

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО**

Кваліфікаційна наукова  
праця на правах рукопису

**СТЕПАНОВА ДАР'Я ВІКТОРІВНА**

УДК 378.147:339.9: (341.76)(043.5)

**ДИСЕРТАЦІЯ**

**ПІДГОТОВКА МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ  
ІЗ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН  
ДО ПРОФЕСІЙНО-ДИПЛОМАТИЧНОГО СПІЛКУВАННЯ**

13.00.04 – теорія і методика професійної освіти

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата педагогічних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,  
результатів і текстів авторів мають посилання на відповідне джерело

\_\_\_\_\_ Д. В. Степанова

Науковий керівник: **Кічук Ярослав Валерійович,**  
доктор педагогічних наук, професор

## АНОТАЦІЯ

**Степанова Д. В. Підготовка майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування.** – На правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата педагогічних наук зі спеціальності 13.00.04 – теорія і методика професійної освіти. – Державний заклад «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського», Міністерство освіти і науки України. – Одеса, 2020.

У дисертаційному дослідженні подано теоретичне узагальнення й нове вирішення наукової проблеми, що виявляється в розробленні, науковому обґрунтуванні педагогічних умов, моделі, змісту і методики підготовки до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин.

**Мета дослідження** – теоретично обґрунтувати й апробувати модель та експериментальну методику підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування.

**Наукова новизна** дослідження: *вперше визначено* сутність феномену «підготовленість майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування»; визначено критерії (гностичний, комунікативно-діяльнісний, емоційно-виразний, рефлексійно-оцінний) з відповідними показниками, схарактеризовано рівні підготовленості (достатній, задовільний, низький) як результат підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування; обґрунтовано педагогічні умови (дипломатична інформативність освітньо-професійної підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин; особистісно зорієнтована педагогічна взаємодія викладача зі студентами; комунікативна спрямованість змісту освітнього процесу студентів із міжнародних економічних відносин у процесі підготовки до професійно-дипломатичного спілкування); *розроблено* модель підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-

дипломатичного спілкування (інформаційно-збагачувальний, репродуктивно-діяльнісний, аналітично-продуктивний, рефлексійно-оцінний етапи); *уточнено* поняття «професійно-дипломатичне спілкування», «міжнародні економічні відносини», «підготовленість». Набули *подальшого розвитку* теорія і методика професійної підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування.

**Практичне значення** дослідження полягає в розробленні та впровадженні діагностувальної і формувальної методик підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування; елективного курсу «Професійно-дипломатичне спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин»; комплексу самостійно-дослідницьких завдань для студентів спеціальності «Міжнародні економічні відносини», спрямованих на їхню підготовку до професійно-дипломатичного спілкування. Матеріали дослідження можуть бути використані в освітньому процесі закладів вищої освіти на економічних факультетах, що готують студентів зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини», оновленні змістових модулів навчальних дисциплін «Торгова політика та комерційна дипломатія» і «Культура комунікацій», у процесі написання курсових і кваліфікаційних робіт, при складанні освітніх програм, навчально-методичних посібників та в процесі підвищення кваліфікації фахівців із міжнародних економічних відносин.

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми, визначено об'єкт, предмет, мету, завдання і методи дослідження, висвітлено наукову новизну одержаних результатів, їх практичне значення, подано відомості про апробацію й упровадження результатів роботи, її структуру і публікації.

У першому розділі «**Теоретичні засади підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування**» позиціоновано стан проблеми підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування, наукові підходи щодо трактування феномену «професійно-

дипломатичне спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин», розкрито зміст ключових понять дослідження «підготовка», «підготовленість», «міжнародні економічні відносини», «комунікативна взаємодія», «дипломатичне спілкування», «професійно-дипломатичне спілкування», «дипломатичний протокол».

Підготовленість майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування студіюємо як результат їхньої підготовки до професійно-дипломатичного спілкування, володіння правилами мовленнєвого етикету; наявністю вмінь комунікативної взаємодії; володіння дипломатичним протоколом та етикетом, що передбачають дотримання правил міжнародної ввічливості для професійного вирішення економічних питань на міжнародному рівні задля служіння українському народові.

У дослідженні визначено педагогічні умови підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування: дипломатична інформативність освітньо-професійної підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин; особистісно зорієнтована педагогічна взаємодія викладача зі студентами; комунікативна спрямованість змісту освітнього процесу студентів із міжнародних економічних відносин у процесі їхньої підготовки до професійно-дипломатичного спілкування.

У другому розділі «**Експериментально-дослідна робота з підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування**» визначено критерії, показники, схарактеризовано рівні підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування в умовах закладу вищої освіти, розроблено й експериментально апробовано модель та методику підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування, здійснено аналіз результатів експериментально-дослідної роботи.

На формувальному етапі було розроблено модель підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування (див. рис.), що обіймала такі етапи: інформаційно-збагачувальний, репродуктивно-діяльнісний, аналітично-продуктивний, рефлексійно-оцінний. На кожному етапі було використано відповідні форми, методи і прийом. Педагогічні умови було комплексно реалізовано на всіх етапах дослідження.

Метою першого – інформаційно-збагачувального – етапу було озброєння майбутніх фахівців системою знань у сфері організації та механізмів роботи багатовекторної та двовекторної економічної дипломатії, знаннями щодо мовленнєвого етикету й культури професійного мовлення в дипломатичній діяльності.

На другому – репродуктивно-діялісному – етапі студенти продовжували працювати за елективним курсом «Професійно-дипломатичне спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин». Студенти залучалися до роботи з інтелектуальними картами, вправлялися в ораторському мистецтві.

На третьому – аналітично-продуктивному – етапі залучали студентів до самостійного використання набутих знань з професійно-дипломатичного спілкування. Студенти оволодівали складанням дипломатичних текстів, залучалися до роботи в клубі «Я – український дипломат із міжнародних економічних відносин»

Четвертий етап – рефлексійно-оцінний – був спрямований на формування в майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин навичок само- і взаємооцінювання, розвиток умінь здійснювати самоаналіз умінь професійно-дипломатичного спілкування. На цьому етапі було репрезентовано такі форми, методи та прийоми навчання: командна гра; робота в малих групах, саморефлексія, самоаналіз мовлення, мовленнєві тренінги.

Встановлено, що впровадження запропонованої моделі та методики підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування з комплексним упровадженням визначених педагогічних умов позитивно вплинуло на ефективність цього процесу. За результатами прикінцевого етапу експерименту виявлено, що в майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин експериментальної групи відбулися суттєві позитивні зміни в рівнях підготовки їх до професійно-дипломатичного спілкування

## SUMMARY

**Stepanova D.V. Training of Future Specialists in International Economic Relations for Professional and Diplomatic Communication.** – Manuscript.

The thesis for the degree of candidate of pedagogical sciences, specialty 13.00.04 – theory and methodology of vocational education. – State institution «South Ukrainian National Pedagogical University named after K. D. Ushynsky». – Odessa, 2020.

The thesis presents a theoretical generalization and a new solution to the scientific problem, which is manifested in the development, scientific substantiation of pedagogical conditions, model, content and methods of training of future specialists in international economic relations for professional and diplomatic communication.

**The purpose of the research** is to theoretically substantiate and test the model and experimental methods of training of future specialists in international economic relations for professional and diplomatic communication.

**Scientific novelty of the research:** The phenomenon of «professional and diplomatic communication of future specialists in international economic relations» is first time revealed in the thesis; criteria (gnostic, communicative-active, emotionally expressive, reflective-evaluative) and indicators are identified; preparedness levels (sufficient, satisfactory, low) are characterized; the

pedagogical conditions for preparing future specialists in international economic relations for professional and diplomatic communication are determined and scientifically substantiated (diplomatic informational content of educational and professional training of future specialists in international economic relations, personality-oriented pedagogical interaction of a teacher with students; the communicative orientation of the educational process of students in international economic relations in the process of professional-diplomatic communication preparing);

A model has been developed, scientifically substantiated and experimentally tested (information-enrichment, reproductive-activity, analytical-productive, reflective-evaluative stages); the concepts of «professional-diplomatic communication», «international economic relations», «preparedness» are specified. The theory and methods of professional training of future specialists in international economic relations for professional and diplomatic communication were further developed.

**The practical significance of the study** lies in the development and implementation of A diagnostic technique, content and methods for training future specialists in international economic relations for professional and diplomatic communication have been developed, elective course «Professional and diplomatic communication of future specialists in international economic relations», a set of independent research tasks for students' specialty «International Economic Relations» for their preparation for professional and diplomatic communication. The research materials can be used in the educational process of higher education institutions at the faculties of economics, preparing students majoring in «International Economic Relations», updating the content modules of the disciplines «Trade Policy and Commercial Diplomacy» and «Communication Culture», in writing course and qualification works, in compiling curriculums, teaching manuals and in the process of professional development of specialists in international economic relations.

**The introduction** substantiates the topicality of the research, its objectives, tasks, object and subject; the theoretical and methodological foundations of the research are described; the scientific novelty and practical value of the obtained results are revealed; the results data and their implementation into practice are presented; the information about the structure and scope of the research work is highlighted.

**The first section** «Theoretical principles of training future specialists in international economic relations for professional and diplomatic communication» positions the state of the problem of training future specialists in international economic relations for professional and diplomatic communication, scientific approaches to interpreting the phenomenon of «professional and diplomatic communication of future specialists in international economic relations», the content of key research concepts «preparation», «preparedness», «international economic relations», «communicative interaction», «diplomatic communication», «professional and diplomatic communication», «diplomatic protocol» is revealed.

The readiness of future specialists in international economic relations for professional and diplomatic communication as the end result of their preparation for professional and diplomatic communication, which is characterized by mastery of the speech etiquette rules; the presence of communicative interaction skills; possession of diplomatic protocol and etiquette, which provide for compliance with the rules of international courtesy for the professional solution of economic issues at the international level in order to serve the Ukrainian people is studied.

The pedagogical conditions of future specialists in international economic relations training for professional and diplomatic communication are scientifically substantiated and experimentally tested. They are diplomatic awareness of educational and professional training of future specialists in international economic relations; personally oriented pedagogical interaction of teacher with students; communicative orientation of international economic content of preparation for professional and diplomatic communication.



**The second section** «Experimental and research work on training future specialists in international economic relations for professional and diplomatic communication» defines criteria, indicators, characterizes the levels of training of future specialists in international economic relations for professional and diplomatic communication in higher education institutions, developed and experimentally tested the model and methods of training future specialists in international economic relations for professional and diplomatic communication, the results of experimental research were analyzed.

At the formative stage, a model of training future specialists in international economic relations for professional and diplomatic communication was developed (see Fig.), which included the following stages: information-enrichment, reproductive-activity, analytical-productive, reflective-evaluative. At each stage, the appropriate forms, methods and techniques were used. Pedagogical conditions were comprehensively implemented at all stages of the study.

The purpose of the first – information-enrichment – stage was to equip future professionals with a system of knowledge in the field of organization and mechanisms of multi-vector and two-vector economic diplomacy, knowledge of speech etiquette and culture of professional speech in diplomatic activities.

At the second – reproductive-activity – stage, students continued to work on the elective course «Professional and diplomatic communication of future specialists in international economic relations». Students were involved in working with smart cards, practiced in the art of public speaking.

At the third – analytical-productive – stage, students were involved in the independent use of acquired knowledge of professional and diplomatic communication. Students mastered the compilation of diplomatic texts, were involved in the club «I am a Ukrainian Diplomat in International Economic Relations»

The fourth stage – reflective-evaluative – was aimed at the formation of future specialists in international economic relations skills of self- and mutual evaluation, the development of skills to self-analyze the skills of professional and

diplomatic communication. At this stage, the following forms, methods and techniques of training were represented: team game; work in small groups, self-reflection, self-analysis of speech, speech trainings.

It is established that the introduction of the proposed model and methods of training future specialists in international economic relations for professional and diplomatic communication with the comprehensive implementation of certain pedagogical conditions has had a positive impact on the effectiveness of this process. According to the results of the final stage of the experiment, it was revealed that the future specialists in international economic relations of the experimental group had significant positive changes in the levels of their preparation for professional and diplomatic communication.

### **СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ**

1. Степанова Д. В. Формування комунікативної мобільності у студентів спеціальності «Міжнародні економічні відносини». *Norwegian Journal of development of the International Science* No 14/ 2018. – Oslo, Norway (січень 2018). – С. 41 – 43. – [електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.njd-iscience.com>

2. Stepanova D. State management of the economy as a factor its stability and social orientation (Державне управління економікою як чинник її стабільності й соціальної орієнтованості). *Norwegian Journal of development of the International Science* No 30/ 2019. VOL. 2. Oslo, Norway (травень, 2019 р.). 64 – 66 pp. [електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.njd-iscience.com>

3. Stepanova D. V. The implementation of the pedagogical conditions at the reproductive and active stage of training of future diplomats in international political economy (Реалізація педагогічних умов на репродуктивно-діяльнісному етапі підготовки майбутніх дипломатів із міжнародних економічних відносин): *Інноваційна педагогіка: науковий журнал*. – Вип. 16.

Т. 2. Одеса: ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2019. С. 146 – 150.

4. Степанова Д. В. Підготовленість майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування: зб. наук. праць «Педагогічний альманах» / редкол.: В. В. Кузьменко (голова) та ін. Херсон: КВНЗ «Херсонська академія неперервної освіти», 2019. С. 186 – 192.

5. Степанова Дар'я. Компонентно-структурний аналіз професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського: збірник наукових праць. Педагогічні науки. Вип. 4 (67), грудень 2019. Миколаїв: МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2019. С. 224 – 228.

6. Степанова Д. В. Самостійна діяльність як шлях до професійної успішності майбутніх фахівців з міжнародної економіки. Зб. тез за матеріалами Міжнародної науково-практичної конференції 4 – 5 жовтня 2013 року «Проектування і розвиток професійно успішної особистості в освітньо-виховному середовищі університету». – Миколаїв: МНУ, 2013. – С. 247 – 249.

7. Степанова Д. В. Регулююча роль держави в подоланні економічної кризи. Матеріали десятої Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 25 – 27 березня 2014 року «Науковий потенціал 2014» інституту наукового прогнозування (м. Київ). – К.: ТОВ «ТК Меганом», 2014. – С. 25 – 30.

8. Ткаліч Т. І., Степанова Д. В. Державне управління прямими іноземними інвестиціями як чинник економічної стабільності. Зб. тез Міжнародної науково-практичної конференції «Транснаціоналізація економічних систем: тенденції та перспективи розвитку» (присвячена 10-річному ювілею кафедри міжнародної економіки). – 18 квітня 2014 року. – Миколаїв: Вид. Дім «Гельветика», 2014. – С. 62 – 64.

9. Степанова Д. В. Комунікативна взаємодія – важливий компонент професійної підготовки економістів-міжнародників. Матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених: Наука. Студентство. Сучасність. «Формування компетенцій майбутнього фахівця як умова його професійної успішності та особистісного розвитку. – Миколаїв: МНУ, 2015. – С. 555 – 556.

10. Степанова Д. В. Практичне заняття як одна з форм навчання професійно-дипломатичного спілкування студентів з міжнародних економічних відносин. Зб. матеріалів VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених: Наука. Студентство. Сучасність. «Тенденції становлення нової школи в Україні: Компетентнісний підхід у підготовці сучасного педагога». – Миколаїв: МНУ, 2017. – С. 426 – 427.

11. Stepanova D. V. The role of diplomatic in dialogue of cultures (Роль дипломатичного етикету в діалозі культур). International scientific and practical conference «Pedagogy in EU countries and Ukraine at the modern stage»: Conference proceedings, Romania, December 21 – 22, 2018. Baia Mare: Izdevnieciba «Baltija Publishing». 174 – 177 p.

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	15
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ІЗ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ДО ПРОФЕСІЙНО-ДИПЛОМАТИЧНОГО СПІЛКУВАННЯ</b> .....	22
1.1. Проблема підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування в теорії педагогіки вищої школи.....	22
1.2. Феноменологія ключових понять дослідження.....	32
1.3. Стан підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування в закладах вищої освіти .....	55
1.4. Педагогічні умови підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування.....	71
Висновки з першого розділу.....	80
Список використаних джерел до першого розділу .....	84
<b>РОЗДІЛ 2. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНО-ДОСЛІДНА РОБОТА З ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ІЗ МІДНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ДО ПРОФЕСІЙНО- ДИПЛОМАТИЧНОГО СПІЛКУВАННЯ</b> .....	98
2.1. Характеристика рівнів підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування .....	98
2.2. Модель та експериментальна методика підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно- дипломатичного спілкування .....	146

2.3. Порівняльна характеристика рівнів підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування .....	186
Висновки з другого розділу .....	207
Список використаних джерел до другого розділу .....	211
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	217
<b>ДОДАТКИ</b> .....	221

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** На сучасному етапі глобалізації світової економіки суспільство і держава усвідомлюють небезпеку загроз і викликів, що можуть розірвати взаємні зв'язки та залежності між державами і привести до економічних конфліктів. Це детермінує підвищену увагу до консенсусної ролі зовнішньої політики і дипломатії як важливого інструмента забезпечення зміцнення миру та безпеки, що окреслено в Акті про незалежність України (1991), Положенні про торговельно-економічну місію у складі дипломатичного представництва України за кордоном (1994), Законі України «Про дипломатичну службу» (2018).

Стрімкі процеси модернізації, що відбуваються в освіті, потребують підготовки конкурентоздатних фахівців, які могли б компетентно розв'язувати професійні завдання, у тому числі й через вияв належної культури спілкування, вміння консенсусно діяти в процесі дипломатичних взаємовідносин, бути повноцінними суб'єктами власної професійно-дипломатичної діяльності, суб'єктами саморозвитку. Аналіз наукового фонду та теоретико-експериментальних напрацювань засвідчив, що натеper накопичено певний досвід формування в майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин культури професійно-дипломатичного спілкування, натомість залишається не висвітленою проблема професійної підготовки майбутніх фахівців, які набувають спеціальності на економічних факультетах закладів вищої освіти.

Проблема професійно-дипломатичного спілкування досліджувалась як зарубіжними, так і вітчизняними вченими в таких напрямках: загально-теоретичні питання роботи дипломатичного корпусу (І. Алексеєва, Дж. Вуда, В. Галушко, Ф. Кальєр, Ж. Камбона, Я. Кічук, Т. Колбіна, Г. Лейбніц, Л. Мацько, Г. Науменко, А. Остапенко, Ж. Серре та ін.); специфіка дипломатичних і консульських відносин (Ф. Гольцендорф, Н. Грущинська, О. Ковальов, Н. Макіавеллі, Дж. С. Одел, Л. Ранке); феноменологія

комунікативної взаємодії (Е. Барноу, Н. Казарінова, В. Кашкін, В. Куніцина, О. Левченко, І. Плотницька, В. Погольша, Ю. Рюш, І. Ярощук). Водночас професійна підготовка майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування залишається на периферії дослідницьких розвідок. До того ж цілковито очевидною є й низка суперечностей між:

- вимогами суспільства щодо підготовки майбутніх дипломатів із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування і відсутністю відповідного науково-методичного забезпечення такої підготовки;

- значним науковим потенціалом закладів вищої освіти в підготовці майбутніх фахівців до професійно-дипломатичного спілкування й неготовністю студентів, які набувають економічні спеціальності, до професійно-дипломатичного спілкування;

- усвідомленням майбутніми фахівцями з міжнародних економічних відносин потреби в набутті вмінь професійно-дипломатичного спілкування й недостатньою розробленістю навчально-методичного супроводу освітнього процесу.

Актуальність означеної проблеми, потреба в системному її дослідженні, необхідність і можливість подолати зазначені суперечності й зумовили вибір теми дисертаційного дослідження *«Підготовка майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування»*.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Дисертаційне дослідження виконано в межах наукової теми кафедри педагогіки та інклюзивної освіти «Науково-методичні засади виховання і розвитку особистості в соціумі» (№ 0114U004152), що входить до тематичного плану науково-дослідних робіт Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Тему дисертаційної роботи затверджено вченою радою Миколаївського національного університету



імені В. О. Сухомлинського (протокол № 6 від 16 грудня 2014 р.) та узгоджено в Міжвідомчій раді з координації наукових досліджень з педагогічних і психологічних наук при НАПН України (протокол № 1 від 27 січня 2015 р.).

**Мета дослідження** – теоретично обґрунтувати й апробувати модель та експериментальну методику підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування.

**Завдання дослідження:**

1. З'ясувати сутність і структуру феномену «підготовленість майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування»; уточнити поняття: «професійно-дипломатичне спілкування», «міжнародні економічні відносини», «підготовленість».

2. Визначити критерії, показники й схарактеризувати рівні підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування.

3. Теоретично обґрунтувати педагогічні умови підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування.

4. Розробити й перевірити ефективність моделі та експериментальної методики підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування.

**Об'єкт дослідження** – професійна підготовка майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин у закладах вищої освіти.

**Предмет дослідження** – педагогічні умови підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування.

**Гіпотеза дослідження** – підготовка майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування на економічних факультетах закладів вищої освіти буде відбуватися більш

ефективно, якщо реалізувати такі педагогічні умови: дипломатична інформативність освітньо-професійної підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин; особистісно зорієнтована педагогічна взаємодія викладача зі студентами; комунікативна спрямованість змісту освітнього процесу студентів із міжнародних економічних відносин у процесі їхньої підготовки до професійно-дипломатичного спілкування.

**Методи дослідження.** Для розв'язання визначених завдань і досягнення мети дослідження використано комплекс взаємопов'язаних методів дослідження: теоретичні – аналіз, синтез, систематизація, узагальнення наукової та навчально-методичної літератури, напрацювання вітчизняних і зарубіжних учених із проблеми професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин для з'ясування ступеня її наукової розробленості, розкриття сутності і структури феномену «підготовленість майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування»; моделювання – для розроблення моделі і її змістового ядра, зокрема педагогічних умов підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування; проектування – для визначення структури та етапності проектувальних дій для створення методики підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування; емпіричні: анкетування, тестування, педагогічні спостереження, бесіди, діагностувальні методики для визначення рівнів підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування; педагогічний експеримент (констатувальний, формувальний, прикінцевий етапи) – для перевірки дієвості педагогічних умов, методики підготовки до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців та розробленої моделі; статистичні методи (t-критерій Стьюдента) для доведення статистичної вартісної розбіжності між показниками експериментальної та

контрольної груп, якісного і кількісного аналізу та інтерпретації здобутих результатів.

**База дослідження.** Експериментально-дослідну роботу проведено на базі Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського, Херсонського державного університету, ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника». В експерименті взяли участь студенти магістратури (180 осіб) і викладачі (26). На формувальному етапі було задіяно 92 студенти – майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин.

**Наукова новизна** дослідження: *вперше визначено* сутність феномену «підготовленість майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування»; визначено критерії (гностичний, комунікативно-діяльнісний, емоційно-виразний, рефлексійно-оцінний) з відповідними показниками, схарактеризовано рівні підготовленості (достатній, задовільний, низький) як результат підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування; обґрунтовано педагогічні умови (дипломатична інформативність освітньо-професійної підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин; особистісно зорієнтована педагогічна взаємодія викладача зі студентами; комунікативна спрямованість змісту освітнього процесу студентів із міжнародних економічних відносин у процесі підготовки до професійно-дипломатичного спілкування); *розроблено* модель підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування (інформаційно-збагачувальний, репродуктивно-діяльнісний, аналітично-продуктивний, рефлексійно-оцінний етапи); *уточнено* поняття «професійно-дипломатичне спілкування», «міжнародні економічні відносини», «підготовленість». Набули *подальшого розвитку* теорія і методика професійної підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування.

**Практичне значення** дослідження полягає в розробленні та впровадженні діагностувальної і формувальної методик підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування; елективного курсу «Професійно-дипломатичне спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин»; комплексу самостійно-дослідницьких завдань для студентів спеціальності «Міжнародні економічні відносини», спрямованих на їхню підготовку до професійно-дипломатичного спілкування. Матеріали дослідження можуть бути використані в освітньому процесі закладів вищої освіти на економічних факультетах, що готують студентів зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини», оновленні змістових модулів навчальних дисциплін «Торгова політика та комерційна дипломатія» і «Культура комунікацій», у процесі написання курсових і кваліфікаційних робіт, при складанні освітніх програм, навчально-методичних посібників та в процесі підвищення кваліфікації фахівців із міжнародних економічних відносин.

