

crisis in teenagers and young adulthood: the scenario of confrontation (upholding the individual itself) and search on the script itself (choosing their subjectivity), which is essentially two phenomenological manifestations of the crisis (crisis relations and crisis activity).

Key words: *the adolescence, symptomatology, phenomenology, the features (indicators) of the psychosocial crisis, pre-critical, critical and post-critical phases of the crisis, L.S. Vygotsky, contemporary adolescents, the factorial analysis, the crisis of personality, the crisis of subject.*

Отримано: 21.04.2014 р.

УДК: 316.28 : 159.943.7 – 057.875 (045)

Шатило Ю.П.

ПІДБІР ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДЛЯ ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ КОМУНІКАТИВНИХ НАВИЧОК ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ У МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Шатило Ю.П. Підбір інструментарію для експериментально-го дослідження комунікативних навичок ведення переговорів у майбутніх фахівців з міжнародних відносин. У цій статті розглядається система методів та методик для діагностики комунікативних навичок ведення переговорів у майбутніх фахівців з міжнародних відносин. Подано визначення комунікативних навичок ведення переговорів. Виділено компоненти структури комунікативних навичок ведення переговорів у студентів-міжнародників, враховуючи специфіку ділових переговорів.

Ключові слова: *комунікативні навички ведення переговорів, структурні компоненти, методи та методики діагностики, емпатія, комунікативний бар'єр, комунікативні та організаторські схильності.*

Шатило Юлия Петровна Подбор инструментария для экспериментального исследования коммуникативных навыков ведения переговоров у будущих специалистов по международным отношениям. В данной статье рассматривается система методов и методик для диагностики коммуникативных навыков ведения переговоров у будущих специалистов по международным отношениям. Дано определение коммуникативных навыков ведения переговоров. Выделены компоненты структуры коммуникативных навыков ведения переговоров у студентов-международников, учитывая специфику деловых переговоров.

Ключевые слова: *Коммуникативные навыки ведения переговоров, структурные компоненты, методы и методики диагностики, эмпатия, коммуникативный барьер, коммуникативные и организаторские склонности.*

Постановка проблеми. На сьогоднішній день ми бачимо швидке та потужне розширення вимог до майбутніх фахівців з міжнародних відносин, а також діапазону можливих ситуацій їх комунікативної поведінки, від ефективності якої багато в чому буде залежати успіх їх професійної діяльності, відтак, зростає необхідність спеціальної підготовки професіоналів даного профілю.

Таким чином, виникає необхідність особливої підготовки професіоналів даного профілю – формування і розвиток у них професійної комунікативної компетентності на більш серйозному рівні, з використанням інноваційних методів навчання, їх застосування на всіх етапах навчального процесу.

Важливим компонентом формування та розвитку комунікативної компетентності студентів-міжнародників саме комунікативні навички ведення переговорів. Адже вміння вести ділові переговори та володіти навичками ділового спілкування займає важливе місце у майбутній професійній діяльності фахівців з міжнародних відносин. Дуже важливо правильно та вчасно їх діагностувати та розвивати ще у стінах вищого навчального закладу.

Аналіз сучасних досліджень виявив потребу у створенні системи методів та методик для дослідження рівня сформованості навичок ведення переговорів студентів-міжнародників та розкриття особливостей процесу вивчення комунікативних навичок ведення переговорів.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Проблема формування комунікативних навичок майбутніх фахівців знайшла широке відображення в наукових працях С.Л. Рубінштейна, Б.Г. Ананьєва, Г.С. Костюка, Л.А. Петровської, Є.О. Ісаєва, О.А. Блінова. Багато дослідників вказують на значення спілкування для формування психіки людини, розвитку її духовного світу (Г.А. Балл, І.Д. Бех, М.П. Ерастов, В.І. Куліков, В.М. Маркін, Ю.М. Хрустальов, Т.С. Яценко).

Проблема розвитку вмінь і навичок професійного спілкування не нова й завжди широко обговорювалася провідними вченими (О.М. Біляєв, З.П. Бакум, А.М. Богуш, О.М. Горошкіна, І.П. Дроздова, О.В. Любащенко, С.О. Караман, Е. Я. Палихата, М. І. Пентилюк, С.В. Шевчук).

