedagogical Academy)	14 (1) 0.15 %
4	Шпак Д_перевірка на плагіат.docx 12/13/2022 Kharkiv State Academy of Design and Fine Arts (KSADA)	12 (1) 0.13 %
5	movoznnavstvo_hovorun_krapuva_10_12_2019.doc 11/4/2019 V. N. Karazin Kharkiv National University (KGNU) (Філологічний факультет - кафедра загального та прикладного мовознавства)	10 (1) 0.11 %

## з Інтернету (0.53 %)



ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ДЖЕРЕЛО URL	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
1	<a href="http://ephshair.phdpu.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/8989898989/2296/%D0%9A%D0%BB%D1%96%D0%BC%D0%BE%D0%B2%D0%B010.pdf?sequence=1&amp;isAllowed=y">http://ephshair.phdpu.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/8989898989/2296/%D0%9A%D0%BB%D1%96%D0%BC%D0%BE%D0%B2%D0%B010.pdf?sequence=1&amp;isAllowed=y</a>	24 (1) 0.25 %
2	<a href="http://library.zu.edu.ua/doc/disertacii2013.pdf">http://library.zu.edu.ua/doc/disertacii2013.pdf</a>	16 (3) 0.17 %
3	<a href="https://core.ac.uk/download/pdf/225831775.pdf">https://core.ac.uk/download/pdf/225831775.pdf</a>	10 (1) 0.11 %

### Список прийнятих фрагментів (немає прийнятих фрагментів)

---

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗМІСТ	КІЛЬКІСТЬ ОДНАКОВИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
------------------	-------	---------------------------------------

---