

УДК 316.77:005.574]-052

[https://doi.org/10.52058/2786-4952-2025-9\(55\)-1550-1566](https://doi.org/10.52058/2786-4952-2025-9(55)-1550-1566)

Свідерська Галина Мирославівна кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри психології розвитку та консультування Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка, м.Тернопіль, <https://orcid.org/0000-0001-5654-3512>

Андрійчук Іванна Петрівна кандидат психологічних наук, доцент, завідувач кафедри психології розвитку та консультування, Тернопільський національний педагогічний університет імені Володимира Гнатюка, м. Тернопіль, <https://orcid.org/0000-0002-8668-0179>

КУРС «ПСИХОЛОГІЯ ПЕРЕГОВОРІВ» ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ СТУДЕНТІВ

Анотація. Стаття присвячена аналізу особливостей формування комунікативної компетентності студентів завдяки вивченню навчальної дисципліни «Психологія переговорів». Розглянуто специфіку поглядів на сутність переговорів як один із провідних механізмів соціальної взаємодії, що забезпечує узгодження позицій, інтересів і потреб сторін у процесі спілкування. Висвітлено низку важливих соціально-психологічних функцій перемовин, зокрема, як ефективного засобу комунікації, котрий сприяє досягненню взаєморозуміння та налагодженню конструктивного діалогу; як інструмента для вирішення конфліктів та побудови довготривалих партнерських стосунків; як чинника розвитку особистісних і професійних якостей, зокрема, навичок аргументації, активного слухання, регуляції емоцій та стратегічного мислення.

В емпіричному дослідженні особливостей розвитку комунікативних якостей, які забезпечують успішність переговорного процесу, встановлено, що більшість студентів характеризується середнім рівнем комунікативних і організаторських схильностей та середнім рівнем лідерських здібностей. Близько третини молодих людей мають труднощі з регуляцією власних емоцій, що може ускладнювати їх соціальну взаємодію. Спостерігаються низькі показники самомотивації, високий рівень емпатійності та середній рівень здатності розпізнавати емоції інших. Щодо самоуправління у спілкуванні, то понад половину студентів характеризує ригідність поведінки та комфорт лише у звичних ситуаціях, що вказує на потребу розвитку гнучкості та комунікативних стратегій. Середній рівень вольового потенціалу респондентів також підтверджує необхідність цілеспрямованої роботи над підвищенням їх саморегуляції та особистісної активності.

Доведено, що участь студентів у програмі соціально-психологічного тренінгу, створеного на основі навчальної дисципліни «Психологія переговорів», сприяє розвитку таких важливих показників, як комунікативні та організаторські схильності, самоуправління в спілкуванні, емоційна обізнаність, емпатійність, здатність управляти та розпізнавати емоційні стани у спілкуванні, а відтак вивчення даного курсу можна вважати одним із чинників формування комунікативної компетентності молодих людей.

Ключові слова: психологія переговорів, комунікативні якості, комунікативна компетентність, тренінгова програма, студенти.

Sviderska Halyna Myroslavivna PhD in Psychology, Associate Professor of the Department of Developmental Psychology and Counseling, Ternopil Volodymyr Hnatyuk National Pedagogical University, Ternopil, <https://orcid.org/0000-0001-5654-3512>,

Andriychuk Ivanna Petrivna PhD in Psychology, Associate Professor, Head of the Department of Developmental Psychology and Counseling, Ternopil Volodymyr Hnatyuk National Pedagogical University, Ternopil, <https://orcid.org/0000-0002-8668-0179>

THE COURSE “PSYCHOLOGY OF NEGOTIATIONS” AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF STUDENTS' COMMUNICATIVE COMPETENCE

Abstract. The article is devoted to the analysis of the peculiarities of the formation of communicative competence of students thanks to the study of the academic discipline «Psychology of negotiations». The specifics of views on the essence of negotiations are considered as one of the leading mechanisms of social interaction, which ensures coordination of the positions, interests and needs of the parties in the process of communication. A number of important socio-psychological functions of negotiations are highlighted, in particular, as an effective means of communication that contributes to the achievement of mutual understanding and the establishment of constructive dialogue; as a tool for resolving conflicts and building long-term partnership relations; as a factor in the development of personal and professional qualities, in particular, argumentation skills, active listening, emotion regulation and strategic thinking.

In an empirical study of the peculiarities of the development of communicative qualities that ensure the success of the negotiation process, it was established that the majority of students are characterized by an average level of communicative and organizational inclinations and an average level of leadership abilities. About a third of young people have difficulty regulating their own emotions, which can complicate their social interaction. Low rates of self-motivation, high levels of empathy, and

average levels of ability to recognize the emotions of others are observed. As for self-management in communication, more than half of students are characterized by rigidity of behavior and comfort only in familiar situations, which indicates the need to develop flexibility and communicative strategies. The average level of volitional potential of respondents also confirms the need for purposeful work on increasing their self-regulation and personal activity.

It has been proven that the participation of students in the program of socio-psychological training, created on the basis of the academic discipline «Psychology of negotiation», contributes to the development of such important indicators as communicative and organizational tendencies, self-management in communication, emotional awareness, empathy, the ability to manage and recognize emotional states in communication, and therefore the study of this course can be considered one of the factors in the formation of communicative competence of young people.

Keywords: psychology of negotiations, communicative skills, communicative competence, training program, students.

Постановка проблеми. Перемовини є невід'ємною частиною нашого життя. І мова йде не тільки про повсякденну комунікацію, де нам доводиться шукати порозуміння один з одним, а й про значно вищий рівень – переговори між діловими партнерами, між організаціями та корпораціями чи переговори на рівні держав для розв'язання важливих політичних проблем. У професійному аспекті переговори є одним із найдоступніших та найефективніших способів альтернативного вирішення конфліктів і спорів за допомогою ненасильницьких прийомів, коли сторони шукають прийнятне рішення для усіх учасників процесу.