Питаннями розвитку комунікативних здібностей та навичок саме студентів-міжнародників займалися такі сучасні вчені, як О.В. Смирнова, Л.В. Максимчук, І.М. Кустовська, Т.А.Ганніченко, Ю.В. Якимчук, З.С. Караєва.

Аналіз сучасних досліджень виявив потребу в серйозній увазі до рівня сформованості та шляхів розвитку комунікативних навичок ведення переговорів студентів-міжнародників та недостатню розробленість цієї проблеми.

Мета дослідження – створення системи методів та методик для діагностики комунікативних навичок ведення переговорів у майбутніх фахівців з міжнародних відносин.

Результати теоретичного аналізу проблеми. У контексті даного дослідження, під комунікативними навичками ведення переговорів ми розуміємо комплекс індивідуально-психологічних особливостей, що забезпечують здатність індивіда до активного й ефективного (оптимального) ділового спілкування під час переговорів, передачі та адекватного сприймання інформації, організації взаємодії з іншими людьми, правильного розуміння партнерів та їх поведінки.

У процесі теоретичного аналізу сучасних наукових напрацювань не виявлено теорії чи підходу, які б давали чітке і всебічне обґрунтування феномену комунікативних навичок ведення переговорів. У зв'язку з цим наше теоретичне дослідження спрямоване на аналіз позицій, що використовують різні автори для відображення особливостей комунікативних навичок ведення переговорів як засобу організації діяльності та як самомотивованого процесу створення ділових контактів з партнерами по переговорах.

Згідно з традиційним виокремлення в соціальній психології соціально-перцептивного, комунікативного та інтерактивного аспекту спілкування. Розвиток комунікативних навичок також можемо розглядати у плані трьох вказаних аспектів.

Орієнтуючись на особистісний підхід, який передбачає виділення двох взаємопов'язаних, але якісно відмінних рівнів спілкування – зовнішнього (поведінкового) і внутрішнього (ціннісного) (К.О. Абульханова-Славська, О.О. Бодальов, В.М. Мясичев та ін.), зважаючи на прийняту в соціальній психології диференціацію комунікативної, перцептивної й інтерактивної сторін спілкування (Г.М. Андрєєва, Л.А. Петровська та ін.), а також враховуючи специфіку професійної діяльності майбутніх фахівців у сфері міжнародних відносин та, беручи до уваги виділені О.О. Рембач [9] у структурі культури ділового спілкування чотири взаємопов'язані компоненти: інформаційно-мовленнєвий, перцептивно-когнітивний, операційно-діяльнісний і мотиваційно-особистісний.

Взявши за основу ці два підходи та користуючись термінологією А.М. Гельбак [3], ми виділили компоненти структури комунікативних навичок ведення переговорів у студентів-міжнародників, враховуючи специфіку ведення ділових переговорів.

Психотехнічний – пов'язаний з комунікативною стороною спілкування та відображає комунікативно-смысловий аспект взаємодії під час ведення переговорів: включає навички вірно передавати й отримувати інформацію, оптимально використовуючи вербальні й невербальні за-

соби спілкування, можливість ефективно долати психологічні бар'єри під час спілкування; володіння прийомами ведення продуктивної дискусії в ситуаціях ділової взаємодії.

Експресивний – пов'язаний з перцептивно-рефлексивними та емпатійними функціями спілкування (навички адекватно сприймати партнерів у переговорному процесі, оцінювати їх та себе в ньому, емоційно відгукуватися на стан його учасників, правильно сприймати й оцінювати саму ситуацію спілкування, прогнозувати її розвиток тощо); розуміння мотивів, цілей, установок, соціальних і рольових позицій партнерів по діловому спілкуванню.

Інтерактивний – пов'язаний із взаємодією між учасниками спілкування (включає навички організовувати взаємодію, встановлювати контакти і підтримувати їх, впливати на партнерів по спілкуванню, зберігаючи при цьому власну автономність тощо); типові стратегії, моделі, способи і прийоми організації взаємодії, які дають змогу ефективно здійснювати ділове спілкування.