Матеріали дослідження **впроваджено** в освітній процес Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського (акт про впровадження № 01-12/01/176 від 12.02.2020 р.), Херсонського державного університету (акт про впровадження № 12-30/254 від 18.02.2020 р.), ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» (акт про впровадження № 01-23/75 від 20.02.2020 р.), Тернопільського економічного університету (акт про впровадження № 126-31/335 від 20.02.2020 р.).

**Апробація результатів дослідження.** Основні положення, висновки і результати дослідження обговорено на *міжнародних* науково-практичних конференціях: «Проектування і розвиток професійно успішної особистості в освітньо-виховному середовищі університету» (Миколаїв, 2013), «Науковий потенціал 2014» (Київ, 2013), «Транснаціоналізація економічних систем: тенденції та перспективи розвитку» (Миколаїв, 2014); *усеукраїнських* науково-практичних конференціях: «Формування компетенцій майбутнього

фахівця як умова його професійної успішності та особистісного розвитку» (Миколаїв, 2015), «Тенденції становлення нової школи в Україні: Компетентнісний підхід у підготовці сучасного педагога» (Миколаїв, 2017), «International scientific and practical conference «Pedagogy in EU countries and Ukraine at the modern stage»: Conference proceedings» (Baia Mare, 2018).

**Публікації.** Основний зміст дисертації висвітлено в 11 наукових і науково-методичних працях, зокрема: 3 – у наукових фахових виданнях України, 3 – у зарубіжних наукових періодичних виданнях (Румунія, Норвегія), 5 – апробаційного характеру.

**Особистий внесок автора** в праці у співавторстві [9] полягає у представленні обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну та їх розподілу за видами економічної діяльності, переліку держав, які їх проводили (до грудня 2012 року).

**Структура та обсяг дисертації.** Дисертаційне дослідження складається зі вступу, двох розділів, висновків до кожного розділу, загальних висновків, списку використаних джерел до кожного розділу (220 найменувань), 8 додатків на 48 сторінках. Повний обсяг дисертації становить 271 сторінку (із них 196 сторінок основного тексту). Робота містить 35 таблиць та 4 рисунки, що обіймають 10 сторінок основного тексту.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ІЗ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ДО ПРОФЕСІЙНО- ДИПЛОМАТИЧНОГО СПІЛКУВАННЯ

#### **1.1. Проблема підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування в теорії педагогіки вищої школи**

У сучасних законодавчих актах та державних документах із модернізації освіти (Закони України «Про освіту», «Про вищу освіту», Концепція розвитку педагогічної освіти тощо) акцентується на практичній підготовці майбутніх фахівців усіх професійних галузей, зокрема й магістрів із міжнародних економічних відносин. На сучасному етапі розвитку суспільства проблема підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування набуває особливого значення.

Проблема підготовки майбутніх фахівців до професійної діяльності розглядається у працях таких вчених: О. Абдулліна, Ю. Мосейчук, Ю. Ушенко (професійна підготовка майбутнього вчителя в закладах вищої освіти); А. Богущ, Н. Грама, Т. Жаровцева, І. Княжева, І. Луценко, В. Нестеренко та ін. (про сучасні підходи до здійснення професійної підготовки майбутніх вихователів закладів дошкільної освіти); П. Бойчук, Н. Ігнат'єва, О. Любченко, А. Сисоєва та ін. (про економічну культуру вчителя); Л. Артемова, Я. Болюбаш, М. Кларін, В. Нагаєв, О. Резван тощо (методика викладання у вищій школі). Низка вітчизняних й зарубіжних вчених та практиків присвятили свої праці проблемі формування професійно-дипломатичного спілкування в процесі економічних переговорів (Ерик Барноу, В. Кашкін, Т. Колбіна, Юрген Рюш); інтерес становить публічне мовлення (І. Плотницька й О. Левченко), ділове професійне мовлення

(Л. Стасів, М. Пентилюк, ); комунікативна взаємодія під час дипломатичних та консульських зносин (І. Алексеєв, Дж. Вуд, Франсуа де Кальєр, Ж. Камбон, Я. Кічук, Г. Лейбніц, М. Ломоносов, Л. Мацько, Г. Науменко, Дж. С. Одел, Ж. Серре та ін.); формування професійно-комунікативної компетентності майбутніх фахівців (Н. Альохіна, А. Богуш, Л. Кайдалова, І. Пальшкова, О. Павленко, Ю. Руденко); застосування акмеологічних технологій навчання до економічної культури майбутніх фахівців (Г. Реброва, А. Деркач, А. Майборода та ін.); формування професійної і комунікативної компетентності керівника (В. Маслов, О. Пометун, С. Хаджирадєва та ін.).

За А. Майбородою, «акмеологічний підхід до змісту професійної освіти, технологій навчання у вищому навчальному закладі дозволяє значно підвищити якість освіти, оскільки він сприяє систематизації пізнавальних мотивів тих, хто навчається» [72, с. 257]. Так, Г. Реброва, беручи за основу творчо-розвивальний потенціал акмеологічних технологій, звертає увагу на можливість їх застосування у процесі формування економічної культури майбутніх учителів гуманітарних спеціальностей. На думку вченої, вони несуть у собі потенціал збереження людського ресурсу, спрямовують його розвиток на гуманістичних засадах, створюють умови для доцільного розподілу духовних, інтелектуальних та емоційних сил разом із освоєнням та переробкою нової інформації, адаптують особистість до мінливості соціокультурного середовища. Так, зазначене виступає змістовим складником економічної культури особистості [114, с. 213].

На думку Л. Шелехової, необхідність забезпечення варіативності, практичної й особистісної орієнтації освітнього процесу в закладі вищої освіти сьогодні пов'язано з проєктуванням індивідуальних освітніх траєкторій, уведенням в освітній процес інтерактивних і діяльнісних компонентів (оволодіння проєктно-дослідницькими й комунікативними методами), формування здібностей і компетентностей, необхідних для досягнення професійного й особистісного зростання [142, с. 5].

Як зазначає Л. Кайдалова, у професійній діяльності фармацевтичних фахівців важливим для ефективного спілкування є етап встановлення контакту. Спостерігаючи за ними, фармацевтичний працівник повинен навчитися за зовнішніми ознаками проникати в глибини людського характеру, оцінювати невербальні ознаки стану пацієнта (вираз обличчя, жести, позу, міміку, тон голосу тощо). Це необхідно йому для того, щоб у процесі фармацевтичного обслуговування відвідувачів бути готовим до несподіваних вчинків, вимог та їхніх прохань [44].

Отже, аналіз наукових праць сучасних учених переконливо свідчить про важливість і необхідність підвищення якості підготовки майбутніх фахівців різних спеціальностей, економічних зокрема, у сучасних закладах вищої освіти. Щоб бути підготовленим до професійної діяльності, студентам необхідно пройти фахову підготовку зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» й професійно-дипломатичну підготовку, що характеризується набуттям знань, умінь і навичок для реалізації функцій дипломата з міжнародних економічних відносин. М. Фіцула зазначає, що підготовка має бути органічною складовою частиною освітнього процесу закладу вищої освіти [56, с. 41].

Так, у тлумачних словниках зміст поняття «підготовка» розглядається за значенням «підготувати», як запас знань, навичок, досвід тощо, набутий у процесі навчання, практичної діяльності [15, с. 767; 36, с. 373; 87, с. 805; 133, с. 693]. За педагогічним словником М. Ярмаченка, «підготовка» – це формування та збагачення настанов, знань і вмінь, що необхідні індивіду для адекватного виконання специфічних завдань [97]. Поняття «підготовка» в Енциклопедії професійної освіти визначається як загальний термін стосовно прикладних завдань освіти, якщо передбачається засвоєння певного соціального досвіду з метою його подальшого застосування під час виконання специфічних завдань практичного, пізнавального чи освітнього характеру [149].



Для забезпечення ефективності вітчизняної системи вищої освіти постає актуальним використання усього спектру інновацій професійної підготовки фахівця, орієнтуючись на ресурсний потенціал різновиду діяльності сучасного студентства [52]. Так, підготовка у вищій школі спрямована на набуття майбутніми фахівцями професійних знань, умінь і навичок, що формують його професійну компетентність [1], які можна в майбутньому застосувати в практичній професійній діяльності дипломатів з економічних питань. Як зазначає Я. Кічук, на часі соціальний попит щодо наявності у майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин інтеркультурологічної компетенції, здатності до міжкультурної комунікації, збільшення швидкості реакції в умовах вербальної і невербальної активності комунікантів, виявляючи соціальну дипломатичність [51].

Під поняттям «**підготовка**» в освіті розуміємо процес формування в майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин професійних знань, умінь і навичок, яких студент набуває в освітньому середовищі закладу вищої освіти, що містить у собі й практичну професійну підготовку.

Погоджуємося з думкою Г. Нагорної, що підготовка студентів повинна здійснюватися з урахуванням необхідності володіння ними вмінням аналізувати ситуації, пов'язані з обраною професією. Важливою умовою є здатність студента вміти розподіляти увагу й зосереджувати її, швидко переходити від процесу збудження до процесу гальмування [79]. Такі вміння в роботі майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин дозволять їм у майбутньому добре володіти своїм психічним станом, вміло приховуючи або демонструючи почуття.

Поняття «**професійна підготовка**» в педагогічній енциклопедії визначається як сукупність спеціальних знань, умінь і навичок, якостей, трудового досвіду та норм поведінки, що забезпечують можливість успішної роботи з певної професії; процес повідомлення учням відповідних знань і умінь [95, с. 573].

Професійну підготовку в закладах вищої освіти, як стверджує Н. Черненко, необхідно розглядати як систему професійного навчання, як мету і результат діяльності закладів вищої освіти й освіти в цілому [139, с. 12].

Учені Т. Десятов, Ю. Киричко, О. Коберник, В. Корнещук, Б. Тевлін професійну підготовку розглядають як цілеспрямований процес у закладі вищої освіти, що забезпечує формування значущих для майбутньої професійної діяльності знань, практичних умінь і навичок, а також професійно важливих рис особистості відповідно до обраної кваліфікації, достатніх для успішного виконання майбутнім спеціалістом професійних обов'язків [50, с. 153]; системою професійного навчання, метою якого є прискорене набуття студентами навичок, необхідних для виконання певної роботи, групи робіт [81].

В. Лунячек, досліджуючи теоретико-методологічні засади професійної підготовки керівних кадрів в умовах магістратури до управління якістю, розробив теоретико-методологічні засади професійного навчання керівних кадрів за магістерськими програмами на основі формування системи компетенцій і, як результат, відповідної інтегральної компетентності в умовах індивідуалізації навчання з використанням ІКТ [70].

Натомість В. Хромова проблему підготовки майбутніх менеджерів до інноваційної професійної діяльності вирішувала через реалізацію таких педагогічних умов: поглиблення вмотивованості та особистісної спрямованості студентів на оволодіння інноваційною професійною діяльністю менеджера за рахунок ускладнення цілей та змісту навчання на різних етапах підготовки майбутніх фахівців; формування у студентів суб'єктної позиції на основі застосування активних форм і методів навчання щодо опанування досвіду майбутньої інноваційної професійної діяльності менеджера; забезпечення індивідуальної траєкторії професійної підготовки майбутніх менеджерів у навчально-виховному процесі закладу вищої освіти шляхом моніторингу якості освітньої діяльності, розробки та реалізації

коригувальної програми особистісного розвитку студентів. Крім того, дослідницею було розроблено методичні матеріали для навчальних курсів із циклу гуманітарної, загальноекономічної підготовки та професійно зорієнтованих дисциплін, практичних занять із застосуванням активних форм і методів навчання, проведення виховних позааудиторних заходів професійного спрямування, робоча програма та навчально-методичне забезпечення спецкурсу «Інноваційна професійна діяльність менеджера» [138].

В. Нестеренко професійну підготовку розглядала як динамічний, системний і безперервний процес, який орієнтований на формування компетентності майбутнього педагога у виконанні педагогічних функцій відповідно до прийнятих у суспільстві норм і вимог. Досягнення цієї мети неможливе без урахування індивідуальності майбутнього фахівця, його авторського бачення освітніх завдань і способів їх виконання. Дослідниця зауважувала, що навчання – певний фрагмент процесу професійної підготовки майбутніх фахівців, що обмежується простором дій викладача, які організуються і забезпечують цей процес [82, с. 32].

Аналіз наукових праць дослідників показав, що професійна підготовка в закладах вищої освіти розглядається як система професійного навчання, як мета і результат діяльності закладів вищої освіти й освіти в цілому.

Це дозволило підготовку до професійно-дипломатичного спілкування розуміти як цілісний процес професійного розвитку, що забезпечує формування значущих для дипломатичної діяльності знань, практичних умінь і навичок, професійно важливих рис особистості, достатніх для успішного виконання місії дипломата з міжнародних економічних відносин, який встановлює контакти з партнерами і владою, успішно переборює зовнішні і внутрішні конфлікти.

Процес підготовки до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин розуміємо як процес входження в комунікативну культуру взаємодії, що можливе лише в

процесі діяльності. За О. Леонтьєвим, здійснення будь-якої діяльності уможлиблюється завдяки створенню образу предмета діяльності, її мети, усвідомленої цінності, умов і способів реалізації [65].

Н. Ничкало головним завданням професійної освіти вважає підготовку кваліфікованих, конкурентоспроможних кадрів із високим рівнем професійних знань, умінь, навичок мобільності, що відповідають вимогам науково-технічного прогресу й ринковим відносинам в економіці, виховання соціально-активних членів суспільства, формування в них наукового світосприйняття, творчого мислення, кращих людських якостей та національної свідомості. Таким чином, ученою «готовність» розглядається як спеціально організований процес (навчання) формування готовності до виконання завдань у майбутньому (під час самостійної професійної діяльності) і як наявність компетенцій, знань, умінь і навичок для успішного виконання певної сукупності завдань [111, с. 276].

Так, сутність поняття «готовність» М. Котик [59, с. 249] розглядає як фактор ситуативності (тимчасовості), оскільки це поняття сприймається як характеристика стану, а не як якість особистості. На думку Б. Ананьєва, освіта загальної працездатності людини відбувається задовго до початку професійної праці, а отже, формування готовності до праці у процесі вдосконалення системи виховання може започатковуватися значно раніше. Загальна працездатність, таким чином, виникає як позитивна трудова мотивація в результаті формування готовності до праці [4, с. 16]. У свою чергу А. Деркач готовність до професійної діяльності визначає як цілісний прояв особистості фахівця, виокремлюючи пізнавальні, емоційні та мотиваційні компоненти [31].

За А. Клімовою, «готовність» – це складне, особистісне структурне утворення, що включає мотиви і спрямовує студентів на усвідомлення необхідності вирішення завдань, є результатом їхньої підготовки до професійної діяльності. Складовими структури готовності майбутнього

керівника дослідника розглядає психологічну, педагогічну й професійну готовність [54].

Оскільки результатом підготовки майбутнього фахівця є готовність до професійної діяльності, розглянемо сутність поняття «готовність». У Психологічному словнику О. Петровського поняття «готовність до дії» визначається як стан мобілізації всіх психофізіологічних систем людини, які забезпечують ефективне виконання певних дій [112, с. 75]. М. Дяченко готовність розглядає з точки зору особистісного підходу як стійку особистісну характеристику, що включає повний комплекс таких якостей:

- мотиваційна (позитивне ставлення до професії, інтерес до неї);
- орієнтаційна (знання й уявлення про особливості та умови професійної діяльності);
- операційна (оволодіння способами та прийомами професійної діяльності, необхідними знаннями, вміннями та навичками);
- волюва (самоконтроль, вміння керувати діями, з яких складається виконання трудових обов'язків);
- оцінювальна (самооцінка своєї професійної підготовки і зіставлення процесу вирішення професійних завдань із оптимальними зразками).

Готовність майбутнього педагога до роботи з неблагополучними сім'ями Т. Жаровцева розуміє як цілісну систему інтеграційних компонентів, з характерними індивідуальними для кожного випускника особливостями, яка дає йому можливість доцільно взаємодіяти з дітьми і їх сім'єю в процесі професійної діяльності. Основними структурними компонентами готовності майбутніх фахівців дошкільної освіти до роботи з неблагополучними сім'ями, визначено когнітивний, методичний, аксіологічний, мотиваційний [35, с. 9-10].

Проте В. Сластьонін поняття «готовність» розглядає з позиції функціонального підходу як структурну характеристику діяльності, а особистість – як суб'єкта діяльності [123]. Дослідник визначає такі компоненти професійної готовності фахівця до діяльності: психологічний

(сформованість певного ступеня спрямованості на професійну діяльність); практичний (наявність сформованих на прогнозованому рівні професійних умінь та навичок); науково-методичний (володіння повним обсягом суспільно-політичних, психолого-педагогічних та спеціальних знань, необхідних для професійної діяльності), фізичний (відповідність стану здоров'я та фізичного розвитку вимогам професійної діяльності та працездатності), психофізіологічний (наявність відповідних передумов для професійної діяльності й оволодіння певною спеціальністю професійно значущих рис особистості).

У професійній готовності фахівця В.О. Сластьонін виокремлює дві взаємозалежні сторони (різновиди):

- *попередню*, завчасну, потенційну готовність як професійну підготовленість особистості до відповідної діяльності. Ця готовність фахівця містить у собі: систему досить стійких, статичних компонентів, психічних утворень – знань, умінь, навичок професійної діяльності, професійно важливих якостей, змістів і цінностей особистості, її відносин, у цілому певний рівень професійно необхідного потенціалу особистості;

- *безпосередню*, миттєву, ситуативну готовність як стан відповідної мобілізованості, функціональної настроєності психіки фахівця на вирішення конкретних завдань у відповідних обставинах і умовах. Ця сторона професійної готовності характеризується високою динамічністю, рухливістю і залежністю від ситуативних обставин, стану психічного і фізичного здоров'я, морально-психічної атмосфери в колективі, соціальному середовищі [124].

Отже, ми поділяємо дослідницьку позицію відносно того, що процес формування *професійної готовності* – це багат шарове утворення, усі компоненти якого взаємозалежні і взаємообумовлені, і відсутність у майбутнього фахівця з міжнародних економічних відносин хоча б одного з них призведе до виникнення диспропорції в структурі особистості фахівця.

Проте задля успішного виконання місії дипломата з міжнародних економічних відносин, принципово важливо, щоб цілісний процес професійного розвитку кожного студента під час навчання в закладі вищої освіти забезпечував необхідний і достатній рівень підготовленості, зокрема, в аспекті здатності особистості до професійно-дипломатичного спілкування.

Відтак, за результатами підготовки можна визначити й рівень підготовленості кожного випускника закладу вищої освіти до самостійної практичної професійної діяльності. Отже, «**підготовленість**» розуміємо як вагомий своєрідний «сухий залишок» підготовки до професійної діяльності, що, звісно має індивідуальний характер; це кінцевий результат процесу підготовки майбутніх фахівців до професійної діяльності.

На нашу думку, рівень підготовленості до професійної діяльності майбутнього дипломата з міжнародних економічних відносин залежить як від особистісних якостей фахівця, так і від рівня сформованості в нього професійно важливих здатностей, зокрема, вміння спілкуватися, взаємодіяти з колегами дипломатичного корпусу країни та колегами-дипломатами зарубіжжя, очільниками країн перебування.

Нині актуалізується необхідність стратегічної, регулювальної ролі держави у формуванні соціально зорієнтованої ринкової економіки. Доведено, що подоланню кризових явищ, відновленню вітчизняної економіки буде сприяти посилення регулювальної, керівної ролі держави в процесах розбудови [154, с. 65]. Крім того, на світовому ринку конкуренція між державами постійно загострюється. Оцінку ж зовнішніх статусних можливостей держави (за рахунок експорту) слід здійснювати з урахуванням груп країн за їхньої позиції на світовому ринку продукції [131, с. 64]. Значна роль у цих питаннях відводиться професіоналізму дипломатів із міжнародних економічних відносин. Отже, зміст роботи з майбутніми фахівцями з міжнародних економічних відносин щодо професійно-дипломатичного спілкування потребує спеціальної **підготовки**.

## 1.2. Феноменологія ключових понять дослідження

Усе більша увага сьогодні звертається на роль зовнішньої політики і дипломатії як важливого інструменту забезпечення міцного миру і безпеки. Якісно новий етап у історії дипломатичної служби України ознаменувало проголошення 24 серпня 1991 року Верховною Радою України «Акта про незалежність України» [67]. Після грудневого референдуму 1991 року розпочався активний процес визнання України як незалежної держави і встановлення дипломатичних відносин. Сьогодні Україну визнали понад 150 держав світу, з абсолютною більшістю з них встановлено дипломатичні відносини.

Роль дипломатії як знаряддя зовнішньої політики держави завжди була надзвичайно важливою. Свого часу між варварськими племенами теж існували більш-менш стабільні відносини, відбувалися переговори, укладалися угоди і союзи як економічного, так і військово-політичного характеру. В сучасних умовах функції економічної дипломатії зумовлюються розвитком і модернізацією структури світової економіки на всіх рівнях: глобальному, національному, регіональному [132; 75; 74; 103; 110; 116; 145].

За Оксфордським словником англійської мови *дипломатія* (diplomacy, англ.) – це здійснення міжнародних відносин шляхом переговорів; сукупність засобів, що їх використовують посли й посланники з метою забезпечення переговорного процесу; праця або мистецтво дипломата [153].

Англійський дипломат Е. Сатоу уточнює: дипломатія — це «застосування розуму і такту з метою розвитку офіційних відносин між урядами незалежних держав» [121].

У Стародавньому Римі «дипломатами» спочатку називали осіб, які мали диплом — рекомендаційну, або вірчу, грамоту, що видавалася сенатом офіційним посланникам, яких направляли у провінції імперії чи за кордон. Так, поняття «дипломатія» походить від грецького слова «диплома», що



означає здвоєні дощечки, які в Стародавній Греції видавалися посланцям як вірчі грамоти і документи, що, у свою чергу, підтверджували їх повноваження [64; 148; 39]. Однак як визначення виду державної діяльності у сфері зовнішньої політики і як визначення сукупності органів і осіб, які займаються даною діяльністю у сфері зовнішньої політики, слово «дипломатія» почало вживатися у Західній Європі лише з XVIII ст. У цей же період у тодішній науковій літературі з проблем дипломатії зустрічаються і перші згадки про дипломатичну службу як особливий вид державної служби. Зокрема, на цьому наголошує німецький дослідник XIX ст. Леопольд фон Ранке у своєму вступі до «Керівництва з міжнародного права» Франца фон Гольцендорфа, в якому виокремлює поняття «дипломатичний корпус» [113, с. 128].

На думку Н. Грущинської, інструментами дипломатії є: діалог; переговори; організація та підтримання контактів (візити, обмін делегаціями тощо); поширення і збір інформації, правові інструменти тощо. У всіх переговорних процесах особливе місце займає держава [26, с. 88].

Критеріальними ознаками дипломатії вчена визначає такі:

- належність до сфери міжнародних відносин, сфери зовнішньої політики держави;
- застосування переговорів як основного інструмента облаштування мирними засобами міждержавних стосунків;
- наявність інституту державних службовців-дипломатів, які безпосередньо ведуть переговори і виконують всі інші функції, передбачені статутом дипломатичної служби кожної держави [26].

Як відомо, *економічна дипломатія* спрямована на виконання цілей і завдань торговельної політики, захист внутрішнього ринку від кризових впливів у світовій економіці, надто жорсткої іноземної конкуренції, різкого зростання імпорту та інших несприятливих умов для розвитку національної економіки, а також захист прав та економічних інтересів, вітчизняних підприємств та інших суб'єктів господарювання за кордоном [146; 117; 140].

Це і визначає професійну діяльність дипломатів кожної держави з питань міжнародних економічних відносин [16; 48].

Учені трактують феномен «міжнародні економічні відносини» (Я. Машталір, В. Нижник) як відносини між фахівцями з різних країн щодо виробництва, обміну і споживання товарів, послуг та ідей на основі міжнародного поділу праці, в умовах безмежності людських потреб і ресурсів.

Поняття «*міжнародні економічні відносини*» розуміємо як різновид суспільних відносин, які виникають між суб'єктами господарювання різних країн щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ.

На сучасному етапі міжнародного розвитку люди все більше усвідомлюють небезпеку загроз і викликів, що підривають засади світу. І все більшу увагу вони звертають окрім іншого на роль зовнішньої політики і дипломатії як важливого інструменту забезпечення міцного миру і безпеки. Для вирішення цього кардинального завдання необхідні надійний міжнародний механізм та політики і фахівці-міжнародники різного профілю. Тому професія дипломата в широкому розумінні цього поняття набуває нині особливого значення.