Діяльність перемовника належить до професій виду «людина-людина», тому її успішність багато в чому залежить від вміння встановлювати та підтримувати контакти, розуміти індивідуальні особливості інших та знаходити спільну мову з різними людьми. Зрозуміло, що найважливішою якістю перемовника є комунікабельність, тобто розвинуті навички спілкування, уважність до процесу перемовин, вербальних та невербальних сигналів, вміння їх інтерпретувати, усвідомлюючи мотиви поведінки інших людей та маючи вміння їх аргументувати та переконувати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою переговорів займаються багато зарубіжних та вітчизняних фахівців, зокрема, К.Андерсон, Г.Єрмоєнко, А.Картер, Дж.Кемп, А.С.Конько, М.С.Корольчук, В.М.Крайнюк, Дж.Морено, Дж.Рубін, Б.Паттон, Д.Пруйт, С.Стівенсон, П.Томсон, Р.Фішер, О.Шепель, В.Юрі та ін. Вони розглядають переговори як один із провідних механізмів соціальної взаємодії, що забезпечує узгодження позицій, інтересів і потреб сторін у процесі спілкування. Роль перемовин виходить далеко за межі суто практичного досягнення угоди, оскільки вони виконують низку важливих соціально-психологічних функцій [1]. Зрозуміло, що переговори є ефективним засобом комунікації, котрий сприяє досягненню взаєморозуміння та налагод-

женню конструктивного діалогу. Саме у переговорному процесі відбувається виявлення інтересів сторін, формування аргументів та пошук спільних точок дотику [2]. Також, безперечно, переговори виступають важливим інструментом вирішення конфліктів. Завдяки їм стає можливим уникнення деструктивної ескалації протиріч та знаходження взаємовигідних рішень, які враховують баланс інтересів. Крім того, переговори мають значення для побудови та розвитку довготривалих партнерських стосунків, оскільки формують атмосферу довіри, забезпечують стабільність співпраці та створюють підґрунтя для майбутньої взаємодії [3]. Участь у перемовинах сприяє розвитку особистісних і професійних якостей, зокрема, навичок аргументації, активного слухання, регуляції емоцій та стратегічного мислення, що робить переговори не лише практичним інструментом, але й важливим чинником соціально-психологічного розвитку особистості [4].

Таким чином, переговори можна визначити як багатофункціональний процес, що поєднує комунікативні, регулятивні та інтегративні аспекти взаємодії, сприяючи досягненню згоди та гармонізації соціальних стосунків. Відтак уміння ефективно проводити перемовини, бути активним і успішним комунікатором є необхідною якістю не тільки майбутнього медіатора чи переговорника, а й спеціаліста професій типу «людина – людина».

Тому **мета статті** – на основі проведеного емпіричного дослідження продемонструвати особливості формування комунікативної компетентності студентів завдяки вивченню навчальної дисципліни «Психологія переговорів».

Виклад основного матеріалу. У дослідженні особливостей розвитку комунікативних якостей, що забезпечують успішність переговорного процесу, взяли участь 60 здобувачів першого і другого освітнього рівня освітньо-професійної програми «Психологія конфлікту та практична медіація» і «Психологія» факультету педагогіки і психології Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка.

Для дослідження відповідних особистісних та ділових якостей студентів, які є необхідними для здійснення успішної переговорної діяльності, ми використали: методику «Комунікативні та організаторські схильності» (КОС-2) Б.Федоришина, методику оцінки вольового потенціалу особистості (Н.Фетіскіна, В.Козлова), питальник оцінювання самоуправління у спілкуванні (Н.Фетіскіна, Г.Мануйлова), опитувальник діагностики емоційного інтелекту (Н.Холла) та методику самооцінки лідерських здібностей (Н.Фетіскіна). Процедура дослідження і отримані дані детально описані у магістерській роботі Євгена Козачука [5].

Аналіз результатів вивчення комунікативних і організаторських схильностей за допомогою методики КОС-2 засвідчив, що переважна більшість досліджуваних студентів мають середній рівень комунікативних та організаторських схильностей (40% і 48,3% осіб, відповідно). Це свідчить про те, що вони, зазвичай, прагнуть до контактів із людьми, не обмежують коло своїх знайомств,

відстоюють власну думку, планують свою роботу, проте потенціал їх схильностей не вирізняється високою сталістю.

Як бачимо з рис. 1, 3,3% досліджуваних мають низький рівень комунікативних здібностей і 15% – низький рівень організаторських схильностей. На нашу думку, знижений рівень розвитку комунікативних і організаторських схильностей негативно позначається на ефективності виконання досліджуваними їх професійних обов'язків, тому потребує відповідної корекційної роботи.

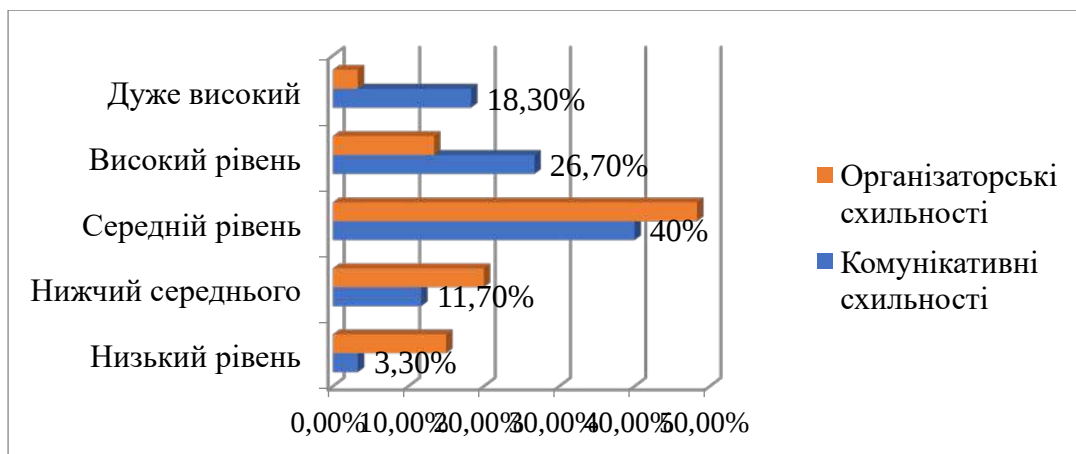


Рис. 1 Рівень розвитку комунікативних і організаторських схильностей студентів (за методикою КОС-2)

26,7% досліджуваних мають високий рівень комунікативних та 13,4% організаторських схильностей, а, отже, для них характерні відсутність страху першого контакту і незнайомої обстановки, вміння швидко знаходити контакт, прагнення займатися громадською діяльністю, допомагати іншим.