Методика комплексного дослідження психологічної структури комунікативних навичок ведення переговорів у студентів-міжнародників об'єднує декілька шкал, які виразно окреслюють три основні взаємопов'язані компоненти структури комунікативних навичок ведення переговорів.

Для вимірювання комунікативних навичок ведення переговорів у студентів-міжнародників в нашому дослідженні було застосовано комплексну діагностику – сукупність різнотипних стандартизованих методик, тестів, опитувальників (див. табл. 1). Головним його завданням стала розробка моделі змісту та структури комунікативних навичок ведення переговорів з наступною її експериментальною перевіркою.

Як показує практика, при рівних умовах підготовки студентів виявляються різні за своєю результативністю можливості в створенні міжособистісних відносин. Дані відмінності переважно визначаються різними рівнями розвитку комунікативних та організаторських схильностей.

Комунікативні та організаторські здібності студентів досліджувалися нами за допомогою методики "КОС-2". Автор методики – В.В. Синявський і В.А. Федоришин. В основі розробки – відомі проектні методики анкетного типу.

Методика "КОС-2" базується на принципі відзеркалення і оцінки досліджуванам деяких особливостей своєї поведінки в різних ситуаціях.

Комунікативні схильності – це перша і найбільш рання ознака здібності, яка зароджується. Вона проявляється у прагненні, тяжінні особистості до певної діяльності та свідчить про наявність певних природних передумов до розвитку комунікативних здібностей.

**Методологічної база дослідження комунікативних навичок
ведення переговорів**

Комунікативні навички		Методики	
Компоненти	Психотехнічні	«КОС-2» (Синявський-Федоришин), «Чи вмієте Ви слухати?», «Чи вмієте Ви слухати співбесідника?» (Д. Райгородський), Чи вмієте ви чітко висловлювати свої думки?, Тест «Експресивна поведінка людини»	Самодіагностика навичок та умінь ділового спілкування
	Експресивні	Методика експрес-діагностики емпатії І. Юсупова (для студентів першого курсу), Методика діагностики рівня емпатичних здібностей В.В. Бойко. (для студентів четвертого курсу), Методика діагностики «перешкод» в установленні емоційних контактів В.В. Бойко	
	Інтерактивні	Опитувальник: Оцінка комунікативних навичок, Методика діагностики домінуючої стратегії психологічного захисту в спілкуванні В.В. Бойко	

Організаторські схильності це схильність людини організувати себе та інших. Коли у людини низький рівень комунікативних схильностей, в такому разі людина не вміє себе організувати, відсутня внутрішня зібраність. У суспільному житті ініціативи не проявляє.

Переваги методики "КОС-2" в його високій надійності, простоті і зручності використання. Важливо пам'ятати, однак, що застосування будь-якої методики пов'язане з теоретичною концепцією, на якій вона базується. Щодо опитувальника "КОС-2" можна сказати, що її застосування виправдане в тому випадку, якщо розуміти результати цієї методики як відображення особливостей самосприйняття особистістю рівня розвитку своїх комунікативних та організаторських здібностей, часто виявляються адекватно оцінені. Доказом цього є проведене дослідження Максименко Ж.А.

Найбільш універсальним засобом спілкування є мова. При передачі інформації за допомогою мови найменше губиться, спотворюється повідомлення (за умови, що партнери спілкування зацікавлені в повідомленні й однаково розуміють ситуацію).

Уміння правильно формулювати думки і здатність донести їх до оточуючих відіграють важливу роль у спілкуванні між людьми, будь-то дружня бесіда, ділові переговори, бажання переконати або чогось навчити людину. Невміння грамотно формулювати власні думки призводить до непорозуміння між людьми. Тому, однією з найважливі-

ших навичок ведення переговорів, якою повинен володіти майбутній працівник у сфері міжнародних відносин – вміння чітко висловлюю ти свої думки.

За допомогою опитувальника "Чи вмієте ви чітко викладати свої думки?" ми визначали вміння студентів чітко і ясно викладати свої власні думки. По результату опитування, можна зробити висновок на скільки досліджуваний прекрасний оратор, чи чітко викладає свої думки, чи продумує фрази заздалегідь тощо.