Роль дипломата – знаходити ефективні форми компромісу, розблокувати конфлікти, запобігти негативам розвитку подій, надавати урядам і президентам зважені пропозиції, поради [121; 12; 24].

Бездоганно володіючи мовою, дипломати впливали на хід економічних, політичних та інших відносин між державами. Так, видатний французький дипломат Шарль-Морис Талейран-Перигор (1754 – 1838 рр.) стверджував: «...мова дана дипломату, аби не виплескувати, а приховувати свою думку» [130; 69].

Щодо вимог до дипломата, Н. Грущинська зазначає:

- обов'язкове громадянство держави, яку дипломат представляє;
- працездатний вік і міцне здоров'я (без фізичних вад);

- належна морально-політична база;
- академічна освіта;
- практика роботи в МЗС;
- складання конкурсних іспитів для зайняття вакантної посади;
- бездоганне знання: не менше двох іноземних мов, дипломатичної історії, міжнародного права, історії власної держави, господарської (економічної) географії, конституційного права, торговельного і морського права, цивільного права, дипломатичного протоколу [26].

Протокольні заходи (прийоми, обіди, сніданки), що влаштовуються з нагоди офіційних візитів зарубіжних державних та політичних діячів, по суті, є продовженням політичних дипломатичних переговорів. Серцевиною всіх цих протокольних заходів є тост, тобто короткий вітальний виступ першої особи від імені сторони, яка приймає, та виступ на відповідь гостя. Тост – надзвичайно своєрідний, неформальний політико-дипломатичний виступ. Його виступ із загально-політичним змістом супроводжують гумор, дотепний, витончений жарт. Гости публікуються частково або повністю у пресі [30, с. 139 – 140].

Так, знярядям зовнішньої політики держав виступає дипломатія як сукупність засобів, що використовують послы й посланники для забезпечення перемовного процесу.

Отже, надзвичайно важлива проблема дипломата – вміння спілкуватися, повинна розглядатись вже на етапі професійної підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин у закладах вищої освіти.

Серед центральних державних органів зносин України чільне місце займає Міністерство зовнішньоекономічних зв'язків та торгівлі. Безпосередньо «дипломатичну діяльність» МЗЕЗТ здійснює через торговельно-економічні місії, цілі, завдання і функції яких регламентуються «Положенням про торговельно-економічну місію у складі дипломатичного представництва України за кордоном». Це положення було затверджене

указом Президента України від 30 квітня 1994 року [104]. У ньому зазначається, що торговельно-економічна місія у своїй діяльності керується Конституцією України, міжнародними договорами України і законами України та іншими законодавчими актами держави, а також вказівками МЗЕСТ та МЗС України.

Відповідно до статті 1 Закону України «Про дипломатичну службу» від 7 червня 2018 року № 2449-VIII дипломатична служба – це державна служба особливого характеру, яка полягає у професійній діяльності посадових осіб дипломатичної служби, пов’язаній з реалізацією зовнішньої політики України, захистом національних інтересів України у сфері міжнародних відносин, а також прав та інтересів громадян і юридичних осіб України за кордоном [108].

Метою дипломатичної служби є реалізація зовнішньої політики та консультування осіб, які цю політику здійснюють.

У Законі України «Про дипломатичну службу» [108; 75] сформульовано основні принципи, якими керується дипломатична служба України в процесі своєї діяльності.

Одним із провідних є принцип *служіння українському народові*, виявлення патріотизму і вміння ставити загальнодержавні інтереси вище від особистих.

*Принцип відстоювання національних інтересів України*, насамперед це відстоювання українською дипломатією на міжнародній арені національних інтересів українського народу. У цьому контексті треба зазначити, що ще відомий мислитель епохи Відродження Н. Макіавеллі відстоював ідею державності, спрямовуючи свою діяльність на необхідність приборкання егоїстичних інтересів окремих людей і наведення порядку. Тому саме він започаткував ідею про дипломатів як державних службовців, які повинні бути готові на все задля блага своєї держави [73, с. 48]. Особливо актуально цей принцип звучить сьогодні, в умовах, коли Україна стоїть перед

необхідністю інтеграції з країнами Європейського Співтовариства та Світової організації торгівлі.

Наступний принцип – *принцип пріоритетності прав і свобод людини та громадянина* є чи не найголовнішим у зовнішній політиці України, оскільки визначає суть основних цінностей, які сповідує Українська держава у своїй політиці і які зазначені в Конституції України.

*Принцип демократизму та законності* у здійсненні українськими дипломатами своїх прямих службових обов'язків. Впливає принцип із загальної концепції українського державотворення на сучасному етапі. Це проголошений Україною курс на побудову демократичної, соціально зорієнтованої та правової держави, який екстраполюється і на зовнішню політику України, зокрема на діяльність її дипломатичної служби.

*Принцип гуманізму та соціальної справедливості* впливає з основних засад, напрацьованих людством загальнолюдських цінностей гуманізму та розуміння понять справедливості, честі, гідності тощо.

*Принцип професіоналізму, компетентності, ініціативності, об'єктивності, чесності, відданості справі.*

Згідно із Законом України «Про дипломатичну службу» акцентується й на принципі персональної відповідальності працівників дипломатичної служби за виконання службових обов'язків і додержання дисципліни [108, с. 113].

Дотримання принципів дає реальну й об'єктивну можливість зрозуміти суть демократичної діяльності органів зовнішніх зносин щодо виконання ними своїх функцій як усередині держави, так і за її межами [8; 9].

Отже, результатом діяльності дипломата є вміння вирішувати економічні питання з найбільшою користю для Батьківщини. І результат його діяльності багато в чому залежить від уміння спілкуватися, вміння володіти дипломатичним красномовством.

Для того, щоб досягти успіху в переговорах з представниками інших країн, треба бути гарним контактним оратором, володіти майстерністю

спілкування. Історії відомо, коли великі оратори ставали послами своїх країн і домагалися значних успіхів (Горгій, Демосфен). Упродовж віків міжнародне співробітництво виробило певні правила і норми дипломатичного спілкування, порушення яких не допускається й нині. Їх треба суворо дотримуватися в дипломатичних промовах та інших жанрах цього спілкування як усних, так і письмових, бо вони закріпилися традицією і стали такими, що допомагають підтримувати процеси міждержавного спілкування [118; 119].

Сукупність таких загальноприйнятих правил, традицій, умовностей називають *дипломатичним протоколом*. Дипломатичний протокол передбачає всі сфери дипломатичної діяльності: визнання нових держав, встановлення дипломатичних відносин, відкриття місій і представництв, призначення глав дипломатичних представництв, вручення вірчих грамот, здійснення дипломатичних візитів, бесід, переговорів, скликання міжнародних нарад і конференцій, підписання конвенцій, комюніке, заяв, угод, договорів, зустрічі і проводи офіційних делегацій, реагування на святкові і трагічні події, на державну символіку країни-представника і країни перебування, дипломатичні прийоми і листування.

Основою дипломатичного протоколу є правила міжнародної ввічливості, закріплені Віденською конвенцією про дипломатичні відносини 1961 р. [119; 33; 34].

Дипломатичний протокол передбачає правила реакцій, дій, учинків, поведінки, проте основну і найбільшу частину його складають морально-етичні правила поведінки і мовний етикет в різних ситуаціях дипломатичного спілкування.

Отже, *дипломатичний протокол* – це сукупність таких загальноприйнятих правил, традицій, умовностей спілкування, порушення яких не допускається й нині в міжнародному співробітництві.

Оскільки основними функціями дипломата є представлення та захист інтересів його країни та її громадян, збір інформації про країну перебування,

а також сприяння встановленню дружніх, культурних, торговельних та інших зв'язків між країнами [28; 29], уміння влаштовувати протокольні заходи (прийоми, обіди, сніданки) та робота з дипломатичними документами, то однією із основних вимог до дипломата є вміння *спілкуватися* на професійному рівні та бездоганно знати дипломатичний протокол [92; 93; 3; 11]. На переконання Дж. С. Одела, саме процес економічних переговорів формує світову політико-економічну систему [152].

За словниковими джерелами «спілкування» – це складна взаємодія людей, у якій здійснюється обмін думками, почуттями, переживаннями, способами поведінки, звичками, а також задовольняються потреби особистості в підтримці, солідарності, співчутті, дружбі, належності тощо. Спілкування – необхідна умова формування, існування і розвитку особистості. Є різноманітні форми спілкування: безпосереднє, формальне й неформальне, парне й групове тощо [25, с. 317]. Або: взаємні зносини, діловий чи дружній зв'язок [87, с. 376].

У статті 258 Кримінального процесуального кодексу України спілкування – визначається як передача інформації в будь-якій формі від однієї особи до іншої безпосередньо або за допомогою засобів зв'язку будь-якого типу. Спілкування є приватним, якщо інформація передається та зберігається за таких фізичних чи юридичних умов, при яких учасники спілкування можуть розраховувати на захист інформації від втручання інших осіб [61].

Аналіз наукових підходів до проблеми спілкування в структурі професійної підготовки дозволяє стверджувати, що при вивченні спілкування сукупність спілкування і діяльності різними дослідниками розуміється по-різному. Спілкування і діяльність – дві сторони цілісного соціального буття людини, її способу життя [89]. Спілкування – певна сторона діяльності: включає будь-яку діяльність (колективну, а в певному смислі індивідуальну, творчу, предметно-практичну), є певним елементом: сама діяльність виступає

умовою спілкування [2; 68; 115]. Спілкування – це особливий і самостійний вид діяльності поряд із іншими її видами [5; 40; 42; 68].

За В. Пілецьким, «спілкування» як самостійне поняття не відноситься до діяльності, і воно може бути визначене через процес міжособистісної взаємодії, породжуваної широким спектром актуальних потреб партнерів, спрямоване на задоволення цих потреб і опосередковане певними особистісними відносинами [100].

Різноманітне за внутрішнім змістом, спілкування між людьми може бути представлене як: *матеріальне* (обмін продуктами і предметами діяльності), *когнітивне* (обмін знаннями), *діяльнісне* (обмін діями, операціями, вміннями, навичками), *кондиційне* (обмін психічними чи фізіологічними станами), *мотиваційне* (обмін спонуканнями, цілями, інтересами, мотивами, потребами).

Зауважимо, що метою спілкування є те, заради чого в людини виникає конкретний вид активності. У людей цілі спілкування є засобом задоволення багатьох різноманітних потреб: соціальних, культурних, пізнавальних, творчих, естетичних, потреб інтелектуального зростання, морального розвитку тощо. За цілями розрізняють *біологічне* й *соціальне* спілкування.

Біологічне за цілями – пов'язане із задоволенням основних органічних потреб людини. Соціальне – переслідує за мету розширення й зміцнення міжособистісних контактів, встановлення і розвиток інтерперсональних відносин, особистісного зростання індивіда.

Звернемо увагу, що кількість окремих *видів спілкування* людини залежить від кількості її біологічних і соціальних потреб, де основними з таких видів є:

- ділове спілкування (стосується справи, якою зайнята людина, а не її внутрішнього світу);
- особистісне (зосереджується на інтересах і потребах людини, на ставленні до неї);
- інструментальне (людина отримує задоволення від самого акту



спілкування, не ставлячи за мету ту чи ту потребу);

- цільове спілкування (слугує засобом задоволення потреби в спілкуванні) [76].

Засобами спілкування можуть виступати: прямі тілесні контакти (торканням тіла, руками тощо), передання інформації на відстані, через органи чуття (зір, слух). Мова та інші знакові системи, писемність (у текстах, схемах, малюнках, кресленнях), технічні засоби запису, передання та збереження інформації.

О. Морозов розрізняє чотири основних функції спілкування:

- інструментальна (передання інформації для виконання дії);
- інтегративна (спілкування як засіб об'єднання людей);
- самовираження (спілкування виступає як форма взаєморозуміння психологічного контексту);
- трансляційна функція (передання конкретних способів діяльності, оцінок тощо) [76, с. 214].

Розрізняють такі форми спілкування: пряме – непряме, безпосереднє – опосередковане, масове – міжособистісне спілкування.

Під час *прямого* спілкування людина використовує вербальні й невербальні засоби взаємодії. Під час *непрямого* спілкування передання інформації відбувається через посередника як додаткового учасника спілкування. Щодо *безпосереднього* спілкування – воно є першою формою спілкування людей один із одним. На основі такої форми спілкування розвинулось *опосередковане* спілкування, що відбувається за допомогою писемних або технічних пристроїв та пов'язане з використанням спеціальних засобів і обладнань для організації спілкування та обміну інформацією. Щодо *масового* спілкування – воно відрізняється численними безпосередніми контактами незнайомих людей чи опосередкованою масовою інформацією. У свою чергу, *міжособистісне* спілкування пов'язане з безпосередніми контактами людей у групах чи парах, що є постійними за складом учасників і побудоване на взаєморозумінні. Вчені розрізняють три різних за орієнтацією

типи міжособистісного спілкування: *імператив, маніпуляція та діалог.*

*Імператив* – авторитарна форма впливу на партнера для контролю його поведінки. *Маніпуляція* – передбачає вплив на партнера з метою досягнення своїх прихованих намірів. *Діалогічне* спілкування спрямоване на співрозмовника з дотриманням певних правил взаємодії: психологічне налаштування на співрозмовника, безоцінне сприйняття співрозмовника, рівноправність у спілкуванні, проблематизація змісту спілкування, персоніфікація спілкування.

На нашу думку, дипломат – майстер своєї справи, який для досягнення мети в інтересах держави, повинен добре володіти трьома типами міжособистісного спілкування, оскільки процес спілкування є безпосереднім складником управління (спілкуванням, вести бесіду, двосторонні переговори). Діяльність дипломата не може існувати поза комунікацією, без співпраці, без діалогу, без взаємодії та сприйняття людьми один одного.

Спілкуючись один з одним, партнери вступають в комунікативну взаємодію, що дозволяє їм краще пізнати один одного і зрозуміти, чи зможуть вони продовжувати й надалі таку взаємодію. Проте продовження чи припинення взаємодії залежить від того, на скільки кожен із співрозмовників володіє комунікативним потенціалом.

В. Куніцина, Н. Казарінова, В. Погольша під комунікативним потенціалом розуміють комплекс комунікативно-особистісних властивостей, а саме: легкість і навички спілкування, адаптивність, упевненість, активна позиція у взаємодії, мотив досягнення, розуміння співрозмовника і спеціальний інтелект [62; 137]. О. Морозов звертає увагу на виокремлення змісту, мети, засобів, функцій, форм, сторін, видів та бар'єрів у спілкуванні [76, с. 212].

Отже, необхідно розрізнити такі три взаємопов'язані *види спілкування*: комунікативне (обмін інформацією між партнерами спілкування), інтерактивне (обмін діями під час спілкування) й перцептивне (пізнання один одного з метою включення в спільну діяльність).

Так, під час комунікативної взаємодії, обмінюючись інформацією, дипломат встановлює зворотний зв'язок для з'ясування, як його розуміє співрозмовник, як сприймає його вчинки [91]. Такий зворотний зв'язок дипломат може отримати у процесі *вербального* чи *невербального* сприйняття співрозмовника.

Під вербальною комунікацією розуміємо передання інформації за засобами мовлення. Невербальна комунікація відбувається засобами міміки, жестів, погляду, пози, ходи тощо й виступає важливим доповненням мовленнєвої (вербальної) комунікації чи заміщує її, або репрезентує емоційний стан партнера. Заслуговує на увагу й «контакт очей» як специфічна знакова система, що використовується в комунікативному процесі як візуальне спілкування [76; 96].

Проте *вербальна* комунікація використовує в якості знакової системи людське мовлення, природну звукову мову, тобто систему фонетичних знаків, що включає два принципи: лексичний і синтаксичний. Адже мовлення є найуніверсальнішим засобом комунікації, тому що передаючи інформацію за допомогою мовлення, суть повідомлення втрачається найменше.

Для виконання своєї дипломатичної місії майбутні фахівці повинні знати три наявні позиції комунікатора, якими він може користуватися у процесі ведення переговорів: *відкрита* – коли комунікатор відкрито оголошує себе прихильником думки, яку він викладає й дає оцінку різним фактам на підтвердження цієї думки; *усунута* – комунікатор тримається підкреслено нейтрально, зіставляє суперечливі думки, погляди, не виключаючи орієнтування на одну з них, але не заявляє про це відкрито; *закрита* – комунікатор замовчує свою думку, інколи навіть припускається спеціальних засобів, щоб її приховати.

Комунікація як сфера наукового знання має тривалу історію, і про це свідчить той факт, що цей термін має багато визначень. Так, американський психолог Ю. Рюш (Jurgen Ruesch) виділив більше сорока підходів до цього поняття в різних галузях знання, включаючи антропологію, соціологію,

політологію, психологію, мовознавство та ін. А це свідчить про те, що з проблемами комунікативної взаємодії стикаються фахівці різних галузей діяльності людей.

Проблеми дослідження комунікативних процесів входять до числа найбільш актуальних проблем людства. «Саме центральне положення комунікацій в історії людства, – пише провідний теоретик у галузі вивчення масової комунікації Ерик Барноу, – переконливо пояснює, чому такі різні галузі пізнання, як антропологія, мистецтво, освіта, етнологія, історія, журналістика, право, лінгвістика, філософія, політологія, психологія і соціологія, – тяжіють до вивчення комунікаційного процесу» [151].

Як стверджує В. Кашкін, «глобальна мета і *функція* комунікації, спілкування – об'єднання людей в єдиних діях, мета комунікативного процесу не передавання інформації в одному напрямі, а отримання відлуння в одержувача, не дія, а взаємодія» [49, с. 36]. Саме забезпечення взаємодії різних агентів на світовому ринку з метою забезпечення економічного зростання – функціональний обов'язок співробітників відділів з економічних питань у складі дипломатичних представництв України за кордоном.

*Комунікативну взаємодію* студіюємо як володіння майбутніми фахівцями з міжнародних економічних відносин монологічним та діалогічним мовленням, уміння аналізувати комунікативні ситуації, переконувати, пояснювати, вносити пропозиції, аргументувати, знаходити компромісні рішення; володіти вербальними і невербальними засобами комунікації у процесі професійно-дипломатичного спілкування.

За І. Ярощук, метою і завданням будь-якої з форм *професійного спілкування* економіста є обґрунтування запропонованих варіантів розв'язання економічних проблем, шляхів урегулювання та подолання кризових ситуацій, розроблення стратегій розвитку підприємства тощо [150, с. 78].

Особливість дипломатичної мови полягає, за англійським прислів'ям, у майстерності «висловити найогидніші речі в приємних виразах». Приклади мови наводить Г. Нікольсон [85] (див. табл. 1.1).

Цією «напівезопівською мовою», що маскує справжню думку автора, дипломати-професіонали часто послуговуються і сьогодні.

Таблиця 1.1

**Дипломатична мова**  
(порівняльний аналіз)

<b>Мова дипломата</b>	<b>Слід розуміти</b>
У такому випадку уряд буде змушений переглянути свою позицію	Дружба в будь-який момент перетвориться у ворожнечу
Уряд вважає за необхідне зберегти за собою право	Уряд не дозволить
У такому випадку уряд буде змушений захистити свої власні інтереси чи залишає за собою право на дії	Передбачається розрив відносин
Його (уряду) дії будуть розглядатися як недружелюбний акт. Уряд не може відповідати за наслідки	Погроза війни. Уряд готовий викликати інцидент, що призведе до війни
Чекає на відповідь до шостої години вечора	Ультиматум

Інший приклад наводить російський дипломат О. Ковальов у книзі «Азбука дипломатії», як можуть фіксуватися результати переговорів з урахуванням розставлених акцентів:

- Сторони єдині в тому...
- Сторони вирішили розпочати найближчим часом переговори (про те чи те)...
- Було визнано доцільність і своєчасність того...
- Сторони визнали необхідним...
- Було досягнуто згоду про доцільність...
- Сторони визнали корисним здійснення (таких-то кроків)...

- Сторони дотримуються думки...
- У ході обміну думками виявилися близькість чи збіг поглядів (з таких питань, з широкого кола питань)...
- Сторони домовилися спільно розглянути і розробити (такі-то заходи, плани співробітництва тощо)...
- Сторони висловили готовність...
- Сторони погодилися щодо важливості того...
- Було виражено обопільне прагнення...
- Сторони висловили свою впевненість...
- Сторони підкреслили велике значення...

Розгляд (таких-то питань) дозволив констатувати... [55, с. 25].

Щодо складності професії дипломата, Ж. Камбон, відомий французький політичний діяч і дипломат (друга половина XIX початок XX століття), звертає увагу на те, що дипломат повинен бути не просто розумним, а й володіти «незалежністю розуму», тобто мислити самостійно, нестандартно, вміти бачити істину там, де іншим її важко знайти, чи зовсім її не побачать. Важливим у роботі майбутнього дипломата є вміння будувати прості й складні висловлювання, тобто володіти стратегіями мовленнєвої діяльності [106; 46; 71].

За І. Бехом, мовленнєва діяльність – це активний, цілеспрямований процес створення та сприйняття висловлювань, що здійснюється вербальними засобами під час взаємодії людей у різних комунікативних ситуаціях [7], у процесі повсякденного чи ділового спілкування. «... Тож розвиток комунікативних умінь засобами рідної мови започатковується з вільного, спонтанного користування мовою, а завершується усвідомленням структури мовленнєвого висловлювання (фонетичного складу, лексики, граматичних форм, орфографії) і правил його побудови» [7, с. 29].

Як стверджує М. Пірен, людська сутність проявляється через включеність людини в діяльність і спілкування з сучасниками та представниками інших епох у формі засвоєння культурної спадщини етносу,

а це неможливо без активності в мовному і мовленнєвому процесах [101, с. 176]. На його думку, культура мови починається із самоусвідомлення мовної особистості. Зароджується і розвивається там, де носіям національної літературної мови не байдуже, як говорять і пишуть, як сприймається їхня мова в різних суспільних середовищах, а також у контексті інших мов [101, с. 178].

Етичність дипломатичного красномовства виявляється у таких мовних знаннях і вміннях промовця:

- знання, крім предмета викладу, дипломатичної термінології, яка здебільшого має іншомовне походження;

- знання мовних формул усіх типів (номінативних, атрибутивних, предикативних, адвербіальних) та умов використання їх відповідно до дипломатичних рангів промовців;

- уміння володіти дипломатичним мовним етикетом відповідно до умов спілкування, рангів співрозмовників і жанрів дипломатичного дискурсу;

- уміння володіти мовними засобами ідентичності, тотожності (різними видами синонімії) та опозиційності, контрастивності, альтернативності (різними видами антонімії), яке дає промовцеві можливість уникати прямолінійності суджень, категоричності відповідей (вміння не сказати ні «так», ні «ні»);

- уміння володіти такими комунікативними якостями мовлення, як логічна послідовність, точність, ясність, стислість, доречність, виразність, образність і національна традиційність.

Оскільки традиції і правила дипломатичного спілкування виформувались як результат довготривалого досвіду міждержавної співпраці, сучасній українській дипломатичній термінології дісталось у спадок багато слів іншомовного походження. І хоча майже кожному з них є український відповідник у вигляді окремого слова або мовної формули чи описової конструкції, мовний етикет і правила дипломатичного мовлення потребують

обов'язкового вживання слів і виразів саме іншомовного походження. Наприклад: агреман (фр.) — у міжнародному праві попередня згода держави на прийняття певної особи як глави дипломатичного представництва іншої держави (отримати агреман, запит на агреман, відмова в агремані), аташе (фр.) — ранг співробітника дипломатичного представництва та відомства закордонних справ або особа, яка відає певними питаннями у дипломатичній місії (аташе з питань культури, військовий аташе); комюніке (фр.) — офіційне повідомлення про хід або наслідки дипломатичних переговорів (у комюніке повідомляється, опубліковано комюніке)', парафування (гр. фр.) — попереднє підписання міжнародного документа ініціалами уповноважених осіб, які брали участь у його виробленні (парафування договору); ратифікація (лат.) — затвердження верховним органом влади держави міжнародного договору, який з певного моменту набуває чинності для цієї держави (Верховна Рада України парафувала договір про...); денонсація (фр.) — відмова однієї зі сторін міжнародного договору від його виконання, що призводить до припинення дії договору або повідомлення про припинення дії, розірвання договору (...призвело до денонсації договору); консул (лат.) — службова особа однієї держави, яка постійно перебуває в певному пункті іншої держави, захищаючи правові й економічні інтереси своєї держави та її громадян (Генеральний консул України у Нью-Йорку); екстрадиція (фр.) — передання іноземній державі особи, яка порушила закони цієї держави (договір про екстрадицію злочинців).

