

ВІДГУК
офіційного опонента про дисертацію Шатило Юлії Петрівни
«Розвиток комунікативних навичок ведення переговорів у студентів-
міжнародників», представлену на здобуття наукового ступеня кандидата
психологічних наук зі спеціальності 19.00.07 - педагогічна та вікова
психологія

Успішність комунікації накладає відбиток не тільки на міжособистісні стосунки, але й впливає на долі цілих народів і етносів у людській історії. Тому з давніх часів підготовка державних діячів та правителів різних країн включала в себе мистецтво встановлення мирних стосунків. Потреба в діалогічній взаємодії залишається актуальною і на сьогодні, адже причини сучасних війн і протистоянь кореняться у нездатності знайти спільну мову з опонентом.

Безумовно, розвивати комунікативні навички слід з перших років дитини, а особливі вимоги до цієї підготовки висуваються у процесі навчання майбутніх професіоналів, діяльність яких буде пов'язана з веденням ділових переговорів.

Зважаючи на це, тема поданої на розгляд дисертаційної роботи є, безумовно, актуальною. Об'єктом дослідження визначено комунікативну компетентність фахівця, а предметом - особливості розвитку комунікативних навичок ведення переговорів у студентів-міжнародників.

Дисертаційна праця складається з трьох розділів, у першому з яких здійснено теоретико-методологічний аналіз проблеми розвитку комунікативних навичок ведення переговорів, визначено психологічний зміст комунікативних навичок ведення переговорів у студентів-міжнародників, розкрито психологічні умови їх розвитку.

Під комунікативними навичками ведення переговорів у дисертаційній роботі розуміються особистісні ресурси фахівців з міжнародних відносин, які є результатом набуття у навчально-професійній діяльності індивідуального досвіду, необхідного для встановлення ефективної взаємодії на всіх етапах ведення переговорного процесу.

До основних компонентів комунікативних навичок ведення переговорів було віднесено інформаційно-комунікативний, перцептивно-експресивний та міжособистісний. У відповідності до завдань у цьому розділі виокремлено психологічні умови розвитку комунікативних навичок ведення переговорів. До них віднесено розвиток внутрішньої мотивації, формування чітких уявлень про структуру комунікативних навичок ведення переговорів, розвиток творчого потенціалу особистості студентів, використання інтегративного підходу до навчання студентів, урахування показників розвитку мислення, пам'яті та інших особистісних характеристик молоді та ін.

Другий розділ дисертаційного дослідження присвячено емпіричному вивченняю комунікативних навичок ведення переговорів у студентів-міжнародників. У його змісті висвітлено організаційно-методичні засади та сформульовано основні завдання констатувального етапу дослідження, обґрунтовано вибір методів дослідження, описано та проаналізовано емпіричні дані щодо сформованості комунікативних навичок ведення переговорів, а також психологічних особливостей їх розвитку.

Позитивно слід оцінити вибірку досліджуваних – 218 осіб, серед яких були не тільки студенти, але й викладачі університетів та фахівці з міжнародних відносин.

У процесі емпіричного дослідження дисеранткою було виявлено показники мотивації до розвитку комунікативних навичок ведення переговорів, показники самооцінки студентів щодо розвитку відповідних навичок та ін. У цілому виявлено недостатній рівень розвитку комунікативної сфери, переважно середні та низькі рівні самооцінки комунікативних вмінь і навичок ділового спілкування. У більшості студентів виявлено нерозвиненість та невиразність емоцій, що перешкоджає встановлювати та підтримувати емоційні контакти з партнерами по спілкуванню.

Проведення порівняльного аналізу показників розвитку комунікативних навичок ведення переговорів у студентів міжнародників та фахівців з міжнародних відносин дозволило виділити психологічні особливості розвитку

комунікативних навичок ведення переговорів. Використання даного порівняння дослідницею слід вважати вдалим і доцільним.