Спілкування – це діалог, у якому чергуються промова а слухання. Слухання є активний процес, що вимагає уваги. Воно виконує функцію зворотного зв'язку, дає інформацію про сприйняття співрозмовника. Головна слабкість недосвідчених парламентарів, у будь-якому культурному контексті, це їх нездатність уважно слухати, що говорить інша людина. Їх головне завдання, як правило, представляти свої аргументи, а потім протистояти запереченням, які зроблені іншою стороною. Але такий підхід призводить лише до монологу, а не до реальної дискусії.

Слухання відбувається в нереклексійній та рефлексійній формах. Нереклексивне (умовно-пасивне) – невтручання в мову співрозмовника. Діалог відбувається за допомогою стислих відповідей-реплік "Так", "Ні", "Це цікаво..." та невербальних прийомів – доторкання руки, зміни дистанції [2].

Реклексивне слухання передбачає активне налагодження зворотного зв'язку для того, щоб проконтролювати точність сприймання інформації.

Нереклексивне слухання застосовують, коли співрозмовник висловлює своє ставлення до певної події, прагне обговорити наболілі питання, відчуває себе скривдженим, має труднощі у висловлюванні думок, вирішує важливу проблему, або за потреби стримати емоції в розмові з людиною, яка обіймає високу посаду.

Для діагностування комунікативних навичок ми використали два варіанти тесту "уміння слухати". При цьому один варіант цього тесту робить наголос на оцінці у досліджуваного вміння виявляти увагу і повагу до співрозмовника, інтерес до повідомленого ним; у свою чергу, другий його варіант дає змогу діагностувати передусім вміння сприймати і аналізувати почуте, розуміти підтекст і робити висновки.

Невербальними засобами спілкування називають такі засоби, які передають інформацію партнерові несловесним шляхом. Якщо за допомогою вербальних сигналів партнерові передається чиста інформація, то невербальними сигналами – відношення до партнера.

Наукові дані свідчать, що тільки за рахунок слів інформація передається на 7%, за рахунок звукових засобів) включаючи тон голосу, інтона-

цію) – на 30-40%, за рахунок міміки, жестів, пози – на 50-70%. Виходить, що найбільш значимо не те, що говориться, а як це робиться. Саме тому дуже важливо мати високий рівень навичок невербального спілкування.

Для визначення рівня обізнаності студентів з особливостями невербальної поведінки людей, нами було запропоновано тест "Експресивна поведінка людини". В даному тесті досліджуваному пропонувалося оцінити людину за її зовнішнім виглядом, поведінкою, жестами.

Глибинно-психологічною основою міжособистісного спілкування є емоційна здатність до співчуття, співпереживання. За твердження Т. Шибутані, основною аналітичною одиницею для вивчення міжособистісних відносин є почуття. Останні, в свою чергу, виникають і розгортаються в емпатії – здатності до співчутливої ідентифікації з іншою персоною. Коли емпатії немає, "навіть людські істоти розглядаються як фізичні об'єкти" [8, с. 271].

Характеризуючи емпатійне розуміння як необхідну умову діалогічного спілкування, К. Роджер підкреслює, що вміння правильно, активно слухати, настроюватися на "хвилю" співбесідника являє собою одну з найголовніших сил, здатних впливати на психічні, особистісні зміни в людях [6, с. 32-37].

Розвинена емпатія – це ключовий фактор успіху у тих видах діяльності, які потребують вживання у світ партнера по спілкуванню, і перш за все при навчанні та вихованні. Той, хто уважно слухає розум, про що думає, що відчуває партнер по спілкуванню. Емпатія дозволяє сприймати співрозмовника таким, яким він є. Вона також дозволяє краще зрозуміти інших [5].

Для виявлення рівня емпатійних тенденцій нами була використано дві методики: Методика дослідження рівня емпатійних тенденцій І.М. Юсупова (для студентів першого курсу) та Методика діагностики рівня емпатичних здібностей В.В. Бойко (для студентів четвертого курсу).

У процесі переговорів, при особистому контакті на шляху до взаєморозуміння ми стикаємося з перешкодами, що призводять до непорозумінь і конфліктів [1].