Частина *дипломатичних термінів* розвинула вторинні значення і стала суспільно-політичними чи загальнонауковими термінами: аудієнція, альянс, глобалізація, декларація, імунітет, коаліція, конгрес, легалізація, місія, церемонія тощо. За походженням більшість іншомовних термінів у дипломатичній лексиці, як і у правничій галузі, є запозиченнями з класичних мов — грецької (протокол — *protokollor*, *protos* — перший + *kollo* — приклеюю) та переважно латинської (кодекс — *codex* — книга; декларація — *declaratio*, *declaro* — заявляю, оповіщаю; агент — *agens (agentis)* — дієвий;



місія — missio—посилка, доручення; конгрес — congressus — зустріч, збори; імунітет — immunitas (immunitatis) — звільнення, свобода; нота — nota—знак, зауваження; ратифікація — ratificatio < ratus — затверджений + facere — робити; ексекватура — exsequor—виконую; консул—consul; легат — legatus — посол; преференція — praefere — вважаю за краще; легалізація — legalis — законний; аудієнція — audientia — слухання; контингент — contingens — той, що трапляється; церемонія — caeremonia — благоговіння, культовий обряд, торжества; коаліція — coalitio — союз; інтеграція — integratio — поповнення; конвенція — conventio — договір, угода; меморандум — memorandum—те, про що слід пам'ятати) [119, с. 140].

Саме тому від дипломатів вимагається знання декількох іноземних мов.

Як зауважує Н. Мушинська, *вивчення іноземної мови стає пріоритетним завданням у процесі професійної підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин. На її думку, підготовка фахівців-дипломатів, здатних успішно реалізувати процес співробітництва України з Європою та світом є першочерговою. Однією з найважливіших умов розв'язання цього завдання, як вважає вчена, є необхідність оволодіння спеціалістами навичками і вміннями професійного спілкування іноземною мовою, передусім англійською. Отже, вивчення ділового листування на заняттях з англійської мови є одним з найголовніших завдань у процесі професійної підготовки майбутніх фахівців з міжнародних відносин* [78, с. 178–184].

Отже, дипломатичне красномовство потребує від оратора бездоганного володіння рідною літературною та іноземними мовами, правильної вимови, розвиненого чуття мови, вміння включатися в потрібні теми, ідеї, думки, зацікавлено вести бесіду, потребує такту і коректності. Для оратора-дипломата потрібні воля, сила, інтелект і водночас обережність та обачність.

Суттєвою ознакою дипломатичного мовлення є й високочастотне використання усталених словосполучень, мовних формул обов'язкового використання. *Мовні формули* — це складні назви держав, міжнародних

організацій, назви представництв і офіційних осіб за посадами, рангами, такі як: Співдружність незалежних держав, Сполучені Штати Америки, Велика Британія, Організація Об'єднаних Націй, дипломатичне представництво, країна перебування; генеральний консул, радник першого класу, перший секретар першого класу, Надзвичайний і Повноважний Посол першого класу і т. ін. В публічних промовах, дипломатичному листуванні ці назви-формули не можна скорочувати чи замінити аббревіатурами [119].

Сукупність етикетних мовних формул, формул ввічливості (у всіх можливих варіантах) формує систему мовного етикету кожної нації, і не тільки у сфері дипломатії. За визначенням лінгвістичної енциклопедії, мовний етикет є системою «усталених формул спілкування, рекомендованих суспільством для встановлення мовленнєвого контакту співрозмовників, підтримання спілкування у виразній тональності відповідно до їхніх соціальних ролей і рольових позицій відносно один одного в офіційних і неофіційних обставинах» [68].

*Дипломатичне спілкування* розуміємо як процес комунікативної взаємодії між послами і посланниками, що вимагає використання етичних мовленнєвих формул ввічливості, які визначають систему усталених формул спілкування, рекомендованих суспільством для встановлення мовленнєвого контакту співрозмовників, підтримання спілкування у виразній тональності відповідно до їхніх соціальних ролей і рольових позицій відносно один одного в офіційних і неофіційних обставинах.

Правила мовного етикету, що створювалися століттями українським народом, становлять особливу групу стереотипних, стійких форм спілкування, що реалізуються здебільшого в одиницях лексичного («Дякую», «Добридень»), фразеологічного («Ні пуху, ні пера») і частково морфологічного рівнів (вживання займенникових і дієслівних форм пошанованої множини, наприклад: Ви чарівні; бабуся стомилися тощо).

Більшість етикетних формул, які ми вживаємо у повсякденному житті, закладено в нашій свідомості як своєрідні кліше або заготовки, що є

адекватними тій чи тій ситуації. С. Богдан зазначає, що «це готові формули не тільки щодо їх граматичної впорядкованості. Позиційна стійкість окремих лексем у етикетних формулах умовна (зичимо щастя і щастя зичимо), однак в окремих фразах подібні позиційні зміни неможливі (йдеться про фразеологічні одиниці). Подекуди вони просто небажані з огляду на руйнування літературної норми або втрати регіональних особливостей» [10].

Ще Михайло Ломоносов у «Кратком руководстве по красноречию» визначав звертання як «чудову, сильну фігуру, що стимулює і збуджує слово», «сею фігурою можна радити, засвідчувати, обіцяти, погрожувати, хвалити, насміхатися, утішати, бажати, прощатися, шкодувати, наказувати, забороняти, просити вибачення, оплакувати, жалітися, просити, вітати тощо» [60; 10].

*Формула звертання* у повсякденному побутовому вжитку виробляється користувачем мови суто індивідуально, залежно від його особистих уподобань, симпатій, конкретної ситуації та мети. Проте слід дотримуватись певних стандартних норм, особливо у діловому спілкуванні. Існують такі типи звертань до осіб, які мають високий і надвисокий статуси: до монархів (королів) та їхніх дружин — Ваша величносте.., Його величність..; до князів монаршого двору, принців, принцес: — Ваша високосте.., Ваша світлосте..; до аристократів — вельможний пане..; до глав урядів, держав, керівників центральних органів влади, шанованих гостей і т. ін. можливе застосування так званого широкого адресата (тобто звертання пане + посада, звання або прізвище у кличному відмінку), але перед цим звертанням, на знак високої поваги та шани, додають прикметники: високоповажний, вельмишановний, високодостойний, Ваша достоїнносте... тощо [10].

*Комплімент* (фр. compliment), як зауважує С. Богдан, є, напевне, чи не найдавнішим засобом мовного впливу, він може виразити приязнь, увагу, вдячність, сподівання і тощо. Формула компліменту («Формула трафаретної ввічливості») є невід'ємним складником дипломатичної практики. Характер компліменту має враховувати принцип взаємності, особливо при направленні

ноти-відповіді. На думку вченого, на окрему увагу заслуговує вираз «користуючись нагодою», який вживається здебільшого в заключному компліменті на знак того, що автор вважає за потрібне, поряд із офіційним питанням, висловити своє ставлення або ставлення організації до особи чи організації, якій адресується лист. Подекуди слова «користуючись нагодою» в компліменті випускаються, наприклад, якщо в ноті повідомляється про якісь трагічні події, що відбулися в країні, про людські жертви тощо [10].

Дипломатичним протоколом окремо передбачено, коли і які можна вживати синонімічні вирази на означення особи (Президент — глава держави — найвища посадова особа держави; Прем'єр-міністр — глава Кабінету Міністрів — глава уряду країни; глава управління закордонних справ держави — глава зовнішньополітичного відомства — особа, яка очолює відомство закордонних справ — міністр закордонних справ (в Україні). Є також офіційний реєстр складноскорочених слів (аббревіатур), які можна вживати.

Особливий інтерес становить *публічне* мовлення, яке здійснює функцію переконання (ефективного впливу), яке мусить бути притаманне майбутньому дипломату з міжнародних економічних відносин.

Для дипломатичних промов обов'язковим є етнос «міжнародної ввічливості», поваги і шани всього, що представляє і символізує свою державу і державу партнера. Етнос «міжнародної ввічливості» виявляється у мовних формулах міжнародної і національної ввічливості та компліментів, без яких неможливе дипломатичне спілкування ні в усній формі (промови, заяви, виступи, діалоги, інтерв'ю), ні в письмовій (дипломатичне листування). Мовні етикетні формули в дипломатії склалися віками, поєднуючи в собі елементи міжнародної й національної етики.

І. Плотницька й О. Левченко промову визначають як публічний виступ, присвячений злободенній, суспільно значущій темі, яку виголошують на мітингах, масових зборах. Загальна мета промови може полягати в тому, щоб розважити, інформувати, надихнути, переконати, закликати до дії.

Розрізняють промови розважальні, інформаційні, агітаційні, вітальні. Учені зазначають, що всі промови повинні включати такі основні складники:

- вступ, у якому необхідно привернути увагу слухачів, викликати доброзичливе ставлення;
- виклад, який має бути максимально переконливим, аргументованим;
- усунення доказів опонентів із використанням власної аргументації;
- заключна частина, у якій підсумовується те, що було сказане [90, с. 72].

*Розважальна промова* не містить іншої мети, крім тієї, яка нею зумовлена. Вона повинна розважити й потішити слухача. Цю промову часто чуємо на бенкетах, в іншій обстановці, де люди зустрічаються, щоб приємно провести час. У таких промовах гумор, багато особистого, іронія й перебільшення. Обов'язковими є жартівливі випадки, напади на противників. Якщо промова гумористична, необхідно подумати про жартівливі напади на звички, спосіб життя й поведінки людей, з якими доведеться спілкуватися, не оминати й самого себе. *Інформаційна промова* має на меті не лише стимулювати пізнавальний інтерес, а й повідомити щось нове. Це може бути розповідь, опис, пояснення або міркування. Інформаційна промова має відповідати таким вимогам: а) не містити нічого спірного; б) викликати зацікавленість; в) задовольняти запити слухачів; г) бути актуальною. *Надихаюча (агітаційна) промова* покликана: а) надихнути; б) переконати; в) викликати реакцію. Основна мета надихаючої промови – внести ясність у питання, підкреслити його значення і надихнути слухача. Місце цих промов – на політичних або спортивних зібраннях і виступах з привітаннями, оцінкою заслуг, відзначенням подій і явищ, а також бесідах щодо моральних і суспільних цінностей і проповідях. Сюди ж належать і передвиборчі виступи політичних ораторів, що висміюють опонентів. Такі промови містять приклади і відповідну інформацію, а матеріал добирається і подається таким чином, щоб не лише викликати зацікавленість, але й загострити у свідомості слухачів значення традицій, особливостей правил поведінки, віри. Тому вони

містять прямий заклик до почуттів, нагадуючи про вже відоме, але не повністю усвідомлене. *Переконлива промова* має логічними доказами переконати або заперечити будь-яке положення. Намагаючись визначити спосіб мислення і поведінки, така промова не містить заклику до безпосередньої дії. Інтерес, який оратор повинен викликати, базується на тому, чи насправді питання спірне, чи вибрана тема змістовна, чи можна ці питання вирішити взагалі. Промова, що закликає до дії (агітаційна) має містити прямий або опосередкований заклик. Такій промові притаманні: наявність фактичних даних, вплив на психічне сприйняття та спонукання до згоди. І найголовніше – промова повинна примусити відчутти потребу зробити те, про що просить оратор [89; 90].

Доповідь вчені визначають як одну з найпоширеніших форм публічного мовлення. Доповідь може бути політичною, діловою, звітною, науковою. *Політична доповідь* виголошується здебільшого керівниками держави. Це поширена форма донесення та роз'яснення суспільству питань внутрішньої і зовнішньої політики країни. З доповіддю офіційні особи виступають на з'їздах, сесіях, міжнародних форумах (це може бути також трансляція по радіо та телебаченню). Ці доповіді насичені новими ідеями, спрямованими на вирішення питань внутрішнього і міжнародного життя країни. *Ділова доповідь* (різновид ділової – звітна доповідь) – виклад інформації і шляхів розв'язання різних окремих практичних питань життя і діяльності певного колективу, організації, у якій повідомляється про результат роботи за певний період, тобто повідомляється не про одну чи кілька ділянок роботи, а про всю діяльність. *Наукова доповідь* – узагальнює наукову інформацію, досягнення, відкриття чи результати наукових досліджень. Заслуховується на різноманітних наукових зібраннях – конференціях, симпозіумах, семінарах тощо. Наукова доповідь, підготовлена на основі критичного огляду і вивчення низки публікацій інших дослідників, називається рефератом. Виступ – це короткотривале усне повідомлення з одного чи кількох питань (на зборах, нарадах, ділових засіданнях,

конференціях, сесіях, відкритих слуханнях, семінарах тощо). Поширеним є виступ за змістом доповіді (дебати). У такому виступі орієнтовно має бути вступна частина (вказівка на предмет обговорення), основна частина (виклад власних поглядів на певне питання), висновки (пропозиції, оцінка роботи). Повідомлення – коротка доповідь офіційної особи на певну тему. Якщо ж тема широка, то пишуть доповідь, з якою публічно виступає офіційна особа [90, с. 73].

*Професійно-дипломатичне спілкування* було предметом дослідження багатьох учених (Франсуа де Кальєр, Ж. Камбон, Я. Кічук, Т. Колбіна, Г. Лейбніц, О. Мацько, Я. Машталір, О. Пазинич та ін.), які визначають феномен «професійно-дипломатичне спілкування» як дипломатичний різновид офіційно-ділового стилю спілкування, комунікативної взаємодії, що використовують у сфері міждержавних офіційно-ділових стосунків у галузі політики, економіки, культури. Яке регламентує офіційно-ділові стосунки міжнародних організацій, структур. Окремих громадян і реалізується в конвенціях (міжнародних угодах), комюніке (повідомленнях), нотах (зверненнях), протоколах, меморандумах, договорах, заявах, ультиматумах.

У зв'язку з утворенням у складі дипломатичних представництв України за кордоном *відділів із економічних питань*, було взято до уваги актуальність розвитку співробітництва України з іншими державами на економічному напрямі, а також можливості використання Україною нормативно-правових та інституційних механізмів СОТ з метою обстоювання національних інтересів на дво- та багатосторонньому рівнях [107; 126]. Таким чином, виникла нагальна потреба в підготовці до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин, які навчаються за освітнім рівнем «Магістр».

Аналіз наукової літератури дозволив визначити сутність феномена «*професійно-дипломатичне спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин*» розуміємо як обізнаність із дипломатичним

протоколом та етикетом, вміння будувати діалог і полілог, використовуючи вербальні/невербальні засоби спілкування.

Отже, *підготовку майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування* розуміємо як процес здобуття майбутніми фахівцями професійних знань, умінь і навичок професійно-дипломатичного спілкування, засвоєння правил морально-етичної поведінки і формул мовленнєвого етикету в комунікативній взаємодії дипломатів, закріплених дипломатичним протоколом.

*Підготовленість майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування* студіюємо як результат їхньої підготовки до професійно-дипломатичного спілкування, володіння правилами мовленнєвого етикету; наявність вмінь комунікативної взаємодії; володіння дипломатичним протоколом та етикетом, що передбачає дотримання правил міжнародної ввічливості для професійного вирішення економічних питань на міжнародному рівні задля служіння українському народові.

Водночас, підготовка майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування набуває важливого значення.

У наступному параграфі більш докладно розглянемо стан і особливості підготовки студентів, які здобувають спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини», до професійно-дипломатичного спілкування.

### **1.3. Стан підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування в закладах вищої освіти**

Професія дипломата в широкому розумінні цього поняття набуває нині особливого значення. Наявна система підготовки економічних дипломатів



потребує ретельного аналізу, оскільки в наш час існує система підготовки фахівців з міжнародних економічних відносин, які мають ґрунтовну економічну підготовку. Проте система підготовки дипломатів, які були б обізнані в тонкощах дипломатичної служби, не озброює їх знаннями, необхідними для володіння в достатній мірі методами комунікативної взаємодії, які б дозволяли виконувати функції працівника *відділу з економічних питань* у складі зарубіжних дипломатичних установ.

Основні положення щодо дипломатичних та консульських відносин, організацію представництва держав у їхніх відношеннях із міжнародними організаціями універсального характеру викладено у Віденських конвенціях [17; 18; 19].

Здійснюючи професійну підготовку майбутніх фахівців спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» за магістерськими програмами, заклади вищої освіти будуть керуватися Галузевими стандартами вищої освіти України, що були прийняті і затверджені наказом МОН України №380 від 04 березня 2020 року, який увійде в дію з 2020 – 2021 навчального року [109]. У Галузевому стандарті представлено його загальну характеристику; обсяг кредитів ЄКТС, необхідних для здобуття відповідного ступеня вищої освіти (обсяг освітньої програми магістра), перелік компетентностей випускника, нормативний зміст підготовки здобувачів вищої освіти, сформульований у термінах результатів навчання; визначено форми атестації здобувачів вищої освіти, вимоги до кваліфікаційної роботи, вимоги до атестаційного екзамену (екзаменів) (за наявності) та матриця відповідності визначених стандартом компетентностей дескрипторам Національної рамки кваліфікацій.

Серед спеціальних (фахових) компетентностей стандартом передбачено такі: - Здатність приймати обґрунтовані рішення щодо налагодження міжнародних економічних відносин на всіх рівнях їх реалізації;

- Здатність розробляти та аналізувати моделі розвитку національних економік і визначати їхню роль у сучасній світогосподарській системі;

- Здатність визначати й оцінювати прояви економічного глобалізму, виклики та дисбаланси глобального розвитку та їх вплив на міжнародні економічні відносини;

- Здатність оцінювати масштаби діяльності глобальних фірм та їхні позиції на світових ринках.

- Здатність застосовувати кумулятивні знання, науковотехнологічні досягнення, інформаційні технології для осягнення сутності феномену нової економіки, виявлення закономірностей та тенденцій новітнього розвитку світового господарства.

- Здатність застосовувати принципи соціальної відповідальності в діяльності суб'єктів міжнародних економічних відносин і аналізі їхнього впливу на економічний розвиток країн.

- Здатність аналізувати й оцінювати геоекономічні стратегії 7 країн з позиції національних економічних інтересів.

- Здатність прогнозувати тенденції розвитку міжнародних ринків з урахуванням кон'юнктурних змін.

- Здатність до самонавчання, підтримки належного рівня знань, готовність до опанування знань нового рівня, підвищення своєї фаховості та рівня кваліфікації.

Отже, проконстатуємо, що визначені освітнім стандартом загальні компетентності повністю спрямовані на підготовку майбутніх дипломатів із міжнародних економічних відносин і можуть бути доповнені ЗВО відповідно до запропонованої здобувачам кваліфікації. Проте на нашу думку, зазначені компетенції майбутнього фахівця відділу з економічних питань потребують певних комунікативних знань та навичок.

Серед результатів навчання стандартом передбачено: мати необхідні для професійної діяльності знання та навички з ділових комунікацій у сфері міжнародних економічних відносин, а також ефективно спілкуватися на професійному та соціальному рівнях, включаючи усну та письмову комунікацію іноземною мовою/іноземними мовами; систематизувати,

синтезувати й упорядковувати отриману інформацію, ідентифікувати проблеми, формулювати висновки і розробляти рекомендації, використовуючи ефективні підходи та технології, спеціалізоване програмне забезпечення з метою розв'язання складних задач практичних проблем з урахуванням крос-культурних особливостей суб'єктів міжнародних економічних відносин; приймати обґрунтовані рішення з проблем міжнародних економічних відносин за невизначених умов і вимог; розуміти закономірності та тенденції розвитку світового господарства і феномену нової економіки з урахуванням процесів інтелектуалізації, інформатизації та науково-технологічного обміну тощо.

Досягнення таких результатів підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійної діяльності вимагає від закладів вищої освіти приділяти увагу й підготовці студентів магістратури до професійно-дипломатичного спілкування, включаючи в навчальні плани й такі навчальні курси, як «Професійне спілкування», «Комунікативна взаємодія майбутнього дипломата з міжнародних економічних відносин», «Дипломатичний протокол і етикет», «Підготовка до професійно-дипломатичного спілкування».

Аналіз навчальних планів підготовки здобувачів вищої освіти в галузі знань 29 «Міжнародні відносини» зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» освітньою програмою «Міжнародна економіка» освітніх рівнів бакалавр та магістр доводить, що в наявній системі підготовки фахівців із міжнародних економічних відносин не приділяється уваги комунікаціям, які виникають в організаціях різних типів та видів (у тому числі й у відділах із економічних питань) та міжособистісних комунікаціях, які мають велике значення в переговорному процесі.

Так, у навчальному плані підготовки бакалаврів із загальною кількістю 3510 год. до дисциплін циклу професійної підготовки входить «Менеджмент» – 90 год. (14 годин – лекційні, 16 годин – практичні, 60 годин – самостійна робота), яка читається на першому курсі в першому семестрі.

У навчальній програмі дисципліни «Менеджмент» є тема «Комунікації в управлінні» (2 год.), де розглядається поняття «комунікація» та її роль у системі управління організацією: елементи комунікації, модель процесу комунікації, зміст основних етапів процесу комунікації, особливості міжособистісних та організаційних комунікацій. Зрозуміло, що обмежена кількість годин у цілому на дисципліну дозволяє в межах цієї теми розглянути тільки загальні поняття та мати первинне уявлення про процес комунікації.

У навчальному плані підготовки магістрів із загальною кількістю 2700 годин теми, присвячені проблемам комунікації, передбачено в навчальній програмі дисципліни «Торгова політика та комерційна дипломатія», яка вивчається у першому семестрі магістерської підготовки. На дисципліну вільного вибору студентів «Торгова політика та комерційна дипломатія» виділяється 180 год.– 20 год. лекційних, 34 години – практичні, 126 годин – самостійна робота. Так, у темі «Механізм та методи багатосторонньої економічної дипломатії» розглядаються:

- методи багатосторонньої економічної дипломатії: формальні та неформальні зустрічі, консультації та перемови, обмін дипломатичними документами, дипломатичні конференції, участь у регулярній роботі міжнародних економічних організацій та інші;

- формат перемов: перемови і домовленості, що охоплюють усіх учасників (багатосторонній рівень); перемови і домовленості, що створюють зобов'язання для групи учасників (обмежено багатосторонні переговори); групові обговорення – перемови і домовленості (групи країн за рівнем розвитку), регіональні (інтеграційні) перемови. Значення різних форматів перемов багатосторонньої економічної дипломатії останніх десятиліть і, зокрема, в діяльності СОТ;

- національні установи, що здійснюють багатосторонню економічну дипломатію, роль органів законодавчої і виконавчої влади, їх статус та функції. Методи впливу національного бізнес-середовища на формування

багатосторонньої економічної дипломатії. Механізм взаємодії держави і суспільства у цих цілях;

— роль та механізм впливу наднаціональних органів у формуванні та здійсненні багатосторонньої економічної дипломатії.

У темі «Адміністративно-технічні проблеми розвитку багатосторонньої економічної дипломатії» висвітлюються проблеми, що існують на міжнародному рівні:

— можливий мовний бар'єр у переговорах і в діяльності міжнародних установ;

— механізм прийняття рішень, що відокремлює окремих учасників від можливості вироблення рішення та участі у його прийнятті;

— недостатнє інформаційне забезпечення окремих держав;

— завдання і цілі боротьби держав за поліпшення своєї участі в багатосторонній економічній дипломатії, позиція України з цього питання.

Проте жодна з них не передбачає навчання студентів професійно-дипломатичного спілкування.

Проведений аналіз доводить, що мають місце низка недоліків у процесі підготовки майбутніх магістрів та магістрів із міжнародних економічних відносин, які не дозволяють у повній мірі оволодіти всім обсягом знань та вмінь спілкуватися, необхідних для співробітника відділу з економічних питань.

На думку В. Кашкіна, фахівець, який працює в тій чи тій сфері громадської комунікації, повинен мати певні комунікативні навички уміти: ефективно формувати комунікативну стратегію, ефективно користуватися різноманітними тактичними прийомами комунікації, ефективно представляти себе (чи свою компанію) як учасника комунікативного процесу [49, с. 62]. У межах двох тем однієї вибіркової дисципліни напрацювання зазначених умінь та навичок фактично неможливо.

Підготовка фахівця з будь-якого напрямку та дисципліни передбачає використання наукової та навчальної літератури. Натепер існує чимало

підручників та навчальних посібників, які використовуються при викладанні предмета «Торгова політика та комерційна дипломатія».

Проаналізуємо підручники і навчальні посібники з економічної дипломатії.