У 20% студентів нижчий середнього рівень розвитку комунікативних здібностей та у 11,7% хлопців і дівчат на такому ж рівні організаторські здібності. Тобто вони не прагнуть часто до спілкування, можуть почуватися скуто в новій компанії, вважають, що краще проводити час наодинці з собою, обмежують свої знайомства, відчувають труднощі у встановленні контактів із людьми та, виступаючи перед аудиторією, погано орієнтуються в незнайомій ситуації, не відстоюють свою думку, важко переживають образи; у багатьох справах такі особистості вважають за краще уникати прийняття самостійних рішень.

Щодо результатів методики самооцінки лідерських здібностей (Н.Фетіскіна), то наші студенти вважають, що у більшості з них - 41,7% середній рівень лідерських здібностей, у третини – 31,6% низький рівень самооцінки лідерських здібностей і тільки 26,7% високо оцінюють власні лідерські здібності (див рис. 2).

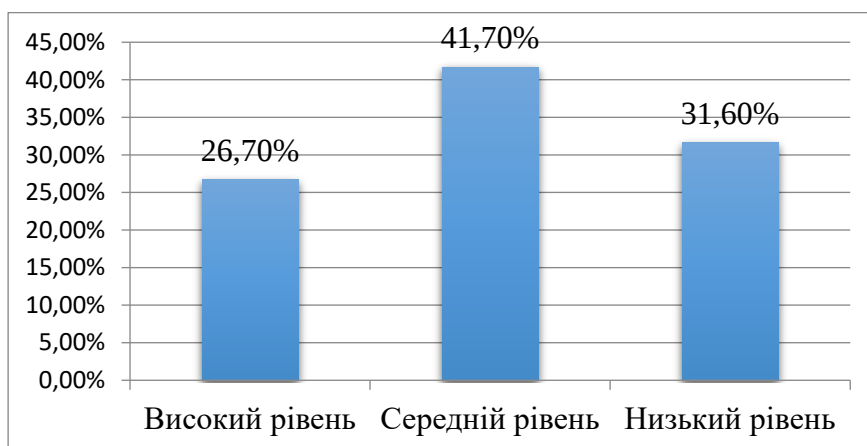


Рис. 2 Самооцінка лідерських здібностей (методика Н.Фетіскіна)

Згідно отриманих даних за методикою Н. Холла можемо говорити про особливості розвитку емоційного інтелекту та його складових – емоційної обізнаності, управління емоціями, самомотивацію, емпатію та розпізнавання емоцій інших.

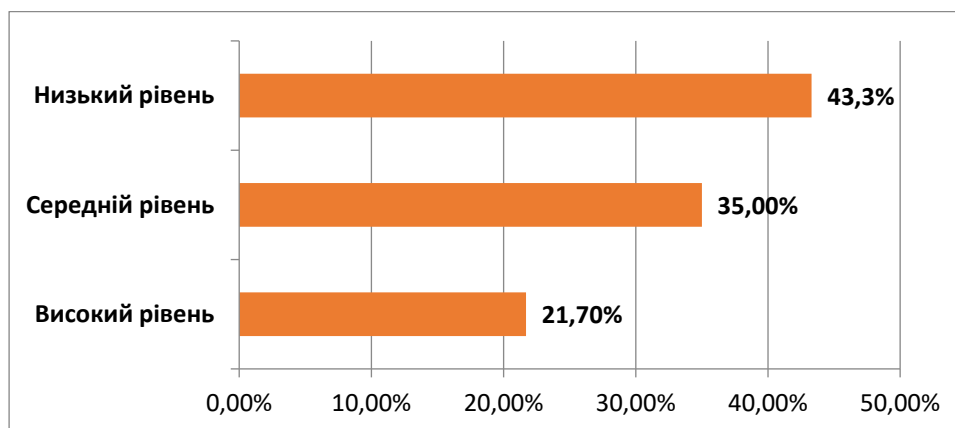
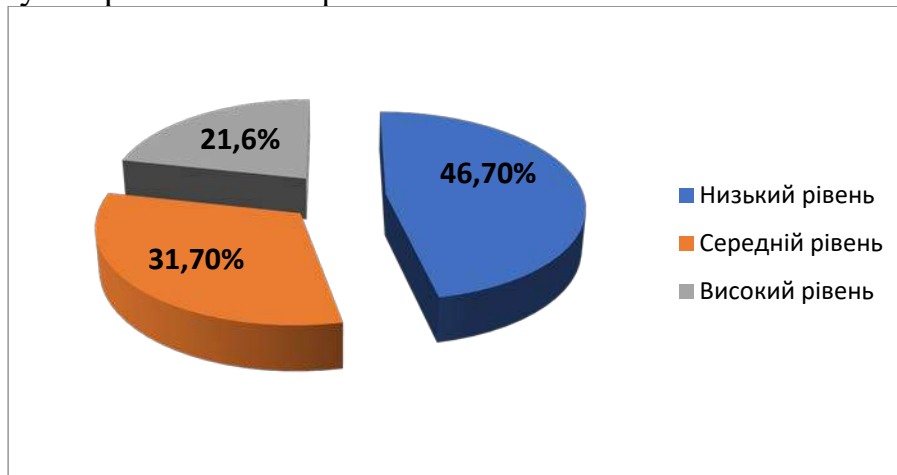


Рис. 3 Емоційна обізнаність студентів (за методикою Н. Холла)

Як бачимо з рис.3, більшість молодих людей характеризується низьким (43,3%) і середнім рівнем (35%) емоційної обізнаності - усвідомленням та розумінням своїх емоцій, вмінням розрізняти різноманітні відтінки емоційного стану, називати почуття, які переживають, здатністю постійно поповнювати власний словник емоцій. Це вказує на їх недостатній рівень знань про емоційну сферу особистості та можливу відсутність зацікавленості пізнавати як свої, так і чужі емоції. Припускаємо, що це може впливати на міжособистісне спілкування та можливості ефективніше адаптуватися до викликів у повсякденному житті.