Бар'єри спілкування можуть бути пов'язані з характерами людей, їх прагненнями, поглядами, мовними особливостями, з манерами спілкування. І причини багатьох конфліктів, взаємних розбіжностей і невдоволення людей як в особистій, так і в професійній сферах не в останню чергу криються саме в нерозумінні прийомів ефективного спілкування, у невмінні ними користуватися [4].

Для виявлення рівня емоційної ефективності в спілкуванні та виявлення типу емоційних перешкод нами було проведено діагностику за допомогою діагностики В.В. Бойко "Методика діагностики "перешкод" у встановленні емоційних контактів". Дана методика спрямова-

на на виявлення рівня емоційної ефективності в спілкуванні і виявлення типу емоційних перешкод.

Від того, яку стратегію психологічного захисту в спілкуванні використовує особистість під час ведення переговорів, залежить їх успіх та результат. На нашу думку, важливо діагностувати у студентів-міжнародників, яка стратегія психологічного захисту є домінуючою. Для виявлення даної стратегії нами було використано методику В.В. Бойко "Методика діагностики домінуючої стратегії психологічного захисту в спілкуванні".

Опитувальник: Оцінка комунікативних навичок. Досліджуваному надавалося 14 різних комунікативних навичок та вмій людини вести діалог чи переговори та пропонувалося оцінити, наскільки вони справедливі для нього.

Також в нашому дослідженні нами було використано опитувальник О.О. Рембач "Самооцінка навичок спілкування".

За допомогою опрацювання наукової літератури та власних спостережень, нами було визначено емпіричні референти та основні показники сформованості комунікативних навичок ведення переговорів у студентів-міжнародників (див. табл. 2).

Таблиця 2

**Основні показники сформованості комунікативні
навичок ведення переговорів**

Складові компоненти навичок	Емпіричні референти	Рівні сформованості (Високий, Низький, Середній)
Психотехнічний	Комунікативні та організаторські схильності	В – ініціативність, самостійність, швидка орієнтація у нових ситуаціях, невимушеність поведінки у спілкуванні. С – прагнення до контактів та активність у спілкуванні, яка обумовлюється певними комунікативними ситуаціями. Н – відсутність ініціативи у спілкуванні, уникання публічних виступів.
	Уміння слухати та висловлювати свої думки	В – активність, відкритість, уважність, витриманість, адекватне сприймання і усвідомлення невербальних сигналів, хороший співрозмовник, прекрасний оратор, продумання фраз заздалегідь. С – розуміння змісту мовного повідомлення, здатність «підлаштувати» свій темп мислення до промови співрозмовника, використання під час переговорів виразів, які відомі не усім, щоб вразити співрозмовника.

Психотехнічний		Н – помилки в інтерпретації слів співрозмовника, відсутність аналізу почутого, невміння налагодження налагоджувати зворотній зв'язок, невміння чітко висловлювати свої думки.
	Невербальні навички спілкування	В – хороші знання про невербальні навичок спілкування, вміння розпізнавати приховану інформацію та емоційний стан співрозмовника, за допомогою невербальних знаків, навички ототожнювати себе зі співрозмовником. С – навички розпізнавати емоційний стан людини та тип особистості присутні, але знаходяться на низькому рівні. Н – замкнутість в присутності малознайомих людей, невміння виходити з конфліктних ситуацій, невміння за мімікою, інтонацією, поставою визначати стан людини.
Експресивний	Емпатія, навички встановлювати емоційний контакт	В – системна диференціація та ідентифікація експресивних проявів іншої людини, прийняття відповідальності за якість і наслідки власних переживань. С – емоційна чуйність, здатність до співчуття та співпереживання, вираження емоцій та управління ними. Н – недостатній розвиток емоційного відгуку, нездатність уявити себе на місці партнера по спілкуванню.
Інтерактивний	Навички організувати взаємодію, навички вдало вибирати стратегії, моделі та тактики	В – швидке встановлення контакту з малознайомими людьми, вдалий підбір тактик та стратегій у спілкуванні С – прийняття точки зору співрозмовника, навички підібрати стратегію, але не завжди вдало Н – прийняття лише своєї точки зору, суб'єктивізм, невпевненість у собі, невміння входити в контакт

Висновки. Нами було виділено компоненти структури комунікативних навичок ведення ділових переговорів у студентів-міжнародників, враховуючи специфіку ведення ділових переговорів: психотехнічний, експресивний, інтерактивний.