Як навчальний посібник для студентів закладів вищої освіти у 2013 році Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України було рекомендовано «Економічну дипломатію» К. Фліссака [136]. У п'ятому розділі «Дипломатичний протокол як інструмент економічної дипломатії» висвітлено особливості дипломатичного протоколу, джерела його правил та норм, особливості роботи дипломатичного корпусу, його привілеї та імунітети. Виокремлено дипломатичний візит як елемент дипломатичного протоколу в економічній дипломатії. Особлива увага приділена діяльності протокольних підрозділів органів державної виконавчої влади в Україні.

В шостому розділі «Техніка ведення дипломатичних переговорів» міжнародні переговори розглядаються як інструмент економічної дипломатії, визначено їх зміст та надано класифікацію. Розділ містить методику планування та підготовки до переговорів, їх інформаційного забезпечення, особливостям визначення джерел інформації. Розкрито технологію переговорів, їх документуванню та оформленню в економічній дипломатії.

Здобутком посібника є наявність запитань до самоконтролю та тестових завдань до кожного розділу. Але в посібнику не міститься матеріалу, який би допоміг студентам набути вмінь комунікативної взаємодії й практичних навичок спілкування.

Навчальний посібник В. Нижника «Економічна дипломатія та економічна безпека України», виданий у 2007 році, складається з чотирьох розділів, у яких розглянуто економічну дипломатію як складник системи управління міжнародними відносинами, схарактеризовано об'єкти та суб'єкти економічної дипломатії, розкрито функції економічної дипломатії.

Так, у розділі 1 «Економічна дипломатія в системі управління міжнародними відносинами» автор пропонує розглянути такі питання: *історія формування та сутність економічної дипломатії; стандарти економічної дипломатії.* У розділі 2 «Об'єкти та суб'єкти економічної дипломатії в розвитку міжнародних відносин» висвітлено такі питання: *економічна дипломатія у сприянні міжнародному інвестуванню, світові ринки, міжнародні торгівля, стандарти конкуренції та інститути, як суб'єкти економічної дипломатії.* У розділі 3 «Функції економічної дипломатії: генезис інтересів» міститься такий матеріал для вивчення: *формування механізму комерційної дипломатії у міжнародних відносинах; розширення та інноваційний розвиток економічної дипломатії: проблеми і перспективи; економічні інтереси України в контексті завдань економічної дипломатії; економічна дипломатія у прискоренні європейської інтеграції; національні інтереси в контексті дотримання економічної безпеки України; сучасний стан та перспективи захисту національних інтересів України.* Розділ 4 «Економічна безпека України: геополітичні та євроінтеграційні виміри» передбачає такі питання: *Еволюція розвитку і стратегія економічної безпеки України; Сучасні виміри економічної безпеки України.* Додатки містять питання для підсумкового контролю знань студентів [83].

Отже, запропонований автором матеріал забезпечує студентів знаннями теоретичного характеру, не орієнтуючи їх на вміння застосовувати отримані знання в практичній самостійній діяльності по завершенні навчання та на набуття студентами комунікативних умінь і навичок.

Т. Шинкаренко у навчальному посібнику «Дипломатичний протокол та етикет» також як і попередні автори, розглядає сутність дипломатичного протоколу, церемоніалу та етикету. Висвітлено особливості дипломатичного листування. Особливістю є обґрунтування необхідності дотримання норм дипломатичного етикету як складника іміджу дипломата, політика, ділової людини [144; 143]. У додатках авторка пропонує зразки вірчих і відкличних грамот, список протокольних старшинств послів за датами вручення ними вірчих

грамот Президенту України (2009 р.); зразки столових приборів із малюнками, як правильно їх тримати; Програму Офіційних візиту в Україну Міністра закордонних справ тощо. Зазначимо, що весь запропонований матеріал носить інформативний характер, не орієнтує студентів на формування практичних умінь і навичок.

Звернімося до підручників з дипломатичного етикету та протоколу.

У підручнику О. Сагайдак «Дипломатичний протокол та етикет», виданому видавництвом «Знання» у 2017 році, розглянуто основні аспекти діяльності дипломатичних працівників, сутність та історичні етапи становлення дипломатичного протоколу. Дається характеристика дипломатичного корпусу, висвітлено матеріал щодо ролі візиту в дипломатичній практиці та особливості дипломатичного листування, вимоги до дипломатичних документів, організації дипломатичних прийомів. Звернено увагу на необхідність дотримання вимог міжнародної ввічливості та протокольної діяльності дипломатичного представництва. В окремому розділі розкрито традиції дипломатії іноземних держав [119].

З-поміж навчальних посібників та підручників, присвячених правовому аспекту економічній дипломатії та навчальні посібники довідкового характеру, заслуговує на увагу підручник А. Гулієва «Право зовнішніх зносин», рекомендований Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України як підручник у 2011 році. Поряд з дипломатичним правом, А. Гулієв розглядає особливості роботи попередників відділів з економічних питань – інститут торгово-економічних місій держави: функції та засоби їх здійснення [27, с. 239 – 247]. Шостий розділ підручника цілком присвячений техніці ведення дипломатичних переговорів. Звертається увага на особливості технології переговорів в економічній дипломатії [27, с. 248 – 255].

На відміну від усіх розглянутих навчальних посібників та підручників, А. Гулієв ґрунтовно розглядає особливості роботи економічних підрозділів дипломатичних представництв у складі дипломатичних служб [27, с. 343 – 389]. Але в цьому посібнику не враховано методику формування



комунікативної взаємодії майбутніх дипломатів на рівні професійно-дипломатичного спілкування.

Одним із найбільш відомих є підручник Дж. Вуда «Дипломатичний церемоніал і протокол» [21] та підручник Л. Капіци «Економічна дипломатія в умовах глобалізації» [147], у яких висвітлено особливості дипломатичного церемоніалу та його необхідність і значущість; зберігається загальний підхід Г. Каррона де ла Карр'єра щодо ролі економічної дипломатії в глобалізованому суспільстві, та більше уваги надається особливостям багатосторонньої дипломатії.

В якості додаткової літератури для вивчення студентам пропонуються такі навчальні посібники: «Дипломатичне представництво: організація і форми роботи» П. Сардачука [120], «Основи дипломатичної та консульської служби» Л. Захарової [38], «Вступ до дипломатичного протоколу та ділового етикету» Г. Калашник [45], «Дипломатичний протокол і етикет» В. Єгорової [34]. У всіх навчальних посібниках міститься матеріал інформативного характеру і вони не орієнтують студентів на підготовку до професійно-дипломатичного спілкування.

Щодо книги Г. Каррон де ла Карр'єра «Економічна дипломатія. Дипломат і ринок», академік І. Іванов зазначає, що це «...не класичний систематизований підручник, а, скоріше, ілюстративний посібник» [47, с. 3]. Г. Каррон де ла Карр'єр визнає, що в умовах розвиненої демократії особливу увагу під час формування й проведення економічної дипломатії відіграє громадська думка, у тому числі й міжнародна. Це позбавляє зовнішню політику камерного характеру, виводить її на контакти з громадськістю [47, с. 213-245].

Метою «Настільної книги дипломата» Р. Дж. Фельтхема, за словами автора, є надання «короткого, але вичерпного джерела інформації для тих, хто займається міжнародною, а саме, дипломатичною службою» [134, с. 9]. Містить довідкову інформацію, необхідну для роботи дипломатом, проте особливості комунікаційного процесу в ній не розглядаються.

Отже, можна констатувати, що всі зазначені підручники та навчальні посібники повно, або фрагментарно висвітлюють необхідність комунікаційних знань та навичок для роботи у відділі економічної дипломатії. Проте це стосується протокольної частини, листування, дипломатичного етикету. Як здійснювати підготовку майбутніх фахівців до професійно-дипломатичного спілкування – жоден підручник чи посібник не надає такої інформації.

Зважаючи на те, що сьогодні підготовка майбутніх фахівців до професійної діяльності оцінюється не лише результативністю фахового становлення, а й ефективністю особистісного зростання студента під час освітнього процесу в закладах вищої освіти, важливим у їхній підготовці є зміст підготовки та педагогічний інструментарій, що використовується в процесі навчання студентів (методи, прийоми, засоби взаємодії, форми навчання).

Щодо специфічності професійно-дипломатичного спілкування, слід зауважити, що воно пов'язане з комунікативною взаємодією, завдяки якій безпосередньо чи опосередковано, за допомогою вербальної взаємодії чи за допомогою невербальних способів взаємодії, за допомогою листування одна людина може впливати на іншу чи на групу людей.

Наступним етапом пошуково-розвідувального експерименту було виявлення стану сформованості професійно-дипломатичного спілкування в майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин у процесі аудиторного навчання та під час проходження ними практики за картками їхньої самооцінки.

Для з'ясування стану сформованості професійно-дипломатичного спілкування в експерименті було задіяно 180 студентів 2 курсу магістратури спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» та 26 викладачів економічних факультетів Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського, Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, Херсонського державного університету, Тернопільського національного економічного університету та ДВНЗ «Київський національний

економічний університет імені Вадима Гетьмана». Студентам було запропоновано заповнити картки самооцінки і анкети з визначенням оцінки щодо володіння своїм професійно-дипломатичним спілкуванням. Параметрами картки самооцінки було: достатня, задовільна, низька оцінка.

У таблиці 1.2 подано результати отриманих даних самооцінки зі сформованості вмінь і навичок професійно-дипломатичного спілкуванням.

Таблиця 1.2

### Узагальнені дані самооцінки професійно-дипломатичного спілкування

Групи	Оцінка сформованості умінь і навичок професійно-дипломатичного спілкуванням, %		
	Достатня	Задовільна	Низька
ЕГ	10	58	32
КГ	15	55	30

Як видно з таблиці, оцінкою «достатньо» оцінили себе 10% студентів експериментальної і 15% студентів контрольної груп; 58% студентів експериментальної та 55% контрольної груп оцінили себе оцінкою «задовільно»; 32% студентів експериментальної й 30% студентів контрольної груп своє володіння професійно-дипломатичним спілкуванням визначили як «низька» оцінка.

Порівнявши одержані результати самооцінки студентами професійно-дипломатичного спілкування з оцінками, які вони одержали з дисциплін, що містять теми з організації роботи дипломатичного представництва, ми відзначили різні результати. Дані самооцінки студентів виявилися дещо нижчими, ніж оцінки, які студенти одержали під час складання заліків та екзаменів із фахових дисциплін. Це говорить про те, що студенти усвідомлюють прогалини, які мають у своїх знаннях. Анкетування студентів дало майже однакові дані з результатами оцінок за картою самооцінки (див. табл. 1.3).

Наступним етапом пошуково-розвідувального експерименту було анкетування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин з метою виявлення стану сформованості ними професійно-дипломатичним спілкуванням (див. додаток В). Опишемо їх.

Таблиця 1.3

**Самооцінка сформованості умінь і навичок професійно-дипломатичного спілкування за результатами анкетування студентів**

Групи	Оцінка сформованості умінь і навичок професійно-дипломатичним спілкуванням, %		
	Достатня	Задовільна	Низька
ЕГ	8	50	42
КГ	12	52	36

За таблицею 1.3, проведене анкетування показало, що більшість студентів зазначили низьку оцінку сформованості умінь і навичок професійно-дипломатичного спілкування (42% студентів ЕГ та 36% студентів КГ). Проте 50% студентів ЕГ та 52% студентів КГ вказали на задовільний рівень сформованості професійно-дипломатичного спілкування. 8% студентів ЕГ та 12% студентів КГ оцінили оцінкою «достатня» сформованість професійно-дипломатичного спілкування.

У відповіді на запитання «Чому Ви вирішили стати фахівцем із міжнародних економічних відносин?» студенти пояснили, що їм подобається життя дипломатів: зустрічі з людьми різних держав на офіційному рівні; перебування в зарубіжній державі, де можна вирішувати питання на державному рівні; бажання бути корисним рідній державі і т. ін. такі відповіді (25%) свідчать про нерозуміння респондентами відповідальності, нерозуміння того, що передбачає посада дипломата, яка буде професійна діяльність та як вона залежить від уміння комунікативно взаємодіяти з іншими людьми, що живуть зі своїми традиціями і звичаями. Під час навчання такі студенти зосереджуються на засвоєнні знань з міжнародних

економічних відносин та особливостях діяльності дипломата, ігноруючи набуття власних умінь в організації та методах роботи з комунікативної взаємодії дипломатичних осіб (вербальної чи невербальної). Аналіз відповідей студентів на такі запитання, як «Які якості дипломата повинен формувати майбутній фахівець?» (20%) або «Якими якостями майбутнього дипломата Ви володієте?» (18%) свідчить про їхнє неухвалене ставлення до формування особистісних якостей у майбутній професії дипломата з міжнародних економічних відносин. Студентам важко визначити необхідні якості в майбутній професії дипломата, особливо щодо його професійно-дипломатичного спілкування; у більшості випадків вони називають такі, як: терплячість, чемність, завжди спокійний вигляд зовні, охайність, глибоке знання економічного стану своєї держави та держави перебування (26%). Отже, знання та вміння триматися студенти вважають у діяльності дипломата його головною рисою, не звертаючи уваги при цьому на його вміння встановлювати контакти та розташовувати до себе людей засобами професійно-дипломатичного спілкування. Відповідаючи на запитання «Скільки часу на тиждень Ви витрачаєте на самоосвіту?», студенти, які навчаються на відмінно, відповіли: «... приблизно, 2 години на тиждень» (6%), проте відповіді на запитання «Як Ви організовуєте свою самоосвіту?» були такими: «Знаходжу матеріал в Інтернеті», «Читаю запропоновану викладачем додаткову літературу» (45%). Відповісти на запитання не змогло понад 50% опитуваних. У таких студентів відсутня навичка до самоосвіти.

Результати анкетування за запитаннями щодо комунікативних навичок, вміння професійно спілкуватися, показали, що студенти вважають себе такими, які вміють знаходити спільну мову з опонентами, вміють знаходити компроміс у складних ситуаціях. Проте студенти зізналися, що найчастіше спілкуються один з одним через sms-повідомлення, Viber та в соціальних мережах (85% респондентів). Аналіз відповідей на запитання «Як часто Вам доводиться вирішувати конфлікти?» показав, що студенти намагаються уникати конфліктних ситуацій, або займати позицію невторчання, якщо

виникають конфлікти. Таким чином, уміння студентів професійно спілкуватися недостатньо сформовано і потребує підсиленої уваги з боку викладачів та наполегливої роботи з боку самих студентів для досягнення ними фахового рівня спілкування.

Таблиця 1.4

**Картка самооцінки наявності вмінь професійно-дипломатичного спілкування в студентів під час проходження практики**

№ п/п	Твердження	Повністю погоджуюся, %	Частково погоджуюся, %	Не погоджуюся, %
1.	Мені подобається спілкуватися з членами Регіональної Торгово-промислової палати області.	40	40	20
2.	Я майже не припускаюся помилок під час обговорення з представником дипломатичного корпусу Торгово-промислової палати питань економіки держави, вільно користуюся професійно-дипломатичним спілкуванням.	10	60	30
3.	Я знаю, чим відрізняється професійно-дипломатичне спілкування від будь-яких інших видів спілкування.	45	50	5
4.	Я хочу якнайшвидше почати працювати в дипломатичному корпусі.	10	75	15
5.	Я регулярно відстежую свою успішність з основних фахових дисциплін та додатково працюю над підвищенням професіоналізму.	6	44	50

У таблиці 1.4 представлено карту самооцінки [94] професійно-дипломатичного спілкування, яку було запропоновано заповнити студентам спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» під час проходження ними практики. Навпроти кожного твердження студент повинен був поставити відмітку в колонці, що відповідає певному ставленню студента до кожного висловленого в таблиці твердження.

Потреба для самооцінки наявності вмінь професійно-дипломатичного спілкування під час практики виникла в зв'язку з тим, що студенти-

практиканти, спілкуючись із представниками Торгово-промислової палати та виконуючи певні доручення, краще починають розуміти різницю між професійним та непрофесійним спілкуванням, знаходять прогалини в знаннях, відчують відповідальність і важливість виконання отриманих завдань, ближче знайомляться з обраною професією, що дозволяє майбутнім фахівцям більш об'єктивно оцінювати свої професійні можливості, ідентифікувати себе з професією «Я-дипломат».

Як видно з таблиці, 10% студентів не припускаються помилок під час обговорення з представником дипломатичного корпусу Торгово-промислової палати питань економіки держави, вільно спілкуються. Цим студентам тому й подобається спілкуватися з членами Регіональної Торгово-промислової палати області під час проходження там практики. Проте ще 30% студентів теж подобається спілкуватися з членами Торгово-промислової палати, хоча вони не переймаються відсутністю в них під час комунікації професійно-дипломатичного спілкування. 20% студентів за першим твердженням і 30% студентів за другим твердженням заперечують обидва твердження, пояснюючи це тим, що вони розуміють свій недостатній професійний рівень знань і вважають, що погано володіють своїм професійно-дипломатичним спілкуванням, не вміють використовувати дипломатичні словесні формули ввічливості.

Щодо наступного твердження, то 45% студентів знають, чим відрізняється професійно-дипломатичне спілкування від будь-яких інших видів спілкування. Лише 5% студентів змогли назвати по одній відмінності між професійно-дипломатичним спілкуванням й іншими видами спілкування (міжгрупове, опосередковане, особистісне, педагогічне тощо). Інші 50% студентів вважають, що вони оволодіють професійно-дипломатичним спілкуванням впродовж тривалої практичної діяльності в дипломатичній службі, з набуттям досвіду комунікативної взаємодії на різних рівнях. Якнайшвидше почати працювати в дипломатичному корпусі бажає 10% респондентів; 60% студентів бажають швидше закінчити навчання, але вони

не пов'язують свою роботу з дипломатичною службою, хочуть займатись маркетингом, фінансами, менеджментом. 15% студентів не прагнуть швидко завершити навчання. Вони готові й далі розвивати та вдосконалювати свої знання в сфері міжнародної дипломатії, продовжуючи навчання в аспірантурі, поглиблюючи знання і вміння з професійно-дипломатичного спілкування. За п'ятим твердженням 50% студентів дали негативну відповідь. Регулярно відстежують свою успішність з основних фахових дисциплін та додатково працюють лише 6% студентів, а 44% студентів лише стежать за тим, щоб набрати потрібні для отримання стипендії бали.

Отже, отримані результати сприяють окресленню таких узагальнень: по-перше, наполегливою є потреба у поглибленні наукових уявлень про ресурси освітнього процесу ЗВО щодо підготовленості студентів до важливої складової фахової діяльності – здатності до професійно-дипломатичного спілкування; по-друге, оскільки респондентами виступали магістранти, то зі значним ступенем вірогідності можна припускати, що самооцінні їхні судження відносно підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування додають аргументації щодо актуальності започаткованого нами дослідження, його важливості дотично й студентів-бакалаврів.

#### **1.4. Педагогічні умови підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування**

Підготовка майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування на економічних факультетах закладів вищої освіти можлива за наявності створення відповідного освітнього середовища. Таке середовище, на нашу думку, буде сприяти досягненню необхідних результатів, що виходять із умов, у яких найбільш ефективно відбудуватиметься професійно-дипломатичне спілкування.



Уточнимо позиції щодо розуміння сутності поняття «умови». Аналіз довідкової літератури дозволив з'ясувати значення цього поняття з погляду філософського підходу [88, с. 839; 86, с. 632]: умова розуміється як зовнішня обставина, середовище, необхідне для існування, розвитку, перебігу певного явища (предмета), визначення ситуації залежності предмета від умови.

За психолого-педагогічними словниками термін «умова» трактується як ставлення предмета (явища) до довкілля, без якого його існування (позитивні зміни) не можливе [105, с. 36; 80, с. 42].

Під *педагогічними умовами* Є. Нікітіна розуміє сукупність заходів, спрямованих на підвищення ефективності педагогічної діяльності. На думку О. Кутовської, це обставини, що зумовлюють формування та розвиток педагогічних явищ, процесів, систем [84; 63]. В. Беліков, В. Онищук під педагогічними умовами розуміють сукупність об'єктивних можливостей змісту навчання, методів, організаційних засобів його здійснення, за яких забезпечується успішне вирішення поставленого педагогічного завдання [6; 32]. Л. Загребельна педагогічними умовами вважає обставини, від яких залежить і на основі яких відбувається цілісний продуктивний педагогічний процес професійної підготовки фахівців, що опосередковується активністю особистості [37].

За В. Нестеренко, педагогічними вважаються ті обставини, що свідомо й цілеспрямовано створюються в освітньому процесі та мають за мету забезпечення найбільш ефективного перебігу його обставин [82, с. 122].

За Г. Серіковим, генетичні ознаки будь-якої освітньої системи зумовлюються, головним чином, трьома обставинами. Насамперед розвиток освітньої системи залежить від особистісних (природних і набутих) властивостей людей, які беруть участь у її функціонуванні. Внутрішні передумови відіграють роль своєрідного «рушія» відповідної освітньої системи, від нагромадження потужності якої залежить успіх руху – функціонування відповідної системи. З іншого боку, можливості в розвитку освітньої системи зумовлюються умовами, обставинами, в яких вона

функціонує. Мовою системного аналізу це означає, що стан «середовища» впливає на можливості розвитку системи. Третю обставину можна віднести до організації внутрішньо-системних відносин, провідна роль у якій належить безпосередньо суб'єктам внутрішньо-системної взаємодії [122, с. 29].

У дослідженні *педагогічні умови* підготовки студентів магістратури із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування розглядаємо як *сукупність зовнішніх обставин організації освітнього середовища та мотиваційної спрямованості студентів, від наявності яких буде залежати рівень підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування.*

Як зазначає В. Падерно, освітнє середовище будь-якого рівня також є складником відповідного середовища проживання. Розвиток сукупного суб'єкта освітнього процесу, на її думку, здійснюється в системі соціальних відносин з багатьма іншими суб'єктами [94, с. 62]. Такі вчені, як С. Іванова та Є. Климов, звертають увагу на те, що кожен із тих, хто входить у сукупний об'єкт конкретних суб'єктів має свої цілі, представлені у формі певних результатів, але з розмежуванням функцій і ролей, завдяки чого освітній процес набуває характеру психологічно складної полісуб'єктної діяльності [41; 53].

Оскільки професійно-дипломатичне спілкування студентів формується і розвивається в процесі навчання в магістратурі закладу вищої освіти, то педагогічні умови, що забезпечують цей процес навчання, зумовлюються специфікою такої підготовки й специфікою феномена.

Сукупність педагогічних умов з підготовки до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин в дослідженні розуміємо як процес взаємодії викладача і студента, спрямований на формування у них умінь і навичок професійно-дипломатичного спілкування.

Педагогічними **умовами** підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування було обрано такі:

- дипломатична інформативність освітньо-професійної підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин;
- особистісно зорієнтована комунікативна взаємодія викладача зі студентами;
- комунікативна спрямованість змісту освітнього процесу студентів із міжнародних економічних відносин у процесі підготовки їх до професійно-дипломатичного спілкування.

*Дипломатичну інформативність освітньо-професійної підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин будемо розглядати як підґрунтя, теоретичне усвідомлення комунікативної взаємодії у процесі навчання.*

За Л. Виготським, розвиток внутрішнього світу людини зумовлений переходами, перетворенням зовнішнього у внутрішнє, що сприяє теоретичному усвідомленню механізмів розвитку в процесі навчання та практичному розкриттю їх змісту і способів організації. Саморозвиток – це фундаментальна здатність людини бути справжнім суб'єктом свого власного життя, перетворювати власну життєдіяльність на предмет практичного перетворення [22; 23].

Б. Братуся рушійною силою розвитку особистості вважає суперечності між мотиваційно-потребнісною сферою і операційно-технічним боком провідної діяльності особистості [13]. Потреба в знаннях, накопичення знань та вміння оперувати ними забезпечує позитивний розвиток особистості, позитивний процес її професійної підготовки. На думку Ж. Піаже, знання детермінують поведінку особистості, тому важливо де і які знання здобуває особистість [99].

У контексті дослідження зміст підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного

спілкування постає в переліку певних навчальних дисциплін, що віддзеркалюють особливості професійно-дипломатичного спілкування в самостійній практичній діяльності. Як зазначав О. Леонтєв, будь-яка діяльність започатковується з усвідомлення особистістю того, що є предметом її діяльності [66]. Проте уявлення студентів про роботу дипломата й дипломатичної служби в цілому перебувають на теоретичному рівні, що представлено в змісті навчальних дисциплін.