Щодо шкали управління емоціями, то третина – 31,7% студентів характеризується середнім рівнем розвитку, однак аж 46,7% мають низький рівень цієї здатності (див. рис.4). Ці молоді люди є емоційно ригідними, вони негнучкі в емоціях, можуть надмірно фіксуватися і застрягати на значущих подіях, психотравмуючих обставинах, невдачах і образах, об'єктах (суб'єктах), темах і подіях, які хвилюють. Їм може бути непросто контролювати інтенсив-

ність емоційності, що в свою чергу, може ускладнювати соціальну взаємодію з оточуючими і бути причиною конфліктності.



*Рис. 4 Показники шкали «Управління емоціями»
(за методикою Н.Холла)*

Дослідження за шкалою «Самомотивація» показали, що 45% респондентів мають низький рівень самомотивації (див. рис.5). Ці молоді люди, зустрічаючись із неприємними чи складними ситуаціями, можуть проявляти пасивність і безініціативність, можуть невпевнено почуватися, переживати безпорадність та пригніченість. Такі хлопці і дівчата не вміють впливати на свій настрій, не вміють мотивувати себе на досягнення поставленої мети. А як відомо, саме самомотивація є важливою складовою успішного життя особистості, яка створює умови для руху вперед, в тому числі і на шляху професійного розвитку.

38,3% студентів мають середній рівень самомотивації і 16,7% – високий. Саме вони вірять у себе та свої можливості і намагаються мотивувати себе на досягнення успіху. Самомотивація дає можливість досягати не лише тих цілей, які ставить перед собою зовнішнє середовище, але й тих, які прагне досягнути сама людина для власного розвитку та змін (див. рис. 5).

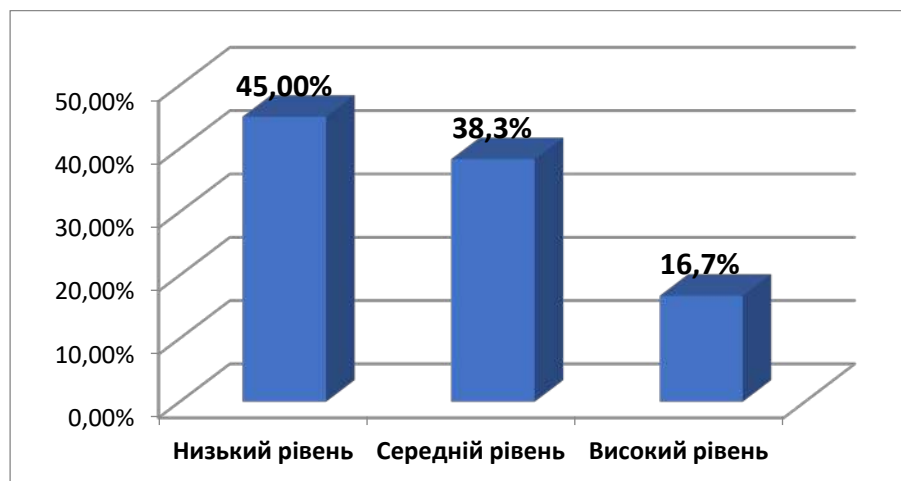


Рис. 5 Самомотивація» (за методикою Н.Холла)

Щодо емпатійності, то п'ята частина респондентів мають низький рівень. Майже половина респондентів – 48,3% характеризується середнім рівнем розвитку емпатії та 31,7% - високим. Це вказує на те, що абсолютна більшість майбутніх психологів можуть поставити себе на місце партнера по спілкуванню, розділити його переживання, проявити чуйність і увагу, надати допомогу у випадку необхідності (див. рис.6)

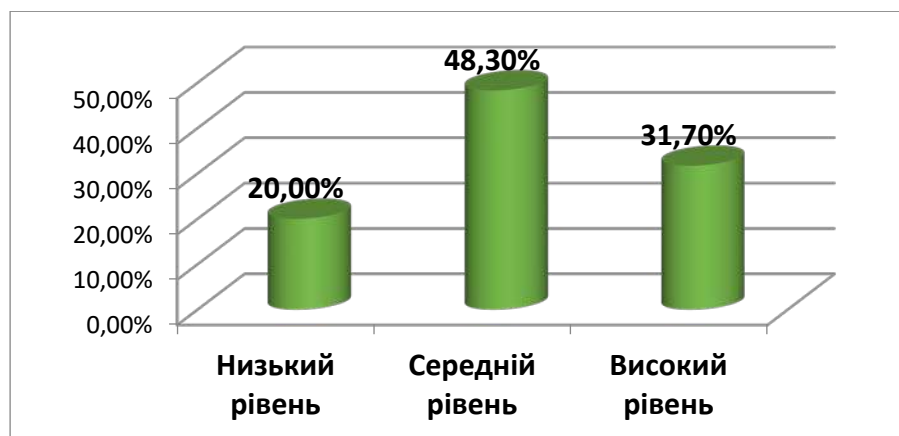


Рис. 6 Рівні розвитку емпатії (за методикою Н. Холла)

Діагностика вмінь розпізнавати емоції інших людей показала, що половина - 51,7 % опитаних мають середній показник за цією шкалою, і п'ята частина (20%) не вміють розпізнавати емоції, розуміти наміри, мотивацію та бажання як інших людей, так і свої власні. Також вони не вміють керувати своїми емоціями та емоціями інших людей, щоб вирішити практичні завдання. 28,3% респондентів мають високий рівень розвитку вмінь розпізнавати емоції інших (див. рис.7).