Для вимірювання комунікативних навичок ведення переговорів у студентів-міжнародників в нашому дослідженні було застосовано

комплексну діагностику – сукупність різнотипних стандартизованих методик, тестів, опитувальників. Головним його завданням стала розробка моделі змісту та структури комунікативних навичок ведення переговорів з наступною її експериментальною перевіркою.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л. В. Організація праці менеджера : навч. посіб. [Текст] / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К. : ВД "Професіонал", 2004. – 304 с.

2. Волкова Н. П. Професійно-педагогічна комунікація : навч. посіб. / Н. П. Волкова. – К. : ВЦ "Академія", 2006. – 256 с.

3. Гельбак А. М. Розвиток комунікативних навичок у підлітковому віці засобами фасилітаційного впливу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук : спец. 19.00.07 "Педагогічна та вікова психологія" / А. М. Гельбак. – К., 2010. – 20 с.

4. Дмитрієва С. М. Психологічні особливості комунікативних бар'єрів у міжособистісному спілкуванні / С. М. Дмитрієва // Актуальні проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку індустрії туризму в Україні та Польщі : м-ли IV Міжнародної науково-практичної конференції / за ред. Саух І. В. – К., 2010. – С. 247-250.

5. Кон И. С. Психология ранней юности [Текст] : кн. для учителя / И. С. Кон. – М. : Просвещение, 1989. – 255 с.

6. Практикум по экспериментальной и прикладной психологии : учеб. пособие / [Л. И. Вансовская, В. К. Гайда, В. К. Гербачевский [и др.] ; под ред. А. А. Крылова; Ленингр. гос. ун-т. – Л. : Изд-во ЛГУ, 1990. – 272 с.

7. Рембач О. О. Формування культури ділового спілкування майбутніх міжнародників-аналітиків : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук : спец. 13.00.04 "Теорія і методика професійної освіти" / О. О. Рембач; Кіровоград. держ. пед. ун-т ім. В. Винниченка. – Кіровоград. – К., 2005. – 20 с.

8. Федосова Г. Л. Профілактика та подолання комунікативних бар'єрів у студентської молоді : навч. програма / за наук. ред. Л. М. Карамушки / Г. Л. Федосова. – К. : Міленіум, 2004. – 32 с.

Spisok vikoristanix dzherel

1. Balabanova L. V. Orhanizatsiya pratsi menedzhera : navch. posib.: [Tekst] / L. V. Balabanova, O. V. Sardak. – K. : VD "Profesional", 2004. – 304 s.

2. Volkova N. P. Profesiyno-pedahohichna komunikatsiya: navch. posib. – K. : VTS "Akademiya", 2006. – 256 s.

3. Hel'bak A. M. Rozvytok komunikatyvnykh navychok u pidlitkovomu vitsi zasobamy fasylytatsiynoho vplyvu : avtoref. dys. na zdobuttva nauk. stupenya kand. psykol. nauk : spets. 19.00.07 "Pedahohichna ta vikova psykolohiya" / A. M. Hel'bak. – K., 2010. – 20 s.

4. Dmytriyeva S. M. Psykolohichni osoblyvosti komunikatyvnykh bar'yeriv u mizhosobystisnomu spilkuvani. Aktual'ni problemy, suchasnyy stan ta perspektyvy rozvytku industriyi turyzmu v Ukrayini ta Pol'shchi: Materialy IV Mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi / Za red. Saukh I. V., 2010. – S. 247-250.

5. Kon Y. S. Psykolohyya ranney yunosty [Tekst] : kn. dlya uchytelya / Y. S. Kon. – M. : Prosveshchenye, 1989. – 255 s.

6. Praktikum po ?ksperymental'noy y prykladnoy psykolohyy : ucheb. posobye / [L. Y. Vansovskaya, V. K. Hayda, V. K. Herbachevskyy [y dr.] ; pod red. A. A. Krylova; Lenynhr. hos. un-t. – L. : Yzd-vo LHU, 1990. – 272 s.