Отже, відношення між суб'єктом і об'єктом пізнання в процесі професійної підготовки набуває форми ставлення студента до освітньої інформації, у змісті якої в ідеальній формі представлена його майбутня професійна діяльність, її об'єкт і предмет, їх властивості та способи доцільного перетворення засобами професійно-педагогічної діяльності [58, с. 75]. Як зауважує Т. Колбіна, для повноцінного життя особистості, її розвитку й самореалізації, успішної професійної діяльності й кар'єрного зростання, необхідною є комунікативна підготовка [57, с. 41].

Проте в змісті підготовки студентів магістратури до професійно-дипломатичного спілкування уявлення про комунікативну взаємодію, про спілкування дипломатів, його види та форми представлено в кількох навчальних дисциплінах поверхнево, не занурюючи студентів у практичну діяльність, не створюючи ситуацій професійного спілкування. Крім того, за обмеженою кількістю годин навчального плану на кожну дисципліну викладач не може в достатній кількості часу приділити увагу саме дипломатичному протоколу й етикету, що негативно впливає на підготовку майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування. Слід зауважити, що не всі викладачі, носії знань, використовують у власній безпосередній діяльності професійно-дипломатичне спілкування.

Студенти, які розуміють важливість професійно-дипломатичного спілкування в роботі за фахом, проявляють достатньо високий інтерес до навчання, прагнуть бути конкурентоздатними фахівцями на ринку праці. Такі

студенти навчаються успішно, їхня освітня діяльність набуває більш особистісного характеру.

Саме тому зміст освіти студентів магістратури має бути максимально насиченим інформацією, доступною для сприйняття аудиторією з різним рівнем актуальної готовності до професійно-дипломатичного спілкування, спрямованим на безпосереднє використання набутих знань, умінь та навичок у професійній діяльності. Уважаємо за доцільне задля реалізації означеної педагогічної умови застосування в ході проведення практичних занять таких *методів навчання*, як: дискусія, вирішення професійно зорієнтованих завдань, розв'язання професійних задач комунікативної взаємодії, обмін досвідом.

Наступна педагогічна умова – *особистісно зорієнтована комунікативна взаємодія викладача зі студентами* в процесі підготовки їх до професійно-дипломатичного спілкування.

Трактуючи поняття «особистісно зорієнтована взаємодія», І. Бех зазначає, що вона спрямована на реалізацію сутнісної природи суб'єкта [7, с. 28]. О. Шевченко, у створенні продуктивної взаємодії ключовим чинником професіоналізму майбутнього фахівця вважає той, що охоплює особистісні риси та характеристики (стосунки, мотиви, цінності тощо) та їх професійне втілення в діяльності й спілкуванні (комунікативна компетентність, індивідуальний стиль діяльності тощо) [141, с. 260]; підвищення культури міжособистісного спілкування (О. Фісун) [135, с. 67]; сприяння в розвитку іншої людини, і має вияв у розвитку самої особистості (фасилітатора), що навчає (розвиває, спрямовує) (М. Казанжи) [43, с. 22] та володіє такими якостями, як домінантність, сміливість, емоційна стійкість [там само, с. 26].

За Педагогічним словником М. Ярмаченка, особистісний підхід передбачає послідовне ставлення до вихованця як особистості, як до самосвідомого відповідального суб'єкта власного розвитку і як до суб'єкта виховної взаємодії; передбачає допомогу вихованцеві в усвідомленні себе особистістю, у виявленні, розкритті її можливостей, становленні

самосвідомості, самореалізації і самоствердженні [98, с. 351]. Саме такий підхід є однією з вирішальних умов підготовки майбутнього фахівця з міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування.

Наукові погляди Л. Подоляк та В. Юрченко розкривають психологічний аналіз взаємодії викладача і студентів. Зокрема, вчені звертають увагу на те, що завданням розвивального навчання є надання студентові допомоги у становленні його як суб'єкта освітньо-професійної діяльності, суб'єкта саморозвитку. На їхню думку, спілкування за принципом суб'єкт-суб'єктної взаємодії вимагає від кожного учасника таких *якостей*: сприймати співрозмовника як індивідуальність зі своїми потребами та інтересами; виявляти зацікавленість у партнері, співпереживати (емпатія) його успіхам або невдачам; визнавати право партнера на незгоду, на власну думку, на вибір поведінки та відповідальність за свій вибір [102, с. 230].

Так, взаємодія зі студентами в системі «викладач – студент/студенти», де основною формою виступає спілкування, можна передбачати такі вимоги (І. Булах, Л. Долинська) щодо підготовки майбутніх фахівців до професійно-дипломатичного спілкування: поєднання аспектів керівництва і співпраці в організації педагогічного процесу; формування у студентів почуття професійної соборності з викладачами; подолання рецидивів авторитарних форм педагогічного впливу, орієнтація педагогічного спілкування на зрілу особистість із розвинутою самосвідомістю; опора на професійні інтереси студентів; створення умов для підвищення громадсько-політичної активності студентів завдяки їхній участі у спільних із викладачем формах роботи; реалізація системи неофіційних, нерегламентованих контактів викладачів і студентів [14].

Як зауважує М. Стахів, талант кожного мовця полягає у вмінні вибрати з традиційного для українців мовленнєвого етикету доречну формулу залежно від ситуації, в якій перебуває людина, зауважуючи специфіку адресата й умови спілкування (де, коли, як), регіональні особливості,

обравши стиль спілкування [125, с. 42]. Формули дипломатичного етикету потребують їх доречного використання під час проведення різних протокольних дипломатичних заходів.

На думку Л. Подоляк, одними з педагогічно доцільних взаємин викладача і студента є такі, що забезпечують високий психологічний рівень спілкування й психологічної компетенції учасників педагогічної взаємодії як складника їхньої загальної і професійної культури [102, с. 235]. Учена зазначає, що психологічний рівень спілкування вимагає від партнерів розуміння інших людей, адекватного оцінювання їхнього стану і психологічних особливостей; адекватного емоційного реагування на стан і поведінку партнера по спілкуванню; обрання щодо кожного партнера такого рівня спілкування, який найкраще відповідає його стану і вимогам гуманістичної моралі.

Установлення таких взаємин в системі «викладач-студент/студенти» сприятиме, на нашу думку, формуванню вміння в майбутніх фахівців розуміти під час переговорних процесів ситуацію, що складається, настрої колег інших держав-учасників переговорів.

Ефективність взаємодії викладача і студентів виявляється у виборі тону висловлювання, в умінні реагувати на дії студента стримано, адекватно, обираючи позицію в спілкуванні «дорослий – дорослий» і навчаючи студентів дотримуватись такої самої позиції. Під час такої взаємодії прагнули формувати в студента такі вміння: слухати, запитувати, чути і розуміти сказане партнером, знімати емоційну напругу під час розмови тощо.

Оскільки комунікативно-мовленнєва діяльність є важливим складником професійної діяльності майбутніх дипломатів, уважаємо за доцільне виокремити *комунікативну спрямованість змісту освітнього процесу студентів із міжнародних економічних відносин у процесі підготовки до професійно-дипломатичного спілкування* як наступну, третю педагогічну умову.

За словниковими джерелами термін «комунікація» означає спілкування, повідомлення, обмін інформацією, взаємодію один з одним. Термін «комунікабельність» (від лат. *communico* – з'єдную, повідомляю) – риса особистості, здатність її до спілкування з іншими людьми, товариствськість. Комунікабельність не є вродженою, вона формується в процесі життя й діяльності людини в соціальній групі; такий, із яким легко спілкуватися, мати справу [25, с. 174; 87, с. 247].

Під комунікативною спрямованістю змісту освітнього процесу слід розуміти таку організацію навчання, завдяки якій студенти могли б навчитися встановлювати і підтримувати контакт між сторонами взаємодії, спільно та самостійно здійснювати квазі-дипломатичну діяльність, вирішувати ситуації через уміння домовлятися, узгоджувати дії, набувати етичних основ ділового спілкування та формування сучасної ділової культури тощо.

Як зазначає М. Стахів, мова – не лише засіб спілкування. Це також спосіб сприймання світу, відтворення його у свідомості людини [125, с. 11]. Культура мовленнєвої поведінки, стверджує вчена, – своєрідне дзеркало людини, її зовнішнє, а відтак, і внутрішнє інтелектуальне обличчя.

В. Сухомлинський звертав увагу на те, що вміння відчувати, вміння бачити довколишніх людей – не тільки показник етичної культури, а й результат величезної внутрішньої духовної роботи. На його думку, слово – це найтонший різець, здатний доторкнутися до найніжнішої рисочки людського характеру. Вміти користуватися ним – велике мистецтво [129, с. 167].

Оскільки у кожній мові закріплені способи вираження найчастотніших і соціально значущих комунікативних намірів, то мова дипломата, маючи свої етикетні формули і фрази, є важливим складником його комунікативної компетенції, його комунікативного статусу.

Сформувати в студентів культуру спілкування, бути підготовленим до ведення діалогу, дотримуватись норм мовленнєвого етикету, на нашу думку,



допоможе створення комунікативної спрямованості змісту освітнього процесу в закладі вищої освіти.

Комунікативна спрямованість змісту освітнього процесу студентів магістратури у дослідженні забезпечується через реалізацію тренінгової програми з використанням рольових ігор, завдань творчого характеру, тестових завдань, ситуацій за дипломатичним етикетом, спрямованих на розвиток професійно-дипломатичного спілкування в майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин.

Отже, підвищення рівня готовності студентів магістратури до професійно-дипломатичного спілкування в дослідженні буде залежати від таких педагогічних умов: дипломатична інформативність освітньо-професійної підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин; особистісно зорієнтована комунікативна взаємодія викладача зі студентами; комунікативна спрямованість змісту освітнього процесу студентів із міжнародних економічних відносин у процесі підготовки до професійно-дипломатичного спілкування.

Дієвість нашої гіпотези перевіримо за методикою, представленою в другому розділі дисертаційного дослідження.

### **Висновки з першого розділу**

За словниковими джерелами, «спілкування» – це складна взаємодія людей, в якій здійснюється обмін думками, почуттями, переживаннями, способами поведінки, звичками, а також задовольняються потреби особистості в підтримці, солідарності, співчутті, дружбі, належності тощо. Спілкування – необхідна умова формування, існування і розвитку особистості.

Аналіз наукових досліджень до проблеми спілкування в структурі професійної підготовки дозволяє стверджувати, що при вивченні спілкування сукупність спілкування і діяльності різними дослідниками розуміється по-

різному. Спілкування і діяльність – дві сторони цілісного соціального буття людини, її способу життя. Спілкування – певна сторона діяльності: включає будь-яку діяльність (колективну, а в певному сенсі індивідуальну, творчу, предметно-практичну), є певним елементом: сама діяльність виступає умовою спілкування. Спілкування – це особливий і самостійний вид діяльності поряд із іншими її видами.

Будучи різноманітним за внутрішнім змістом, людське спілкування може бути представлене як: *матеріальне* (обмін продуктами і предметами діяльності), *когнітивне* (обмін знаннями), *діяльнісне* (обмін діями, операціями, вміннями, навичками), *кондиційне* (обмін психічними чи фізіологічними станами), *мотиваційне* (обмін спонуканнями, цілями, інтересами, мотивами, потребами).

Звернемо увагу, що кількість окремих видів спілкування людини залежить від кількості її біологічних і соціальних потреб, де основними з таких видів є: ділове спілкування (торкається справи, якою зайнята людина, а не її внутрішнього світу); особистісне (зосереджується на інтересах і потребах людини, на ставленні до неї); інструментальне (людина отримує задоволення від самого акту спілкування, не висуваючи за мету ту чи ту потребу); цільове спілкування (слугує засобом задоволення потреби в спілкуванні).

Доведено, що засобами спілкування можуть виступати: прямі тілесні контакти (торканням тіла, руками та ін.), передача інформації на відстані, через органи чуття (зір, слух). Мова та інші знакові системи, писемність (в текстах, схемах, малюнках, кресленнях), технічні засоби запису, передачі та збереження інформації. Розрізняють такі форми спілкування: пряме – непряме, безпосереднє – опосередковане, масове – міжособистісне спілкування.

Крім того, необхідно розрізнити три взаємопов'язаних сторони спілкування: комунікативну (обмін інформацією між партнерами спілкування), інтерактивну (обмін діями під час спілкування) й перцептивну

(пізнання один одного з метою включення в спільну діяльність).

Відомо, що під час комунікативної взаємодії, обмінюючись інформацією, дипломат встановлює зворотний зв'язок із метою з'ясувати, як його розуміє співрозмовник, як сприймає його вчинки. Такий зворотний зв'язок дипломат може отримати за допомогою *вербального* чи *невербального* рівнів сприйняття співрозмовника.

Оскільки основними функціями дипломата є представлення та захист інтересів його країни та її громадян, збір інформації про країну перебування, а також сприяння встановленню дружніх, культурних, торговельних та інших зв'язків між країнами, уміння влаштовувати протокольні заходи (прийоми, обіди, сніданки) та робота з дипломатичними документами, то однією із основних вимог до нього є уміння спілкуватися на професійному рівні та бездоганно знати дипломатичний протокол. Отже, зміст роботи з майбутніми фахівцями з міжнародних економічних відносин щодо професійно-дипломатичного спілкування потребує спеціальної підготовки.

Отже, актуальність проблеми професійної підготовки в закладах вищої освіти сьогодні розглядається як система професійного навчання, як мета і результат діяльності закладів вищої освіти й освіти в цілому.

Під *«професійно-дипломатичним спілкуванням майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин»* розуміємо обізнаність із дипломатичним протоколом та етикетом, вміння будувати діалог і полілог, використовуючи вербальні/невербальні засоби спілкування.

Під *підготовкою до професійно-дипломатичного спілкування* розуміємо цілісний процес професійного розвитку, що забезпечує формування значущих для дипломатичної діяльності знань, практичних умінь і навичок, професійно важливих рис особистості, достатніх для успішного виконання місії дипломата з міжнародних економічних відносин.

*Підготовку майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування* розуміємо як процес здобуття майбутніми фахівцями професійних знань, умінь і навичок професійно-

дипломатичного спілкування, засвоєння правил морально-етичної поведінки і формул мовленнєвого етикету в комунікативній взаємодії дипломатів, закріплених дипломатичним протоколом.

*Підготовленість майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування* студіюємо як результат їхньої підготовки до професійно-дипломатичного спілкування, володіння правилами мовленнєвого етикету; наявність вмінь комунікативної взаємодії; володіння дипломатичним протоколом та етикетом, що передбачає дотримання правил міжнародної ввічливості для професійного вирішення економічних питань на міжнародному рівні задля служіння українському народові.

Обґрунтовано сукупність педагогічних умов дослідження, а саме: дипломатична інформативність освітньо-професійної підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин; особистісно зорієнтована педагогічна взаємодія викладача зі студентами; комунікативна спрямованість змісту освітнього процесу студентів із міжнародних економічних відносин у процесі підготовки до професійно-дипломатичного спілкування.

Отже, обґрунтовані педагогічні умови є основою для визначення змісту, характеру і форм організації процесу професійної підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин.

На підставі визначених і обґрунтованих вище педагогічних умов нами розроблена технологія їх реалізації та модель формування професійної підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування.

Основні положення означеного розділу висвітлено в таких публікаціях автора: [127; 131; 128; 155; 154].

### Список використаних джерел до першого розділу

1. Абдуллина О. А. *Общепедагогическая подготовка учителя в системе высшего педагогического образования: учеб. пособие.* Москва : Просвещение, 1990. 141 с.
2. Абульханова-Славська К. А. *Стратегия жизни.* Москва : Мысль, 1991. 299 с.
3. Альохіна Н. В. Формування комунікативної компетентності майбутніх фахівців. *Проблеми сучасної педагогічної освіти. Серія «Педагогіка і психологія: зб. наук. пр.* Ялта : РВВ КГУ, 2013. Вип. 40. Ч. 2. С. 51–56.
4. Ананьев Б. Г. *Избранные психологические труды: в 2-х т.* Москва : Педагогика, 1980. Т. 1. 231 с.
5. Андреева Г. М. *Социальная психология.* 2-е изд. Москва : МГУ, 1988. 432 с.
6. Беликов В. А. Педагогические условия как цель педагогических исследований. *Проблемы образования и развития личности учащихся.* Магнитогорск : МаГУ, 2001. С. 69 – 73.
7. Бех І. Д. *Особистісно зорієнтоване виховання: науково-методичний посібник.* Київ : ІЗМН, 1998. 204 с.
8. Биркович Т. *Правове регулювання дипломатичної служби в Україні: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.07.* Запоріжжя, 2007. 183 с.
9. Биркович Т. *Правове регулювання дипломатичної служби в Україні: автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07.* Київ, 2007. 20с.
10. Богдан С. К. *Мовний етикет українців: традиції і сучасність.* Київ, 1998. 436 с.
11. *Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком.* Москва : Изд-во Моск. ун-та, 1982. 200 с.
12. Борунков А. Ф. *Дипломатический протокол России.* Москва, 2000.

13. Братуся Б. С. К проблеме развития личности в зрелом возрасте. *Вестник Московского университета (Серия 14. «Психология»)*. Москва, 1980. № 2. С. 3–12.
14. Булах І. С., Долинська Л. В. Викладач-студент: психологія міжособистісних взаємодій: навч.-метод. посіб. Київ : Національний педагогічний ун-т ім. М. П. Драгоманова, 2005. 106 с.
15. Великий тлумачний словник сучасної української мови / укл. і гол. ред. В. Т. Бусел. Київ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2001. 1440 с.
16. Вергун В. А. Економічна дипломатія: навчальний посібник. Київ : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. 303 с.
17. Віденська конвенція про дипломатичні зносини від 18 квітня 1961 року. URL: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995\\_048](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_048)
18. Віденська конвенція про консульські зносини, 1963 рік. URL: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995\\_047](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_047)
19. Віденська конвенція про представництво держав в їхніх відносинах із міжнародними організаціями універсального характеру, 1975 р. URL: [http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/995\\_254](http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/995_254).
20. Войтович В. М. Українська міфологія. Київ : Либідь, 2002. 664 с.
21. Вуд Дж, Ж. Серре. Дипломатический церемониал и протокол: пер. с англ. 2-е изд. Москва : Международные отношения, 2003. 416 с.
22. Выготский Л. С. Педагогическая психология / под ред. В. В. Давыдова. Москва : Педагогика-Пресс, 1999. 536 с.
23. Выготский Л. С. Собр. соч.: в 6 т. / под ред. А. Р. Лурия и М. Г. Ярошевского. Москва : Педагогика, 1983. Т. 3. С.145.
24. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів: навч. посіб. Вінниця : Нова книга, 2002.
25. Гончаренко С. У. Український педагогічний словник. Київ : Либідь, 1997. 376 с.

26. Грущинська Н. І. Економічна дипломатія як потужний інструмент подолання конфліктогенності країни. *Економічний нобелівський вісник*. К., 2016. № 1 (9) С. 85 – 90.
27. Гулієв А. Д. Право зовнішніх зносин. Київ : НАУ, 2012. 488 с.
28. Гуменюк Б. Дипломатична служба: правове регулювання: навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. Київ : Либідь, 2007. 224с.
29. Гуменюк Б. Сучасна дипломатична служба: навч. посібник для студ. гуманіт. спец. вищих навч. закл. Київ : Либідь, 2001. 254с.
30. Гуменюк Б. І. Основи дипломатичної та консульської служби : навч. посібн. для студ. вищих закладів освіти. Київ : Либідь, 1998. 248 с.
31. Деркач А. А., Кузьміна Н. В. Акмеология: пути достижения вершин профессионализма. Москва: РАУ, 1993. 32 с.
32. Дидактика современной школы: пособие для учителя / под ред. В. А. Онищука. Київ : Рад. школа, 1987. 351 с.
33. Дипломатичний протокол та етикет: навч.-мет. посібн. / уклад. Чабан Анатолій Юзефович. Черкаси : Черкаський національний університет імені Б. Хмельницького, 2017. 134 с.
34. Егоров В. П. Дипломатический протокол и этикет: учеб. Пособие. Москва: Юридический институт МИИТа, 2013. 200 с.
35. Жаровцева Т. Теоретико-методичні засади підготовки майбутніх фахівців дошкільної освіти до роботи з неблагополучними сім'ями : автореф. дис. ... докт. пед. наук : 13.00.04. Одеса, 2007. 43 с.
36. Загнітко А. П., Щукіна І. А. Сучасна українська мова. *Великий тлумачний словник*. Донецьк : ТОВ ВКФ «БАО», 2008. 704 с.
37. Загребельна Л. В. Педагогічні умови підготовки майбутніх менеджерів у економічних навчальних закладах. *Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми*: зб. наук. праць / редкол. І. А. Зязюн (голова) та ін. Київ – Вінниця : Планер, 2005. Вип. 8. 547 с.

38. Захарова Л. М., Коновалова А. А. Основы дипломатической и консульской службы: учебное пособие. Минск : БГЭУ, 2001. 180 с.
39. Зінченко Арсен. Історія дипломатії від давнини до початку нового часу: навч. посібник. Вінниця: Нова книга, 2002. 564 с.
40. Золотникова А. С. Проблемы психологии общения: учеб. пособие по спецкурсу. Ростов-на-Дону, 1976. 148с.
41. Иванова С. П. Учитель XXI века: ноопсихологический подход к анализу профессионально-личностной готовности к педагогической деятельности. Псков : ПГПИ им. С. М. Кирова, 2002. 228 с.
42. Каган М. С. Мир общения. Москва : Политиздат, 1988. 319с.
43. Казанжи М. Поняття фасилітативності, її види та деякі грані прояву основної функції. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. Одеса, 2012. Т. 17. Вип. 5. С. 21–37.
44. Кайдалова Л. Г. Професійна підготовка майбутніх фахівців фармацевтичного профілю у вищих навчальних закладах : монографія. Харків : НФаУ, 2010. 364 с.
45. Калашник Г. М. Вступ до дипломатичного протоколу та ділового етикету: навч. посібник. Київ : Знання, 2007. 143 с.
46. Камбон Ж. Дипломат., Никольсон Г. Дипломатия. Москва : Научная книга, 2006. 352 с.
47. Каррон де ла Каррьер Г. Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок (пер. с фр.) Москва : «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2003. 296 с.
48. Каррон де ла Каррьер Г. Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок (пер. с фр.) Москва : Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2003. 296 с.
49. Кашкин В. Б. Основы теории коммуникации. Москва, 2007. URL: <https://www.docme.ru/doc/122754/kashkin-v.b.-osnovy-teorii-kommunikacii.-m.--2007>.