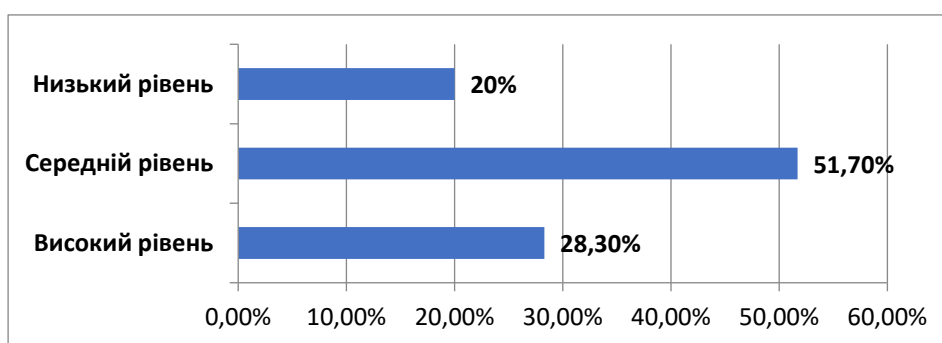


Рис. 7 Шкала «Розпізнавання емоцій» (за методикою Н.Холла)

Узагальнення отриманих даних дозволяє нам стверджувати, що середніми інтегральними показниками емоційного інтелекту характеризуються 40% молодих людей, які здатні розуміти власні емоції та емоції інших, правильно розпізнавати їх за експресивними ознаками, однак не завжди можуть визначити

причини їх виникнення та керувати ними, особливо стримуючи потік негативних емоцій.

Високий рівень розвитку емоційного інтелекту має тільки 23,3% наших респондентів. Тобто ці досліджувані у більшості випадків вміють давати раду своїм і чужим емоціям, вони їх точно розуміють, оцінюють і здатні адекватно виразити (див.рис. 8). Вони прагнуть до розуміння себе і оточення, здатні до емпатії, хочуть бути емоційно обізнаними, прагнуть бути успішними як в особистому житті, так і у соціальній взаємодії, в досягненні поставлених перед собою цілей.

Аналіз отриманих даних також показав, що 36,7% респондентів мають низький загальний рівень емоційного інтелекту, не здатні чітко розуміти, які саме емоції вони переживають, ідентифікувати їх, усвідомлювати, що з ними відбувається у той чи інший момент. Такі молоді люди майже не диференціюють зміни власного емоційного стану і, як наслідок, не вміють ефективно управляти своєю поведінкою. Вони не помічають і не розрізняють емоції оточуючих людей, не вміють визначати зміни у їх емоційному стані, а тому є «емоційно закритими».

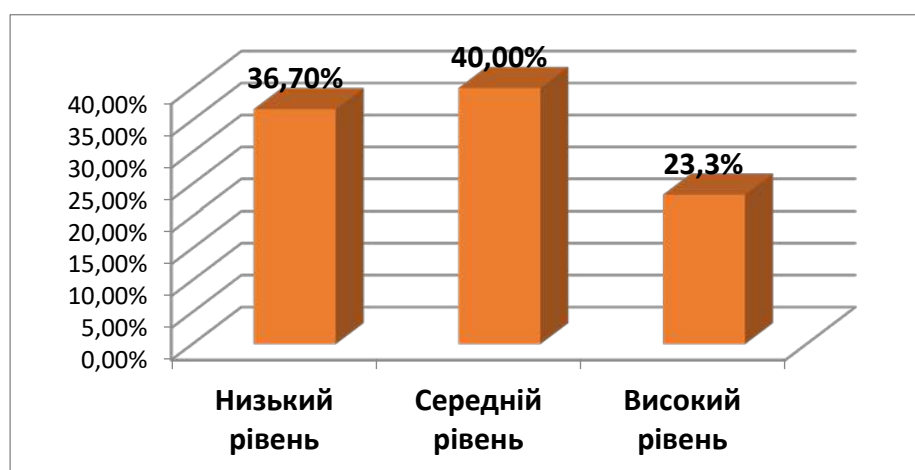


Рис. 8 Шкала «Інтегральний показник емоційного інтелекту»
 (за методикою Н.Холла)

Щодо Питальника оцінювання самоуправління у спілкуванні (Н.Фетіскіна, Г.Мануйлова), то для більшості опитаних (51,7%) характерна стабільність моделі спілкування, деяка ригідність. Вони почувають себе досить комфортно тільки в ситуаціях, які потребують від них звичного типу поведінки. Вони залишаються собою навіть в тих ситуаціях, де їхній звичний стиль поведінки буде зовсім недоречним. Зважаючи на такі моменти, їм варто починати працювати над собою - над посиленням динамізму спілкування, виробленням комунікативних прийомів, що розширюють їхні можливості до самоуправління у спілкуванні.

Середній рівень розвитку самоуправління у спілкуванні у 35% молодих людей. У них сильна потреба бути самими собою у спілкуванні, але це не заважає їм розуміти, що аналогічна потреба є також у інших партнерів по спілкуванні.

Тому вони будують свою поведінку залежно від ситуації, проявляють спрямованість на партнера, схильність до взаємодії в спілкуванні. Тільки для 13,3% досліджуваних характерна мобільність у спілкуванні, уміння пристосовуватися до поведінки партнера, готовність до діалогу в спілкуванні, здатність змінювати стиль спілкування в залежності від ситуації.

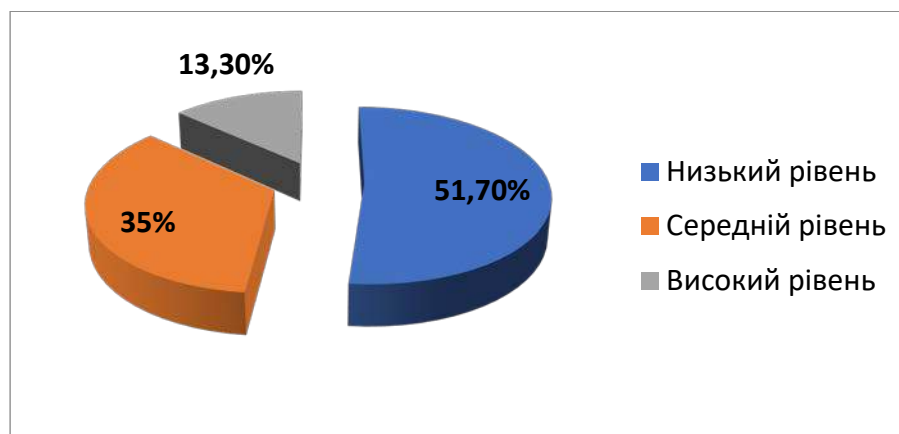


Рис.8 Рівні самоуправління у спілкуванні (методика Н.Фетіскіна)

За методикою оцінки вольового потенціалу особистості (Н.Фетіскіна, В.Козлова) низький рівень вольового потенціалу у третини досліджуваних. Вони просто роблять те, що їм легше і цікавіше, навіть якщо це може зашкодити. До обов'язків нерідко ставляться абияк, що буває причиною неприємностей. Будь-яке прохання, будь-який обов'язок сприймають мало не як катастрофу (див. рис. 9).