7. Rembach O. O. Formuvannya kul'tury dilovoho spilkuvannya maybutnikh mizhnarodnykiv-analitikiv : avtoref. dys. na zdobuttva nauk. stupenya kand. ped. nauk : spets. 13.00.04 "Teoriya i metodyka profesiynoyi osvity" / O. O. Rembach; Kirovohrad. derzh. ped. un-t im. V.Vynnychenka. – Kirovohrad. – K., 2005. – 20 s.

8. Fedosova H. L. Profilaktyka ta podolannya komunikatyvnykh bar'yeriv u student-s'koyi molodi : Nav. prohrama / Za nauk. red. L. M. Karamushky. – K. : Milenium, 2004. – 32 s.

***Shatylo J.P. Selection tool for experimental studies of communicative skills in negotiation for future specialists in international relations.** This paper deals with a system of methods and techniques for the diagnosis of communication skills in negotiating for future specialists in international relations. The article reveals the definition of communication skills in negotiation. The article highlights the components of the structure of communication skills in negotiating for future specialists in international relations. These components are psychotechnical, expressive, and interactive.*

Communication skills in negotiating are a set of individual psychological features. These features provide the ability of the individual to an active and effective business communication, transmission and perception of adequate information, the organization of interaction with others people.

The purpose of this study is to create a system of methods and techniques for the diagnosis of communication skills in negotiating for future specialists in international relations.

This article describes empirical referents and the main indicators of the level of development of communication skills in negotiation for future specialists in international relations.

Research methodology of the psychological structure of communication skills in negotiation combines several scales. These scales

outline three main interrelated components of the structure of communication skills of negotiation.

Key words: *Communication skills in negotiation, methods and techniques of diagnosis, empathy, communication barriers, communication and organizational addiction.*

Отримано: 30.08.2014 р.

УДК 159.9:61

Шебанова В.І.

МОЖЛИВОСТІ ПСИХОЛОГІЧНОЇ ДОПОМОГИ АНОРЕКСИКАМ В ІНТЕРНЕТ-МЕРЕЖІ

Шебанова В.І. *Можливості психологічної допомоги анорексикам в інтернет-мережі.* Стаття присвячена вивченню можливості надання психологічної допомоги в інтернет-мережі людям, що знаходяться у кризовій життєвій ситуації – ситуації уявної надлишкової ваги на тлі хронічної незадоволеності вагою, собою та життям в цілому (у крайньому варіанті, хворим на анорексію). Розглянуто переваги та недоліки психологічного онлайн-консультування на відміну від очного консультування. Представлено особливості групового консультування за допомогою інтернет-мережі.

Ключові слова: *психологічна допомога, анорексія, інтернет-мережа.*

Шебанова В.І. *Возможности психологической помощи анорексик в интернет-сети.* Стаття посвящена изучению возможности оказания психологической помощи в интернет-сети людям, находящимся в кризисной жизненной ситуации – ситуации воображаемого избыточного веса на фоне хронической неудовлетворенности весом, собой и жизнью в целом (в крайнем варианте, больных анорексией). Рассмотрены преимущества и недостатки психологического онлайн-консультирования в отличие от очного консультирования. Представлены особенности группового консультирования с помощью сети интернет.

Ключевые слова: *психологическая помощь, анорексия, интернет-сеть.*

Постановка проблеми. На теперішній час існує точка зору, що анорексія як хвороба (розлад харчової поведінки) є негативним наслідком іпохондричного дискурсу, що домінує у сучасному суспільстві та який включає профілактичний, оздоровчий та рекламний дискурси (що розглянуто нами у статі "Іпохондричний дискурс сучасності як базова основа викривленої турботи про себе (нав'язливе прагнення зниження ваги)"). Одним із аспектів рекламного дискурсу є формування стандартів краси. Наслідком широко розповсюджених стандартів ідеального стрункого жіночого тіла є відчуття незадоволеності собою (власним тілом, вагою, зовнішністю тощо) та життям в цілому. У дос-