50. Киричко Ю. В. Неперервна ступенева освіта. Управління. Оцінювання знань: монографія. Київ : Політехніка, 2001. 162 с.
51. Кічук Я. В. Інтеркультурологічна компетенція фахівця з міжнародної економіки: параметр здатності до дипломатії. *Науковий вісник ПУПУ ім. К. Д. Ушинського*, 2019. № 2 (127). С. 15–19.
52. Кічук Я. В. Інформаційно-комунікаційний імператив мобільності студентської молоді у проектній діяльності: деякі аспекти проблеми. *Науковий вісник ДДГУ*, 2019. №45. С. 58–63.
53. Климов Е. А. Психология профессионального самоопределения. Ростов-на-Дону, 1996. 437 с.
54. Клімова А. Науково-теоретичний аналіз готовності майбутніх менеджерів до управлінської діяльності. URL: <http://nauka.udpu.org.ua/wp-content/uploads/2013/04/Alla-Klimova.pdf>
55. Ковалёв А. Азбука дипломатии. Москва, 1993.
56. Козак М. Г., Фіцула М. М. Психолого-педагогічні основи підготовки студентів до виховної роботи в процесі навчання. *Підготовка студентів до виховної роботи в процесі навчання*: зб. наук. праць. Київ : Вища школа, 1982. С. 41.
57. Колбіна Т. В. Теоретико-методологічні підходи до комунікативної підготовки студентів у закладах вищої освіти. *Наукові записки ЦДПУ. Серія: Педагогічні науки* / ред. В. Ф. Черкасов та ін. Вип. 174. Кропивницький : КОД, 2019. С. 40–45.
58. Кононенко Н. В. Формування професійно-педагогічних знань майбутніх вихователів дошкільних навчальних закладів : дис. ...канд. пед. наук : 13.00.08. Одеса, 2017. 284 с.
59. Котик М. А. Психология и безопасность: монография. Таллин: Валгус, 1981. 408 с.
60. Краткое руководство к красноречию : Книга первая, в которой содержится риторика показующая общия правила обоего красноречия, то есть оратории и поэзии / Сочиненная в пользу любящих словесныя

- науки трудами Михайла Ломоносова... (СПб., 1791). URL: [http://virtmuseum.aonb.ru/z6/lom\\_ruko.html](http://virtmuseum.aonb.ru/z6/lom_ruko.html)
61. Кримінальний процесуальний кодекс України (КПКУ) від 20 листопада 2012 року. URL: <https://urist-ua.net>
  62. Куницына В. Н., Казаринова Н. В., Погольша В. М. Межличностное общение: учебник для вузов. СПб.: Питер, 2001. 544с.
  63. Кутовська О. В. Методологія системного підходу та наукових досліджень: курс лекцій. Тернопіль : Економічна думка, 2005. 124 с.
  64. Левин Д. Б. Дипломатия. Её сущность, методы и формы. Москва : Соцэкгиз, 1962. 175 с.
  65. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. Москва : Смысл, Академия, 2005. 352 с.
  66. Леонтьев А. Н. Избранные психологические произведения: в 2-х т. Москва : Педагогика, 1983. Т.1. 392 с.
  67. Литвин В. М. Акт проголошення незалежності України. *Енциклопедія історії України*. Т. 1: А-В / редкол.: В. А. Смолій (голова) та ін. НАН України. Інститут історії України. Київ: В-во «Наукова думка», 2003. – 688 с. URL: [http://www.history.org.ua/?termin=Akt\\_proholoshennia](http://www.history.org.ua/?termin=Akt_proholoshennia)
  68. *Лінгвістична енциклопедія* / за ред. О. О. Селіванова. Полтава : Довкілля-К, 2011. 844 с.
  69. Лодей Д. Талейран: главный министр Наполеона; пер. с англ. И. В. Лобанова. Москва : АСТ, 2009. 512 с.
  70. Лунячек В. Е. Теоретико-методологічні засади професійної підготовки керівних кадрів в умовах магістратури до управління якістю освіти: автореф. дис. ... докт. пед. наук : 13.00.04. Харків, 2012. 40 с.
  71. Мазурик Д. Нове в українській лексиці: словник-довідник. Львів, 2002.
  72. Майборода А. О. Акмеологічні технології в підготовці майбутніх спеціалістів. *Вісник ЛНУ імені Тараса Шевченка*, 2011. № 20 (231), С. 256–264.
  73. Макиавелли Н. Государь. Москва : Планета, 1990. С. 48.

74. Мамалига І. В. З досвіду комплектування матеріалів про створення і діяльність дипломатичних представництв в Україні на початку 90-х рр. *До 100-річчя Національного музею історії України*. К., 1998. С. 168–173.
75. Машталір Я. П. Дипломатичне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності: курс лекцій для студентів спеціальностей «Міжнародні економічні відносини», «Міжнародний бізнес». Хмельницький: ХНУ, 2011. 187 с.
76. Морозов А. В. Деловая психология. Курс лекций: учебник для высших и средних специальных учебных заведений. Санкт-Петербург : Издательство Союз, 2000. 576 с.
77. Мудрость тысячелетий / сост. В. Балязин. Москва : ОЛМА Медиа Групп, 2011. 304 с.
78. Мушинська Н. П. Методи формування дипломатичного красномовства у майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин у процесі професійної підготовки. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Педагогічні науки*: збірник наукових праць. Вип. 1 (68), лютий 2020 р. Миколаїв : МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2020. С. 178–184.
79. Нагорная Г. А. Формирование готовности будущего учителя к педагогическому анализу: автореф. ... дис.. канд. пед. наук. Ленинград, 1993. 20 с.
80. Найн А. Я. Технология работы над кандидатской диссертацией по педагогике: монография. Челябинск : УралГАФК, 1996. 144 с.
81. Наука управління загальноосвітнім навчальним закладом: навч. посібник; авт. кол.: Т. М. Десятова, О. М. Коберник, Б. Л. Тевлін, Н. М. Чепурна. Харків : Основа, 2005. 240 с.
82. Нестеренко В. В. Теоретико-методологічні засади підготовки майбутніх фахівців дошкільної освіти в системі заочного навчання: монографія. Одеса : Вид-во ТОВ «Лерадрук», 2012. 399 с.

83. Нижник В. М. Економічна дипломатія та економічна безпека України: Навчальний посібник. Хмельницький: ХНУ, 2007. 299 с.
84. Никитина Е. Ю. Теория и практика подготовки будущего учителя к управлению дифференциацией образования: дис. ...докт. пед. наук: 13.00.08. Челябинск, 2001. 424 с.
85. Никольсон Г. Дипломатия / переводчик: А. А. Трояновский, с англ. Москва : ОГИЗ государственное издательство политической литературы, 1941. 156 с.
86. Новий тлумачний словник української мови у трьох томах: 200 000 слів у 3-х т. / укл.: В. Яременко, О. Сліпущко. Київ : Вид-во «Аконіт», 2006. Т. 3. 862 с.
87. Ожегов С. И. Словарь русского языка: 57000 слов / под ред. чл.-корр. АН СССР Н. Ю. Шведовой. 18-е изд. Москва : «Русский язык», 1986. 797 с.
88. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений. 4-е изд., доп. Москва : ИТИ Технологии, 2003. 944с.
89. Онуфрієнко Г. С. Риторика : навч. посіб. Київ : Центр навч. л-ри, 2008. 592 с.
90. Ораторське мистецтво: навчально-методичний посібник / за ред.: І. М. Плотницької, О. П. Левченко. Київ : НАДУ, 2011. 128 с.
91. Орбан-Лембрик Лідія Ернестівна. Психологія управління : навч. посіб. для студентів ВНЗ. Київ : Академвидав, 2003. 567 с.
92. Орбан-Лембрик Лідія Ернестівна. Психологія професійної комунікації: навч. посібник. Чернівці : Книги - XXI, 2010. 527 с.
93. Павленко О. О. Формування комунікативної компетенції фахівців митної служби в системі неперервної професійної освіти : автореф. дис. ... д-ра пед. наук: 13.00.04. Київ : Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2005. 40 с.

94. Падерно В. В. Формування професійної ідентичності в майбутніх учителів гуманітарних дисциплін: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04. Одеса, 2017. 237 с.
95. Педагогическая энциклопедия: в 4 т. / гл. ред.: А. И. Каиров, Ф. Н. Петров. Москва : Советская энциклопедия, 1964 – 1968. Т. 3. 1966. 880 с.
96. Педагогічна майстерність: підручник / І. А. Зязюн, Л. В. Крамущенко, І. Ф. Кривонос та ін.; за ред. І. А. Зязюна. 3-тє вид., допов. і переробл. Київ : СПД Богданова А. М., 2008. 376 с.
97. Педагогічний словник / за ред. М. Д. Ярмаченка. Київ : Пед. думка, 2001. 514 с.
98. Педагогічний словник / за ред. М. Д. Ярмаченка. Київ : Педагогічна думка, 2001. 514 с.
99. Пиаже Ж. Речь и мышление. СПб. : Союз, 1999. 256 с.
100. Пілецький Віктор Сидорович. Комунікативний потенціал студентської групи як чинник успішності професійної підготовки майбутніх менеджерів-економістів : автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.07. Івано-Франківськ, 2003 . 20 с.
101. Пірен М. І. Основи етнопсихології: підручник. Київ : Київський військовий гуманітарний інститут, 1996. 385 с.
102. Подоляк Л. Г., Юрченко В. І. Психологія вищої школи: підручник. Київ : Каравела, 2011. 360 с.
103. Положення про дипломатичну службу в Україні. *Зібрання постанов Уряду України* . Київ, 1993. № 7 (ст. 5, п.1 – 5, 7 – 10).
104. Положення про торговельно-економічну місію у складі закордонної дипломатичної установи України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/200/94>
105. Полонский В. М. Словарь по образованию и педагогике. Москва : Высшая школа, 2004. 534 с.

106. Попов В. И. Современная дипломатия: теория и практика. Москва : Научная книга, 2000. 576 с.
107. Про деякі питання представництва економічних інтересів України за кордоном: Указ Президента України від 8.04.2010 р. N 522/2010.
108. Про дипломатичну службу : Закон України від 07.06.2018 р. № 2449-VIII. Ст.1: Відомості Верховної Ради (ВВР). 2018. № 26. ст. 219. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2449-19>
109. Про затвердження стандарту вищої освіти за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини» для другого (магістерського) рівня вищої освіти: наказ Міністерства освіти і науки від 04.03.2020 р. № 380. Київ : МОН України, 2020. 17 с.
110. Протокол про вступ України до Світової організації торгівлі. *Офіційний вісник України (Стаття 960)*. 2008. № 31. С. 12.
111. Професійна освіта: навч. посібник / укл. С. У. Гончаренко та ін.; за заг. ред. Н. Г. Ничкало. Київ : Вища школа, 2000. 149 с.
112. Психологія: словарь / под общ. ред. А. В. Петровского. 2-е изд., испр. и доп. Москва : Политиздат, 1990. С. 75.
113. Рачинський А. Політична нейтральність – як один із базових принципів державної служби. *Зб. наук. праць Української Академії державного управління при Президентіві України: у 2 ч. / за заг. ред.: В.І. Лугового, В. М. Князева*. Київ : Вид-во УАДУ, 1999. Вип. 2. Ч. 2. С. 128.
114. Реброва Г. Акмеологічні технології у формуванні економічної культури майбутніх учителів гуманітарних спеціальностей. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*. Сумський державний педагогічний університет імені А. С. Макаренка, 2018. № 5 (79). С. 212–222.
115. Роменець В. А., Маноха І. П. Історія психології ХХ ст. : навч. посібник / в ст. В. О.Татенка, Т. М.Титаренко. Київ : Либідь, 1998. 992 с.

116. Руденко Г. М. Україна дипломатична. Київ : Генеральна дирекція по обслуг. інозем. представництв, 2003. 302с.
117. Рыбалкин Валерий Евгеньевич. Международные экономические отношения: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 704 с.
118. Сабат Э.М. Бизнес-этикет. Москва : Агентство «ФАИР», 1998. 240 с.
119. Сагайдак О. П. Дипломатичний протокол та етикет: підручник. 2-ге вид., оновл. і доповн. К. : Знання, 2017. 326 с.
120. Сардачук П. Д., Кулик О. П. Дипломатичне представництво: організація і форми роботи : навч. посібник. Київ : Україна, 2001. 176 с.
121. Сатоу Э. Руководство по дипломатической практике / перевод с англ. под ред. и со вступительной статьей А. А. Трояновского. Москва : Госполитиздат, 1947. 516 с.
122. Сериков Г. Н. Образование: аспекты системного отражения. Курган : Зауралье, 1997. С. 53–61.
123. Слостёнин В. А., Исаев И. Ф., Шиянов Е. Н. Педагогика: учебн. пособие для студентов высш. пед. учебн. завед. / под. ред. В. А. Слостёнина. Москва : Академия, 2002. 576 с.
124. Слостёнин В. А., Каширин В. П. Психология и педагогика: учеб. пособие. Москва : Академия, 2001. 480с.
125. Стахів Марія. Український комунікативний етикет: навчально-методичний посібник. Київ : Знання, 2008. 245 с.
126. Створення системи відділів з економічних питань у складі закордонних дипломатичних установ України. URL: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/economic-sectors-abroad>
127. Степанова Д. В. Регулююча роль держави в подоланні економічної кризи. *«Науковий потенціал 2014» інституту наукового прогнозування: матеріали десятої Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції*, м. Київ, 25 – 27 березня 2014 р. Київ : ТОВ «ТК Меганом», 2014. С. 25–30.

128. Степанова Д.В. Комунікативна взаємодія – важливий компонент професійної підготовки економістів-міжнародників. *Формування компетенцій майбутнього фахівця як умова його професійної успішності та особистісного розвитку*: матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених: Наука. Студентство. Сучасність. – Миколаїв : МНУ, 2015. С. 555–556.
129. Сухомлинський В. О. Слово про слово. Вибр. твори: у 5 т. Київ : Рад. школа, 1977. Т. 5. С. 160–167.
130. Тарле Е.В. Талейран. Москва : АСТ, 2010. 352 с.
131. Ткаліч Т. І., Степанова Д. В. Державне управління прямими іноземними інвестиціями як чинник економічної стабільності. *Транснаціоналізація економічних систем: тенденції та перспективи розвитку*: зб. тез Міжнародної науково-практичної конференції (присвячена 10-річному ювілею кафедри міжнародної економіки), м. Миколаїв, 18 квітня 2014 р. Миколаїв : Вид. Дім «Гельветика», 2014. С. 62–64.
132. Указ Президента України «Про деякі питання представництва економічних інтересів України за кордоном» від 8.04.2010 р. – № 522/2010. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/522/2010>
133. Ушаков Д. Н. Толковый словарь современного русского языка / под ред. Н. Ф. Татьянченко. Москва : Альта-Пресс, 2005. 1216 с.
134. Фельтхэм Р. Дж. Настольная книга дипломата / пер. с англ. В. Е. Улаховича. 4-е изд. Мн. : Новое знание , 2004. 304 с.
135. Фісун О. В. Формування фасилітуючої позиції вчителя в системі науково-методичної роботи загальноосвітнього навчального закладу. *Педагогіка і психологія*: зб. наук. праць, 2010. Вип. 36. С. 20–27.
136. Фліссак К. А. Економічна дипломатія: навч. посіб. Тернопіль: «Новий колір», 2013. 440 с.
137. Флоренская Т. А. Диалог в практической психологии. М., 1991. 244с.



138. Хромова В. С. Педагогічні умови підготовки майбутніх менеджерів до інноваційної професійної діяльності: автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04. Луганськ, 2012. 20 с.
139. Черненко Н. М. Підготовка майбутніх менеджерів освіти до управління ризиками: теорія і практика: монографія. Одеса : Букаєв Вадим Вікторович, 2016. 386 с.
140. Шаров О. Щодо шляхів вдосконалення організації роботи в галузі економічної дипломатії: стратегічні аспекти: аналітична записка. *Національний інститут стратегічних досліджень*. 2012. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/975/>
141. Шевченко О. Педагогічна майстерність як форма професійного розвитку молодого вчителя. *Нова педагогічна думка*, 2013. № 3. С. 148–150.
142. Шелехова Л. В. Персонологическая стратегия математического образования будущего учителя: монография. М.-Берлин: Директ-Медиа, 2015. 384 с.
143. Шинкаренко Т. І. Мова дипломатичних документів: навч. посібник / Т. І. Шинкаренко, А. Г. Гуменюк, О. Ю. Ковтун. Київ : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. 112 с.
144. Шинкаренко Т. І. Дипломатичний протокол та етикет: навч. посіб. Київ : ВПЦ Київ. ун-т, 2009. 295 с.
145. Щерба О. Адаптація української дипломатичної служби до вимог сучасності в світлі досвіду країн Заходу: дис. ... канд. політ. наук : 23.00.04. Київ, 2001. 213 арк.
146. Щетинин В. Д. Экономическая дипломатия: учебное пособие. Москва : Международные отношения, 2001. 280 с.
147. Экономическая дипломатия в условиях глобализации: учебник / под ред. Л. М. Капицы. М.: МГИМО, 2009. 544 с.
148. Эннио Ди Нольфо. История международных отношений (1918-1999). Москва : Логос, 2003. 1306 с.

149. Энциклопедия профессионального образования: в 3 т. / под ред. С. Я. Батышева. Москва : АПО, 1999. Т. 2. 440 с.
150. Ярощук Ирина. Діловий дискурс фахівця економічного профілю як комунікативне явище. *Мовознавство. Наукові виклади*. Хмельницький, 2012. № 3. С. 75 – 78.
151. Dimbleby R., Burton G. More Than Words. An Introduction to Communication. URL: <http://www.vestnik.ipk.ru/index.php?id=1555>
152. Odel, J. Negotiation the world Economy. Cornell University Press. L., 2000.
153. Oxford English Dictionary, second edition, edited by John Simpson and Edmund Weiner, Clarendon Press, 1989, twenty volumes, hardcover, ISBN 0-19-861186-2
154. Stepanova D. State management of the economy as a factor its stability and social orientation (Державне управління економікою як чинник її стабільності й соціальної орієнтованості). *Norwegian Journal of development of the International Science*. No 30/ 2019. VOL. 2. Oslo, Norway. 64–66 pp. URL: <http://www.njd-iscience.com>
155. Stepanova D.V. The role of diplomatic in dialogue of cultures (Роль дипломатичного етикету в діалозі культур). *International scientific and practical conference «Pedagogy in EU countries and Ukraine at the modern stage: Conference proceedings, Romania, December 21 – 22, 2018*. Baia Mare: Izdevnieciba «Baltija Publishing». 174–177 p.

**РОЗДІЛ 2**  
**ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНО-ДОСЛІДНА РОБОТА**  
**З ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ**  
**ІЗ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**  
**ДО ПРОФЕСІЙНО-ДИПЛОМАТИЧНОГО СПІЛКУВАННЯ**

**2.1. Характеристика рівнів підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування**

Метою педагогічного експерименту було визначення рівнів підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування.

Відповідно до мети дослідження визначено завдання констатувального етапу експерименту:

- визначити критерії та показники підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування;
- схарактеризувати рівні підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування в майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин.

Для оцінки рівнів підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування визначено критерії, показники та діагностичний інструментарій дослідження (див. табл. 2.1).

Так, показниками підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування виступили: обізнаність із поняттям «дипломатичний протокол», обізнаність

Таблиця 2.1

**Критерії, показники та діагностичний інструментарій дослідження  
підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних  
відносин до професійно-дипломатичного спілкування**

<b>Критерії</b>	<b>Показники</b>	<b>Діагностичний інструментарій</b>
Гностичний	<ul style="list-style-type: none"> <li>- обізнаність із поняттям «дипломатичний протокол»;</li> <li>- обізнаність із поняттям «дипломатичний етикет»;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Тестове завдання «Складники феномену «дипломатичний протокол»;</li> <li>- Метод «Кейс-стаді» (визначення моментів порушення дипломатичного протоколу);</li> <li>- Тестове завдання «Складники феномену «дипломатичний етикет»;</li> <li>- Метод «Кейс-стаді» (аналіз ситуацій).</li> </ul>
Комуніка- тивно- діяльнісний	<ul style="list-style-type: none"> <li>- уміння будувати діалог у процесі спілкування;</li> <li>- уміння будувати полілог у процесі спілкування</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ділова бесіда за методикою П. Мицич;</li> <li>- Ділова гра «Телефонна розмова»;</li> <li>- Тестування за картою візуалізації;</li> <li>- Дискусія на виявлення вміння будувати полілог.</li> </ul>
Емоційно- виразний	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наявність емоційно-виразних вербальних/невербальних засобів у спілкуванні майбутніх фахівців;</li> <li>- наявність умінь використовувати дипломатичний етикет у процесі спілкування</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Робота з картою візуалізації «Невербальне спілкування»;</li> <li>- Публічний виступ (демонстрація свого красномовства);</li> <li>- Робота в парах (демонстрація дипломатичної взаємодії);</li> <li>- Обігрування ситуації «а-ля фуршет» на честь іноземного гостя.</li> </ul>
Рефлексійно- оцінний	<ul style="list-style-type: none"> <li>- уміння оцінювати свої вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування (самооцінка);</li> <li>- уміння оцінювати вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування одногрупників як майбутніх дипломатів (взаємооцінка)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Читання текстів публічної промови;</li> <li>- Тестування «Дипломатична бесіда»;</li> <li>- Промова на урочистій церемонії – (складання промови за поданою інформацією);</li> <li>- Тестове завдання «Дипломатичне листування».</li> </ul>

із поняттям «дипломатичний етикет», уміння будувати діалог у процесі спілкування, уміння будувати полілог у процесі спілкування, наявність емоційно-виразних вербальних/невербальних засобів у спілкуванні майбутніх фахівців, наявність умінь використовувати дипломатичний етикет у процесі спілкування, уміння оцінювати свої вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування (самооцінка), уміння оцінювати вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування одногрупників як майбутніх дипломатів (взаємооцінка).

На підставі визначених критеріїв і показників було схарактеризовано три рівні підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування: достатній, задовільний, низький. Опишемо їх.

**Достатній рівень** притаманний майбутнім фахівцям із міжнародних економічних відносин, які були обізнані з поняттям «дипломатичне листування», «вербальна нота», «особиста нота», з дипломатичним протоколом, дипломатичним етикетом, вміли започатковувати дипломатичні бесіди, будувати діалог, полілог, володіли емоційно-виразними вербальними/невербальними засобами спілкування (інтонація, тембр голосу, посмішка), використовували етикетні форми спілкування, враховуючи вік і статус співрозмовника, дотримувалися вимог щодо дипломатичного листування. Студенти цього рівня об'єктивно оцінювали власні дії й уміння здійснювати професійно-дипломатичне спілкування (самооцінку) та оцінювали спілкування своїх одногрупників як майбутніх дипломатів (взаємооцінку).

**Задовільний рівень** властивий майбутнім фахівцям із міжнародних економічних відносин, які були поверхнево обізнані з поняттям «дипломатичний протокол» і «дипломатичний етикет», не могли пояснити вимоги до дипломатичного листування та вербальних нот; не завжди вдало вибудовували діалог (полілог) з партнером по спілкуванню; недоречно використовували невербальні засоби виразності, подекуди забували

користуватися формулами мовленнєвого етикету; не завжди використовували дипломатичний етикет у процесі спілкування. Студенти цього рівня вміли визначати свої сильні і слабкі сторони як майбутніх дипломатів із міжнародних економічних відносин, натомість у прагненні до вдосконалення не виявляли наполегливості; у них була адекватна самооцінка та неадекватна взаємооцінка.

До **низького рівня** підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування віднесено студентів, які не були обізнані з такими поняттями, як «дипломатичний протокол», «дипломатичний етикет», «дипломатичне листування». Під час спілкування використовували короткі фрази, що не дозволяли підтримувати розмову (відчували труднощі в побудові діалогу / полілогу). Не завжди доречно використовували невербальні засоби виразності, відчували труднощі під час вербального спілкування; не вміли об'єктивно оцінити рівень підготовленості одногрупників (взаємооцінка) та рівень своєї підготовленості до практичних занять (самооцінка), перебільшуючи його й вимагаючи більш високої оцінки.

Розробляючи діагностичну базу дослідження, було адаптовано методики окремих дослідників (А. Гуменюк, О. Ковтун, П. Мицич, Е. Сатоу, Т. Шинкаренко [9; 54; 55; 38; 22]).

До кожного показника було дібрано діагностувальні завдання на виявлення рівнів підготовленості професійно-дипломатичного спілкування в майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин. Проілюструємо це прикладами завдань.

### ***Гностичний критерій***

**Показник: обізнаність із поняттям «дипломатичний протокол»**

**Завдання 1. Тестове завдання «Складники феномену «дипломатичний протокол»**

**Мета:** З'ясувати розуміння студентами сутності ключових понять професійно-дипломатичного спілкування та його значення в дотриманні

дипломатичного протоколу, його складників під час місії (дипломатичний протокол, міжнародна ввічливість, комунікація, спілкування).

*Завдання:* Завершити визначення сутності запропонованих термінів:

1. \* Дипломатичний протокол – це сукупність правил, традицій та умовностей, які використовуються урядами, дипломатичними представниками, іншими офіційними особами у:

- а) процесі міжнародного спілкування;
- б) процесі вибору;
- в) процесі розвитку багатосторонньої економічної дипломатії;
- г) глобалізації світової економічної системи.

\* Дипломатичний етикет – це...

\* Дипломатичний церемоніал – це...

\* Професійно-дипломатичне спілкування – це...

2. Дипломатичний протокол використовується у:

- а) процесі спілкування/переговорів
- б) виключно у процесі переговорів
- в) виключно для прийому гостей та для процесу певного церемоніалу
- г) для процесу спілкування дипломатів

3. Сучасні правила протоколу ґрунтуються на:

- а) принципі міжнародного миру;
- б) принципі міжнародної ввічливості;
- в) принципі комунікації;
- г) принципи відсутні.

*Шкала оцінювання:* Завдання 1, 2, 3 – по 2 бали за кожну правильну відповідь. Максимальна кількість – 6 балів.

Низький рівень прояву показника – 2 бали;

Задовільний рівень прояву показника – 4 бали;

Достатній рівень прояву показника – 6 балів.

## **Завдання 2. Кейс-стаді «Визначити моменти порушення протоколу» [1]**

**Мета:** З'ясувати обізнаність студентів щодо професійно-практичного спілкування та його значення в дотриманні дипломатичного протоколу.

Студентам зачитується ситуація зустрічі двох високопосадових осіб.