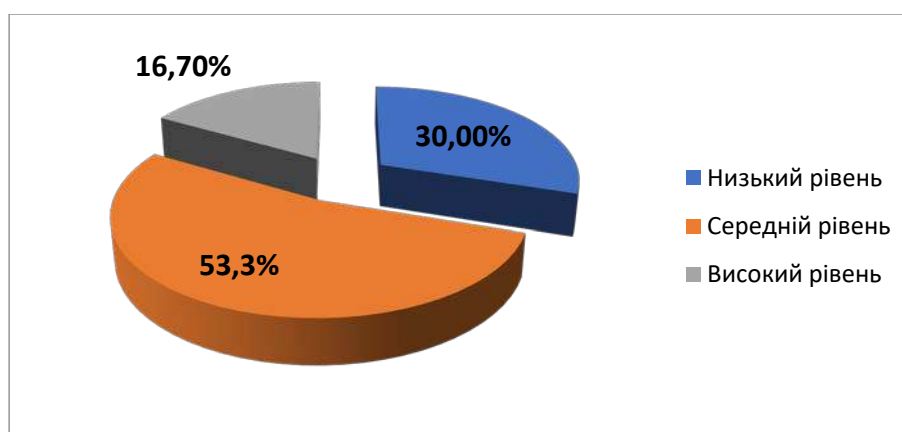


Рис. 9 Методика оцінки вольового потенціалу особистості (Н.Фетіскіна, В.Козлова)

Середній рівень – у більшості молодих людей (53,3%). Якщо вони зустрічаються із перешкодою, то починають діяти, щоб подолати її. Але якщо побачать обхідний шлях, тут же й скористаються ним. Вони не переробляються, але слова дотримують. Їм варто тренувати власні вольові риси. 16,7% респондентів мають високий рівень - з силою волі у них все в порядку. На них

можна покластися. Їх не лякають ніякі труднощі. Але іноді їхня тверда і непримиренна позиція по неважливих питаннях докучає оточуючим.

Як бачимо, проведене нами емпіричне дослідження демонструє, що переважна більшість студентів мають середній рівень розвитку комунікативних та організаторських схильностей (40% і 48,3% осіб, відповідно), тільки 26,7% високо оцінюють власні лідерські здібності, 42% молодих людей характеризується низьким рівнем емоційної обізнаності. Третина може відчувати труднощі при регулюванні своїх емоцій та почуттів, піддаватись емоційним впливам. Їм може бути непросто контролювати інтенсивність емоційності, що в свою чергу, може ускладнювати соціальну взаємодію з оточуючими і бути причиною конфліктності. 45% респондентів мають низький рівень самомотивації, що може впливати на їхнє професійне становлення у закладі вищої освіти. Щодо емпатійності, то у 31,7% студентів продіагностовано високий рівень, відповідно вони можуть поставити себе на місце партнера по спілкуванню, розділити його переживання, проявити чуйність і увагу. У свою чергу, діагностика вмінь розпізнавати емоції інших людей показала, що половина - 53,3 % опитаних мають середній показник за цією шкалою.

Щодо оцінювання самоуправління у спілкуванні, то для більшості опитаних (51,7%) характерна стабільність моделі спілкування, деяка ригідність. Вони почувають себе досить комфортно тільки в ситуаціях, які потребують від них звичного типу поведінки. Зважаючи на такі моменти, їм варто починати працювати над собою - над посиленням динамізму спілкування, виробленням комунікативних прийомів, що розширюють їхні можливості до самоуправління у спілкуванні. Цей висновок підтверджують отримані дані щодо оцінки вольового потенціалу особистості, згідно з якою у більшості молодих людей (53,3%) виявлено середній рівень розвитку.

Наступним етапом нашого дослідження стало створення тренінгової програми на основі навчального курсу «Психологія переговорів», основними завданнями якого є формування необхідних знань і практичних навичок організаційної та психологічної підготовки до переговорів, їх ефективного проведення; становлення іміджу успішного учасника перемовин, застосування результативних стратегій і методів переговорного процесу; розвиток вміння протидіяти недобросовісним (маніпулятивним) прийомам ведення переговорів. Структуру тренінгової програми подаємо у табл. 1.

Таблиця 1

**Структура програми соціально-психологічного тренінгу
«Успішні переговори»**

№ з/п	Назва теми	К-сть занять	К-сть годин
1.	Знайомство. Правила роботи в тренінговій групі. Що таке переговори: історія і сучасність.	1	2 год
2.	Психологічні складові успішного іміджу на переговорах. Зовнішність, одяг, постава. Перша зустріч. Прийоми атракції та формування позитивного враження про себе. Ефективна самопрезентація переговорника.	2	4 год
3.	Поняття про вербальні та невербальні прийоми комунікації. Проксемічні особливості невербального спілкування (організація простору). Візуальний контакт учасників переговорного процесу	2	4 год
4.	Психологічні особливості поведінки учасників перемовин. Кінесичні особливості невербального спілкування (жести, пози, міміка). Робота над розумінням невербальної поведінки учасників переговорів.	2	4 год
5.	Вербальні комунікативні техніки переговорника. Прийоми активного слухання. Перефразування та резюмування. Техніка і тактика аргументування	1	2 год
6.	Розвиток уміння слухати і чути сторони переговорного процесу. Типи запитань. Еталон поведінки переговорника	1	2 год
7.	Емоційний інтелект переговорника. Емпатія та розуміння емоцій сторін конфлікту.	2	4 год
8.	Ефективна робота з емоціями. Техніки регуляції емоційного напруження.	1	2 год
9.	Протидія недобросовісним (маніпулятивним) прийомам ведення переговорів. Підсумки тренінгу.	1	2 год

Метою нашого соціально-психологічного тренінгу є розвиток психологічних якостей успішного переговорника на основі здобуття знань про психологію переговорної діяльності та відпрацювання відповідних умінь ефективно здійснювати вказаний вид діяльності. Завдання ми визначили наступні:

1. Ознайомити учасників тренінгу із феноменом переговорної діяльності як фаховим інструментом професіонала, розкрити його психологічні особливості.