Проведене діагностування дозволило обґрунтувати нагальну потребу розвитку комунікативних вмінь і навичок ділового спілкування студентів. Зважаючи на це, третій розділ дисертаційного дослідження присвячено розвитку комунікативних навичок ведення переговорів. У цьому контексті обґрунтовано методологічну основу формувального експерименту, розроблено модель і психолого-педагогічну програму розвитку комунікативних навичок ведення переговорів, проаналізовано динаміку якісних і кількісних показників розвитку учасників експериментальної та контрольної груп на етапі формувального експерименту.

Слід позитивно оцінити авторську психолого-педагогічну програму розвитку комунікативних навичок ведення переговорів, яка носить комплексний характер, розрахована на 143 години і спрямована на ознайомлення студентів з особливостями розвитку комунікативних навичок ведення переговорів, поетапний розвиток необхідних навичок для встановлення ефективної взаємодії на різних етапах переговорного процесу, актуалізацію знань студента про особливості ведення переговорів, надання можливості самопізнання та розвитку власних ресурсів. До основних форм і методів, що використовувалися на етапі формувального експерименту, віднесено соціально-психологічні та крос-культурні тренінги, ділові та рольові ігри, творчі домашні завдання, спрямовані на розвиток креативного мислення.

Отримані діагностичні дані після завершення формувального експерименту дозволили встановити, що реалізація програми мала суттєвий позитивний вплив на студентську молодь. У студентів експериментальної групи відбулося підвищення рівня розвитку комунікативних навичок ведення переговорів, зокрема, зросла здатність до активного слухання, здатність аргументувати власну позицію, встановлювати емоційний контакт тощо.

На думку студентів впровадження програми найбільше вплинуло на навички впевненої поведінки, невербального спілкування та міжособистісної

взаємодії. Важливо, що кількісні результати у дисертаційній роботі доповнюються якісними описами змін, які відбувалися в тренінгових групах.

Отже, можна констатувати, що робота є завершеною, поставлені завдання виконані, мета досягнута. Виконання поставлених завдань чітко прослідковується у висновках до розділів роботи. Проте в дисертації, на нашу думку, є певні дискусійні моменти, тому вважаємо за необхідне висловити деякі зауваження та побажання:

1. У першому розділі детально аналізуються сучасні погляди психологів на проблему комунікації і ведення переговорів. Разом із цим, не простежено філософське підґрунтя та історичний ракурс становлення цих поглядів.
2. В основі успішної комунікації є здатність до діалогічної взаємодії. Зважаючи на це, доцільним було б акцентувати увагу на діалогічному підході, зокрема, напрацюваннях загальновідомої Школи діалогу культур.
3. Визначення комунікативної компетентності майбутнього фахівця (с. 59) настільки широке, що підходить і для інших видів компетентності.
4. За своєю назвою міжособистісний компонент ділового спілкування в процесі переговорів міг би включати в себе два інші – комунікацію та експресію, що також проявляються в міжособистісній взаємодії. За змістом він включає вибір стратегії спілкування, що зумовлює більшою мірою активність когнітивних процесів.
5. У роботі зустрічаються смислові та стилістичні недоречності, такі як «проблеми навичок», «студентський вік», «сторони особистості» тощо.

Разом із цим, подані зауваження не суперечать принциповим і не знижують теоретичної та практичної значущості дослідження. Зміст автореферату, опубліковані праці ідентичні основним положенням дисертації. Позитивно слід відмітити значну кількість публікацій з проблемами дослідження.

З огляду на викладене, Шатило Юлія Петрівна заслуговує на присудження їй наукового ступеня кандидата психологічних наук із спеціальності 19.00.07 - педагогічна та вікова психологія.

Доктор психологічних наук, професор
завідувач відділу психології праці
Інституту педагогічної
освіти і освіти дорослих НАПН України

Е.О.Поміткін



Скоручний підпис *Поміткіна Е.О.*
Зав. відділом кадрів
Інституту педагогічної освіти і
освіти дорослих НАПН України
Бобури О.В.