2. Навчати майбутніх переговорників практичних технік ефективної самопрезентації, прийомів формування атракції та позитивного враження про себе як фахівця.

3. Розвивати вміння розуміти невербальну поведінку учасників переговорного процесу та керувати своєю мімікою, жестами, пантомімікою.

4. Відпрацьовувати вербальні комунікативні техніки переговорника: активне слухання, перефразування та резюмування, техніки постановки різних видів запитань, техніку аргументації, переконання.

5. Розвивати емоційний інтелект, розуміння власних і чужих емоцій та адекватне реагування на емоційні прояви сторін переговорів.

6. Відпрацьовувати техніки регуляції емоційного напруження як елемент фахової компетентності.

7. Вчити розпізнавати маніпуляцію в комунікації та ефективно їй протидіяти.

У тренінговій програмі взяли участь 14 студентів-психологів. Розглянемо і детально проаналізуємо кількісні та якісні зміни, які відбулися у наших досліджуваних після проведення тренінгу «Успішні переговори».

Як бачимо з табл.2, кількість студентів з низьким рівнем розвитку комунікативних схильностей зменшилась з 14,3% до 0. Кількість студентів з середнім рівнем розвитку зросла з 40% до 57,1%. Дуже високого рівня не було до тренінгу, після тренінгу стало 7,2%.

Таблиця 2

Рівень розвитку комунікативних схильностей студентів

	До тренінгу		Після тренінгу	
	Абс.	%	Абс	%
Низький	2	14,3%	0	0
Нижчий середнього	3	21,4%	3	21,4%
Середній	6	40%	8	57,1%
Високий	3	21,4%	2	14,3%
Дуже високий	0	0%	1	7,2%

За G-критерієм знаків, типові зсуви є позитивними. $G_{emp}=5$; Критичні значення G для $n=14$. $G_{кр}=3$ ($p \leq 0,05$). $G_{emp} > G_{кр}$, отже зсув вважається достовірним – зріс рівень комунікативних схильностей.

Таблиця 3

Рівень розвитку організаторських схильностей студентів

	До тренінгу		Після тренінгу	
	Абс.	%	Абс	%
Низький	0	0%	0	0%
Нижчий середнього	5	35,7%	4	28,6%
Середній	9	64,3%	8	57,1%
Високий	0	0%	2	14,3%
Дуже високий	0	0%	0	0%

Кількість студентів з рівнем організаторських схильностей нижче середнього зменшилась з 35,7% до 14,3%. Кількість студентів з середнім рівнем розвитку зросла з 64,3% до 71,4%. Високого рівня не було до тренінгу, після тренінгу – 14,3%.

Аналіз за G-критерієм знаків показує, що $G_{emp}=3$; Критичні значення G для $n=14$; $G_{кр}=3$ ($p \leq 0,05$). $G_{emp} = G_{кр}$, отже зсув вважається достовірним – зріс рівень організаторських схильностей.

У таблиці 4 подаємо зміни у показниках розвитку лідерських здібностей студентів за методикою Н.Фетіскіна.

Таблиця 4

Рівень розвитку лідерських здібностей студентів

	До тренінгу		Після тренінгу	
	Абс.	%	Абс.	%
Низький	5	35,7%	3	21,4%
Середній	9	64,3%	11	78,6%
Високий	0	0%	0	0%

Згідно аналізу за критерієм знаків, $G_{emp}=2$; Критичні значення G для $n=14$; $G_{кр}=3$ ($p \leq 0,05$). $G_{emp} \leq G_{кр}$, отже зсув вважається недостовірним. Таким чином, лідерські здібності не зросли завдяки тренінгу.

Далі продемонструємо зміни у показниках учасників після тренінгу (див. табл.5).

Таблиця 5

Самоуправління у спілкуванні

	До тренінгу		Після тренінгу	
	Абс.	%	Абс.	%
Низький	3	21,4%	3	21,4%
Середній	5	35,7%	8	57,2%
Високий	6	42,9%	3	21,4%

Аналіз отриманих результатів за критерієм знаків: $G_{emp}=3$, Критичні значення G для $n=14$; $G_{кр}=3$ ($p \leq 0,05$). $G_{emp} = G_{кр}$, отже зсув вважається достовірним - зросло самоуправління в спілкуванні.

Щодо розвитку вольових якостей, то зміни в учасників тренінгу подаємо у табл.6.

Таблиця 6

Розвиток вольових якостей

	До тренінгу		Після тренінгу	
	Абс.	%	Абс.	%
Низький	5	35,7%	5	35,7%
Середній	8	57,2%	9	64,3%
Високий	1	7,1%	0	0%

Проаналізуємо достовірність змін за критерієм знаків: $G_{emp}=2$; Критичні значення G для $n=14$. $G_{кр}=3$ ($p \leq 0,05$), $G_{emp} \leq G_{кр}$, отже зсув вважається недостовірним. Таким чином, вольові якості не зросли завдяки тренінгу

Щодо змін за шкалами методики емоційного інтелекту, зокрема показників емоційної обізнаності, то як бачимо у табл.7, кількість за усіма рівнями змінилася.

Таблиця 7

Емоційна обізнаність

	До тренінгу		Після тренінгу	
	Абс.	%	Абс	%
Низький	4	28,6%	0	0%
Середній	6	42,8%	9	64,3%
Високий	4	28,6%	5	35,7%

За критерієм знаків, $G_{emp}=5$; Критичні значення G для $n=14$, $G_{кр}=3$ ($p \leq 0,05$). $G_{emp} > G_{кр}$, отже зсув вважається достовірним - зросла емоційна обізнаність студентів. Так само зросли показники управління емоціями (табл.8)

Таблиця 8

Управління емоціями

	До тренінгу		Після тренінгу	
	Абс.	%	Абс	%
Низький	8	57,2%	4	28,6%
Середній	5	35,7%	6	42,8%
Високий	1	7,1%	4	28,6%

За критерієм знаків $G_{emp}=7$; Критичні значення G для $n=14$, $G_{кр}=3$ ($p \leq 0,05$). $G_{emp} > G_{кр}$, отже зсув вважається достовірним - рівень управління емоціями зріс.

Щодо самотивації та емпатії, то також змінилися усі показники в учасників тренінгової групи (див. табл.9)

Таблиця 9

Самотивація

	До тренінгу		Після тренінгу	
	Абс.	%	Абс	%
Низький	5	35,7%	3	21,4%
Середній	9	64,3%	11	78,6%
Високий	0	0%	0	0%

$G_{emp}=2$, критичні значення G для $n=14$; $G_{кр}=3$ ($p \leq 0,05$).

$G_{emp} \leq G_{кр}$, отже зсув вважається недостовірним. Таким чином, самотивація студентів не зросла завдяки тренінгу.

Показники емпатії та розпізнавання емоцій інших також змінилися після тренінгу (див. табл.10,11)

Таблиця 10

Емпатія

	До тренінгу		Після тренінгу	
	Абс.	%	Абс	%
Низький	3	21,4%	0	0%
Середній	5	35,7%	7	50%
Високий	6	42,9%	7	50%

За критерієм знаків, $G_{\text{емп}}=4$, критичні значення G для $n=14$: $G_{\text{кр}}=3$ ($p \leq 0,05$), $G_{\text{емп}} > G_{\text{кр}}$, отже зсув вважається достовірним – рівень емпатії зріс.

Таблиця 11

Розпізнавання емоцій інших

	До тренінгу		Після тренінгу	
	Абс.	%	Абс	%
Низький	7	50%	4	28,6%
Середній	5	35,7%	6	42,8%
Високий	2	14,3%	4	28,6%

За критерієм знаків: $G_{\text{емп}}=5$, критичні значення G для $n=14$: $G_{\text{кр}}=3$ ($p \leq 0,05$). $G_{\text{емп}} > G_{\text{кр}}$, отже зсув вважається достовірним – зросли показники розпізнавання емоцій.

Таким чином, соціально-психологічний тренінг «Успішні переговори» сприяв розвитку таких важливих показників, як комунікативні та організаторські схильності, самоуправління в спілкуванні, емоційна обізнаність, управління емоціями, емпатії та розпізнавання емоцій. Натомість не зросли у студентів: лідерські здібності, вольовий потенціал та самомотивація, робота над якими може бути перспективою наших подальших досліджень.

Висновки. У межах емпіричного дослідження особливостей розвитку комунікативних якостей, що забезпечують ефективність переговорного процесу, встановлено, що більшість студентів мають середній рівень комунікативних і організаторських схильностей, а також середній рівень лідерських здібностей. Близько третини респондентів виявляють труднощі з регуляцією власних емоцій, що може ускладнювати їхню соціальну взаємодію. Для значної частини студентів характерні низькі показники самомотивації, водночас спостерігається високий рівень емпатійності та переважно середній рівень здатності розпізнавати емоції інших. Понад половину опитаних вирізняє ригідність комунікативної поведінки та комфорт лише у звичних ситуаціях, що свідчить про потребу розвитку гнучкості та комунікативних стратегій. Виявлений середній рівень вольового потенціалу також підтверджує доцільність цілеспрямованої роботи над підвищенням саморегуляції та особистісної активності студентів.

Результати нашого дослідження засвідчили, що участь студентів у програмі соціально-психологічного тренінгу, розробленого на основі навчальної

дисципліни «Психологія переговорів», сприяє розвитку ключових комунікативних характеристик: комунікативних та організаторських схильностей, самоуправління у спілкуванні, емоційної обізнаності, емпатійності, а також уміння керувати й розпізнавати емоційні стани під час взаємодії. Отже, вивчення курсу «Психологія переговорів» можна розглядати як важливий чинник формування комунікативної компетентності молоді.

Перспективою для наукових розвідок у цій тематиці може стати вивчення динаміки розвитку комунікативних якостей студентів упродовж усього періоду навчання, а також дослідження гендерних та соціокультурних чинників, що зумовлюють формування комунікативної компетентності сучасних молодих людей.

Література:

1. Фішер Р., Юрі В., Паттон Б. Переговори без поразки. Гарвардський метод. Київ: Сварог, 2023. 248 с.
2. Lewicki, R. J., Saunders, D. M., & Barry, B. (2013) *Negotiation: Seventh Edition*. McGraw-Hill Education.
3. Thompson, L. (2015) *The Mind and Heart of the Negotiator*. Pearson.
4. Трофименко А. В., Константинова Ю.В. Конфліктологія та теорія переговорів. Маріуполь: МДУ, 2020. 375 с.
5. Козачук Є.Г. Соціально-психологічний тренінг як засіб розвитку якостей успішного переговорника. Магістерська робота. ТНПУ імені Володимира Гнатюка. Тернопіль, 2023. 106 с.

References:

1. Fisher, R., Yuri, V., & Patton, B. (2023) *Perehovory bez porazky. Harvardskyi metod. [Negotiations without defeat. Harvard method]*. Kyiv: Svaroh [in Ukrainian].
2. Lewicki, R. J., Saunders, & D. M., Barry, B. (2013) *Negotiation: Seventh Edition*. McGraw-Hill Education.
3. Thompson, L. (2015) *The Mind and Heart of the Negotiator*. Pearson.
4. Trofymenko, A. V., & Konstantynova, Yu.V. (2020) *Konfliktolohiia ta teoriia perehovoriv. [Conflictology and negotiation theory]*. Mariupol: MDU [in Ukrainian].
5. Kozachuk, Ye.H. (2023) *Sotsialno-psykholohichniy treninh yak zasib rozvytku yakostei uspishnoho perehovornika. [Social and psychological training as a means of developing the qualities of a successful negotiator]*. Master's thesis. Ternopil [in Ukrainian].