**Завдання:** визначити моменти порушення дипломатичного протоколу й пояснити, як це могло вплинути на хід переговорів.

«За інформацією «Української правди» від 02.07.2010, глава української держави Віктор Янукович зустрів зарубіжного гостя президента Шрі-Ланки Махінда Раджапакса на ганку Адміністрації Президента. Після рукостискання двох президентів оркестр почав грати гімн Шрі-Ланки і Віктор Янукович повів гостя обходити стрій і вітатися з делегацією під гімн Шрі-Ланки, а мікрофон, до якого пан Раджапакса підійшов, щоб привітати солдат почесної варти, навіть не був включений. Після цього Гімн України вирішили взагалі не виконувати.

У залі, в якому проходив бізнес-форум за участю президентів України та Шрі-Ланки позаду місць, де розмістилися президенти обох країн, висів плакат з написом: «його Высокоповажність Віктор Янукович» та «його Высокоповажність Махінда Раджапакса» [1].

*Моменти порушення, які повинні відзначити студенти:*

1. Згідно з дипломатичним протоколом гімни прийнятої і приймаючої сторін обидва президенти слухають стоячи, а потім обходять стрій почесної варти.
2. Після обходу почесної варти гість вітає воїнів, а потім глави двох держав вітаються з делегаціями.
3. Плакати було оформлено з граматичними помилками: російська «ы» замість української «и» у зверненні «Високоповажність» та «його» на початку речення в обох випадках написано з маленької літери.

*Шкала оцінювання:* Визначення одного моменту порушення – 2 бали.

Максимальна кількість балів – 6 балів.

Низький рівень прояву показника – 2 бали;



Задовільний рівень прояву показника – 4 бали;

Достатній рівень прояву показника – 6 балів.

Шкалу оцінювання студентів за показником «Обізнаність із поняттям «Дипломатичний протокол» наводимо в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

**Шкала оцінювання студентів за показником «Обізнаність із поняттям «Дипломатичний протокол»**

Завдання	Низький рівень (кількість балів)	Задовільний рівень (кількість балів)	Достатній рівень (кількість балів)
Завдання 1	0 – 2	3 – 4	5 – 6
Завдання 2	0 – 2	3 – 4	5 – 6

Результати виконання завдань за показником «Обізнаність із поняттям «Дипломатичний протокол» представлено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

**Результати виконання завдань за показником «Обізнаність із поняттям «дипломатичний протокол»**

Показники	Завдання	Рівні	Виконання завдань за групами студентів, %	
			ЕГ	КГ
Обізнаність із поняттям «дипломатичний протокол»	Завдання 1	Достатній	4,3	2,2
		Задовільний	45,7	54,3
		Низький	50,0	43,5
	Завдання 2	Достатній	6,5	4,3
		Задовільний	47,8	45,7
		Низький	45,7	50,0
Середнє арифметичне, %		Достатній	5,4	3,3
		Задовільний	46,7	50,0
		Низький	47,9	46,7

Як видно з таблиці, за показником «Обізнаність із поняттям «дипломатичний протокол» на достатньому рівні знаходилось 5,4% студентів експериментальної групи та 3,3% студентів контрольної групи. На задовільному рівні знаходилось 46,7% студентів експериментальної та 50,0% – контрольної груп. Майже однакова кількість студентів магістратури знаходилась на низькому рівні: 47,9% у експериментальній групі та 46,7% – у контрольній групі. Результати констатувального експерименту за зазначеним показником свідчать про обмежену обізнаність студентів із дипломатичного протоколу. Крім того, низьким є й розуміння студентами дипломатичної термінології, знань дипломатичного протоколу щодо зустрічі перших осіб держав. Обидва завдання для студентів виявилися складними, що свідчить про недостатність знань, які було отримано під час навчання та відсутність їх практичного застосування.

**Показник: обізнаність із поняттям «дипломатичний етикет»**

**Завдання 3. Тестове завдання «Складники феномену «дипломатичний етикет»**

**Мета:** З'ясувати знання студентами сутності понять з дипломатичного етикету та норм поведінки під час дипломатичних зустрічей.

*Завдання:* визначити правильну відповідь:

1. Модальність спілкування це:
  - а) вид спілкування особистості, що залежить від його мети, задач та характеру;
  - б) культура вербального спілкування;
  - в) спосіб передачі повноважень в процесі спілкування;
  - г) культура невербального спілкування.
2. Яка поведінка є дипломатично вірною?
  - а) першим руку для привітання подає молодша за віком людина (чоловік-жінці);

- б) першим руку для привітання подає старша за віком людина (жінка-чоловіку, літній чоловік – молодшій жінці);
  - в) першим руку для привітання подає підлеглий керівникові;
  - г) привітання-рукостискання в дипломатії неприйнятне.
3. Якщо жінка у рукавичках, то згідно з етикетом при рукостисканні вона:
- а) повинна зняти рукавички;
  - б) не знімати рукавички;
  - в) зняти, якщо хоче показати особливу повагу до особи, з якою привітається;
  - г) не має значення.

*Шкала оцінювання:* за кожне виконане завдання нараховується по 2 бали. Максимальна кількість – 6 балів.

Низький рівень прояву показника – 2 бали;

Задовільний рівень прояву показника – 4 бали;

Достатній рівень прояву показника – 6 балів.

#### **Завдання 4. Кейс-стаді «Визначити моменти порушення етикету» [26]**

**Мета:** З'ясувати підготовленість студентів до професійно-практичного спілкування та його значення в дотриманні дипломатичного етикету.

Студентам зачитується ситуація зустрічі двох високопосадових осіб.

*Завдання:* після прослуховування ситуації студентам необхідно визначити моменти порушення дипломатичного етикету й пояснити, як вони впливають на стан переговорів.

Ситуація: «Екс-шеф служби протоколу Бориса Єльцина Володимир Шевченко у своїй книзі «Повсякденне життя Кремля при президентах» згадував такий випадок. Одного разу, під час візиту першого президента Росії у США, Білл Клінтон, за своєю звичкою, в ході перемовин раз у раз закидав ногу на ногу, плюс ще й за черевик її притримував.

В результаті Борис Єльцин не витримав.

«Що, Білл, черевик тисне?» – поцікавився він – як би і по-простому, але з іронією. Клінтон посміхнувся і більше так ніколи на зустрічах з ним не робив».

*Моменти порушення, які повинні відзначити студенти:*

1. Сидіти нога на ногу – це неввічливо по відношенню до співрозмовника.
2. Така поза – меседж – мовляв, я тут головний.
3. Незважаючи на те, що майже ніколи особи такого рівня не роблять при особистому спілкуванні зауважень один одному, Б. Єльцин вчинив в даній ситуації абсолютно вірно, він все зрозумів і тому обсмикнув Б. Клінтона.

*Шкала оцінювання:* Визначення одного моменту порушення – 2 бали.  
Максимальна кількість балів – 6 балів.

Низький рівень прояву показника – 2 бали;

Таблиця 2.4

### **Шкала оцінювання умінь студентів**

**за показником «Обізнаність із поняттям «Дипломатичний етикет»**

Завдання	Низький рівень (кількість балів)	Задовільний рівень (кількість балів)	Достатній рівень (кількість балів)
Завдання 3	0 – 2	3 – 4	5 – 6
Завдання 4	0 – 2	3 – 4	5 – 6

Задовільний рівень прояву показника – 4 бали;

Достатній рівень прояву показника – 6 балів.

Шкалу оцінювання студентів за показником «Обізнаність із поняттям «Дипломатичний етикет» наводимо в таблиці 2.4.

Результати виконання завдань за показником «Обізнаність із поняттям «дипломатичний етикет» представлено в таблиці 2.5.

Як видно з таблиці, за показником «Обізнаність із поняттям «дипломатичний етикет» на достатньому рівні знаходилось 3,3% студентів експериментальної групи (ЕГ) та 6,5% студентів контрольної групи (КГ); на

Таблиця 2.5

**Результати виконання завдань  
за показником «Обізнаність із поняттям «дипломатичний етикет»**

Показники	Завдання	Рівні	Виконання завдань за групами студентів, %	
			ЕГ	КГ
Обізнаність із поняттям «дипломатичний етикет»	Завдання 3	Достатній	2,2	6,5
		Задовільний	37,0	32,6
		Низький	60,8	60,9
	Завдання 4	Достатній	4,3	6,5
		Задовільний	45,7	41,3
		Низький	50,0	52,2
Середнє арифметичне, %		Достатній	3,3	6,5
		Задовільний	41,3	37,0
		Низький	55,4	56,5

задовільному рівні в експериментальній групі (ЕГ) знаходилось 41,3% студентів, в контрольній (КГ) – 37,0% студентів; на низькому рівні було виявлено 55,4% студентів експериментальної (ЕГ) та 56,5% студентів контрольної (КГ) груп.

Отримані результати констатувального експерименту за показником «Обізнаність із поняттям «дипломатичний етикет» також свідчать про обмежену обізнаність студентів із дипломатичного етикету, який вони самостійно не вивчали, а обмежились лише оглядовим знайомством із поведінкою дипломата. Крім того, низьким є й розуміння студентами знань щодо зустрічі перших осіб держав та дотримання протокольного етикету. Найнижчих результатів ми отримали від студентів за виконання завдання № 3. Як з'ясувалося, вони погано обізнані з дипломатичним етикетом, не володіють знаннями поведінки посадових осіб під час офіційних зустрічей,

хоча окремі ситуації опису поведінки голів держав половина респондентів визначили правильно.

### *Комунікативно-діяльнісний критерій*

**Показник: уміння будувати діалог у процесі спілкування**

**Завдання 5. Ділова бесіда дипломата** (за П. Мищич)

**Мета:** Виявити вміння студентів проводити ділову бесіду дипломата за запропонованим планом, дотримуючись мовленнєвого етикету.

*Завдання:* Студентам пропонується план ділової бесіди, за допомогою якого вони повинні за довільною темою відповідно до питань міжнародної економіки підготувати бесіду дипломата, дотримуючись необхідних норм етикетного спілкування.

План проведення ділової бесіди:

- Підготовка до бесіди;
- Початок бесіди;
- Передавання інформації;
- Аргументація;
- Нейтралізація зауважень співрозмовника;
- Прийняття рішень і завершення бесіди;
- Практичні рекомендації з ведення бесіди;
- Практичні приклади [22].

*Шкала оцінювання:* завдання 5 оцінюється в 8 балів за повну відповідь.

За кожен правильно оформлений етап бесіди студент отримує 1 бал.

Низький рівень прояву показника – від 1 до 2 балів;

Задовільний рівень прояву показника – від 3 до 5 балів;

Достатній рівень прояву показника – від 6 до 8 балів.

**Завдання 6. Телефонна розмова**

**Мета:** З'ясувати вміння студентів дотримуватись норм дипломатичного етикету під час телефонної розмови (формули вітань, вимоги до кожного етапу розмови, інтонація, завершення розмови, підсумок).

*Завдання:* Студентам пропонується картка для заповнення структури телефонної розмови з визначенням оптимальної тривалості кожного з етапів розмови. Описати вимоги до кожного етапу розмови та поведінку ініціатора розмови й того, кому зателефонували, демонструючи етикетні формули розмови. Продемонструвати знання різниці між розмовою по телефону з офіційною особою та звернення зі службових питань по домашньому телефону.

**Інформація для контролю:**

- Взаємне представлення ( $20 \pm 5$  сек.);
- Уведення співрозмовника в суть справи ( $40 \pm 5$  сек.);
- Обговорення питання ( $100 \pm 15$  сек.);
- Підведення підсумків розмови, заключні слова ( $20 \pm 5$  сек.).

**Картка телефонної розмови**

Структура розмови (етапи)	Тривалість	Вимоги до кожного етапу	Поведінка ініціатора розмови	Поведінка господаря (того, кому зателефонували)
1-й				
2-й				
3-й				
4-й				

*Шкала оцінювання:* завдання 6 – оцінюється по 2 бали за правильний опис (відповідь) кожного етапу розмови при заповненні картки телефонної розмови. Максимальна кількість балів – 8.

Низький рівень прояву показника – від 1 до 2 балів;

Задовільний рівень прояву показника – від 3 до 6 балів;

Достатній рівень прояву показника – від 7 до 8 балів.

Шкалу оцінювання умінь студентів за показником «Уміння будувати діалог у процесі спілкування» наводимо в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

**Шкала оцінювання умінь  
за показником: «Уміння будувати діалог у процесі спілкування»**

Завдання	Низький рівень (кількість балів)	Задовільний рівень (кількість балів)	Достатній рівень (кількість балів)
Завдання 5	0 – 2	3 – 5	6 – 8
Завдання 6	0 – 2	3 – 6	7 – 8

Результати виконання завдань за показником «Уміння будувати діалог у процесі спілкування» представлено в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

**Результати виконання завдань  
за показником «Уміння будувати діалог у процесі спілкування»**

Завдання	Рівні	Виконання завдань за групами студентів, %	
		ЕГ	КГ
Завдання 5	Достатній	10,9	13,0
	Задовільний	73,9	69,6
	Низький	15,2	17,4
Завдання 6	Достатній	-	-
	Задовільний	37,0	41,3
	Низький	63,0	58,7
Середнє арифметичне, %	Достатній	5,5	6,5
	Задовільний	55,4	55,4
	Низький	39,1	38,1

Як засвідчують дані таблиці, на достатньому рівні виконання завдань щодо вміння будувати діалог у процесі спілкування було виявлено 5,5% студентів експериментальної групи та 6,5% студентів контрольної групи. На задовільному рівні знаходилось студентів експериментальної та контрольної груп однакова кількість – по 55,4%. Майже однакова кількість студентів



контрольної та експериментальної груп знаходилась на низькому рівні виконання завдань: в контрольній групі їх нараховувалось 39,1%, в експериментальній – 38,1%. Такі низькі результати було отримано тому, що під час ділової розмови по телефону студенти не враховували вимоги щодо поведінки ініціатора розмови та поведінки того, кому зателефонували. Не вміли вони встановлювати різницю між розмовою по телефону з офіційною особою та, виступаючи в ролі ініціатора розмови, обговорювати по домашньому телефону службові питання. Майже всі студенти не володіли вміннями починати бесіду, чітко передавати інформацію, аргументувати висловлену думку, коректно нейтралізувати зауваження співрозмовника.

### **Показник: уміння будувати полілог у процесі спілкування**

#### **Завдання 7. Етикетні фразеологізми (тестування за карткою візуалізації)**

**Мета:** З'ясувати знання студентами *етикетних фразеологізмів*, які можна використати при розв'язуванні, підтримуванні та припиненні контакту між співрозмовниками (вислови, що рекомендуються для використання в різних ситуаціях ввічливого контакту зі співрозмовниками).

*Завдання:* На картці візуалізації студентам пропонуються різні граматичні формули. Необхідно визначити (підкреслити) ті, що передають міру ввічливості, прихильність і можуть бути використані в діловому мовленні дипломата:

«Будь ласка», «Даруйте на слові», «З поверненням!», «Ласкаво просимо», «Пане професоре», «Пане депутате», «Ви обіцяли розглянути це питання», «Пане Посол», «Пане Президенте», «Салют, братіє!», «Привіт, друже!», «Вельмишановне панство», «Панове», «Пані», «Товариші», «Добраніч», «Прощайте», «Цілую», «Па», «Даруйте, що так довго вас затримав», «Дякую за зустріч», «До побачення», «На все добре», «Найкращі мої побажання» тощо.

Підведення підсумків.

*Шкала оцінювання:* Оцінюється по 1 балу за правильно обрану формулу. Максимальна кількість балів – 12.

Низький рівень прояву показника – від 1 до 3 балів;

Задовільний рівень прояву показника – від 4 до 8 балів;

Достатній рівень прояву показника – від 9 до 11 балів.

### **Завдання 8. Дискусія ділового дипломатичного спілкування**

**Мета:** з'ясувати в студентів уміння будувати полілог, дотримуючись культури дипломатичного спілкування під час обговорення проблеми «Сучасні методи багатосторонньої економічної дипломатії».

*Завдання:* Пропонується **три** погляди щодо проблеми обговорення:

- Різні формати міжнародних переговорів та їх особливості;
- Вплив національного бізнесу та інститутів громадянського суспільства на формування та здійснення багатосторонньої економічної дипломатії;
- Нові явища та підходи до багатосторонньої економічної дипломатії у зв'язку з поглибленням процесу глобалізації;

Групу студентів поділяють на три підгрупи. Кожен учасник сам обирає, яку думку він буде відстоювати (чи розподіл за жеребкуванням).

Ведучий пояснює правила проведення дискусії. Час на підготовку в підгрупах 10 – 15 хв. Представники підгруп виступають по черзі. Кожна підгрупа має право на три виступи, попередньо розподіливши ролі між своїми учасниками.

Звертається увага на вміння використовувати формули ввічливості й ті, що можуть бути використані при діловому дипломатичному спілкуванні.

Підведення підсумків.

*Шкала оцінювання:* Оцінюється по 6 балів за правильне ведення обговорення дискусійного питання кожним учасником обговорення. Максимальна кількість балів – 18 для кожної підгрупи.

Низький рівень прояву показника – від 1 до 2 балів;

Задовільний рівень прояву показника – від 3 до 4 балів;

Достатній рівень прояву показника – від 5 до 6 балів.

Перемагає та підгрупа, яка набрала більшу кількість балів.

Шкалу оцінювання умінь студентів за показником «Уміння будувати полілог у процесі спілкування» наводимо в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

**Шкала оцінювання умінь студентів  
за показником «Уміння будувати полілог у процесі спілкування»**

Завдання	Низький рівень (кількість балів)	Задовільний рівень (кількість балів)	Достатній рівень (кількість балів)
Завдання 7	0 – 3	4 – 8	9 – 11
Завдання 8	0 – 2	3 – 4	5 – 6

Результати виконання завдань за показником «Уміння будувати полілог у процесі спілкування» представлено в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

**Результати виконання завдань  
за показником «Уміння будувати полілог у процесі спілкування»**

Завдання	Рівні	Виконання завдань за групами студентів, %	
		ЕГ	КГ
Завдання 7	Достатній	4,3	6,5
	Задовільний	56,5	47,8
	Низький	39,2	45,7
Завдання 8	Достатній	10,9	6,5
	Задовільний	43,5	50,0
	Низький	45,6	43,5
Середнє арифметичне, %	Достатній	7,6	6,5
	Задовільний	50,0	48,9
	Низький	42,4	44,6

Як видно з таблиці, за показником «Уміння будувати полілог у процесі спілкування» на достатньому рівні щодо вміння використовувати етикетні фразеологізми під час спілкування та дотримуватися культури спілкування знаходилось 7,6% студентів експериментальної та 6,5% студентів контрольної груп. На задовільному рівні в експериментальній групі знаходилось 50,0% студентів, а в контрольній групі – 48,9% студентів. Щодо низького рівня – кількість студентів контрольної і експериментальної груп теж майже однакова: 42,4% – в експериментальній групі й 44,6% – студентів контрольної групи. Отримані результати свідчать, що студентам було важко реалізувати на практиці здобуті теоретичні знання, або вони носили поверховий характер. Під час ділової дискусії студенти переходили до сперечань, забуваючи про дотримання етикетних норм поведінки та етикетних формул під час спілкування. Хоча такі завдання викликали в студентів інтерес і захоплення.

### ***Емоційно-виразний критерій***

**Показник: наявність емоційно-виразних вербальних/невербальних засобів у спілкуванні майбутніх фахівців**

#### **Завдання 9. Невербальні засоби спілкування**

**Мета:** З'ясувати розуміння студентами символічного значення у *східних слов'ян*, описаних нижче жестів, пози, міміки, погляду, які необхідно об'єднати у картці візуалізації за спільністю.

**Завдання:** Студентам пропонується перелік жестів, поз, міміки, поглядів, які необхідно вписати в картку візуалізації, об'єднавши їх за спільністю (в картку вписувати номери):

1) розстібування піджака; 2) руки, схрещені на грудях; 3) стиснуті кулаки; 4) рука біля щоки; 5) нахилена голова; 6) почухування підборіддя; 7) жести з окулярами (зняти; протерти скло); 8) поскубування перенісся; 9) погляд у бік; 10) потирання повіки; 11) зціплені зуби; 12) удавана посмішка; 13) ноги (або весь тулуб), повернені до виходу; 14) торкання або

легке потирання носа вказівним пальцем; 15) потирання за вухом; 16) долоня вгору при вітальному потиску; 17) підняті брови; 18) виразний погляд на годинник; 19) руки, заведені за спину; 20) перехрещені щиколотки; 21) руки, вчеплені в ручки крісла; 22) копіювання жестів іншої людини; 23) довгий погляд в очі співрозмовника; 24) погляд на чоло співрозмовника.

### **Картка візуалізації «Невербальне спілкування»**

*519 гр., Шинкарук Ірина*

(№ групи, П.І. студента)

<b>Значення невербального інформування в спілкуванні</b>	<b>Об'єднання невербальних дій за спільністю</b>
Обмірковування, прийняття рішень	4, 6, 7, 8
Захисна позиція	2, 3
Підозра, сумнів	9, 10, 14, 15
Прояв нещирості	11, 12, 23
Бажання завершити бесіду	13, 17, 18
Готовність до ділової взаємодії	1, 5, 16, 22, 24
Погамування емоцій (самоконтроль)	19, 20, 21

Опис невербального інформування (жести, пози, міміка, погляд) міститься в додатку Е.

Підведення підсумків.

*Шкала оцінювання:* Оцінюється по 1 балу за правильно визначене значення невербальної дії. Максимальна кількість балів – 24 для кожного студента.

Низький рівень прояву показника – від 1 до 6 балів;

Задовільний рівень прояву показника – від 7 до 14 балів;

Достатній рівень прояву показника – від 15 до 24 балів.

Перемагає той, хто набрав більшу кількість балів.

## **Завдання 10. Публічний виступ – читання уривка виступу**

**Мета:** з'ясувати вміння студентів виступати перед аудиторією, контролювати свій внутрішній психічний стан (уникати м'язових зажимів, зайвих жестів, зайвих слів); уміння продемонструвати за відповідним текстом такі види красномовства, як академічне, політичне і суспільно-побутове, церковне тощо (див. додаток Є).

*Завдання:* Студентам пропонується декілька текстів на різні теми, серед яких вони повинні вибрати два і прочитати їх із відповідним видом красномовства, використовуючи при цьому необхідну пантоміміку. Після проголошення промови необхідно дати аргументовані відповіді на запитання.

*Запитання студентам:*

- 1) - Які прийоми активізації уваги було використано?
  - Доцільність використання пантомімі.
  - Як використовував промовець голос, інтонації?
  - Що означає для мовця «врахувати специфіку слухацької аудиторії»?
- 2) - Як герой досягав своєї мети?
  - Як Остап подає пропозицію продати стілець?
  - Який спосіб суто мовленнєвого впливу обирає Остап?
  - Що виявилось вирішальним: слова чи дії? Якою була реакція Елочки?
- 3) - Які особливості ситуації спілкування (з урахуванням контексту I і II актів п'єси) визначають мовленнєву поведінку партнерів, насамперед – розуміння (нерозуміння) один одного?
  - Як відбувається зміна комунікативного лідера, перехід ініціативи? Які вербальні й невербальні засоби, використані учасниками спілкування, забезпечують цей перехід, зокрема інтонаційні засоби?
  - Якими є умови ефективності (неефективності) ведення діалогу, використання засобів впливу на партнера?
- 4) - Хто є за фахом оратор?

- Яким прийомом посилення уваги слухачів він скористався.
- Назвіть ситуації спілкування, в яких доцільно застосовувати цей метод.

Підведення підсумків.

*Шкала оцінювання:* Оцінюється по 6 балів за правильно прочитаний текст та по 1 балу за правильну відповідь на запитання. Максимальна кількість балів – 9 для кожного студента.

Низький рівень прояву показника – від 1 до 3 балів;

Задовільний рівень прояву показника – від 4 до 6 балів;

Достатній рівень прояву показника – від 7 до 9 балів.

Перемагає той, хто набрав більшу кількість балів.

Шкалу оцінювання умінь студентів за показником «Наявність емоційно-виразних вербальних/невербальних засобів у спілкуванні майбутніх фахівців» наводимо в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

**Шкала оцінювання вмінь за показником «Наявність емоційно-виразних вербальних/невербальних засобів у спілкуванні майбутніх фахівців»**

Завдання	Низький рівень (кількість балів)	Задовільний рівень (кількість балів)	Достатній рівень (кількість балів)
Завдання 9	1 – 6	7 – 14	15 – 24
Завдання 10	1 – 3	4 – 6	7 – 9

Результати виконання завдань студентів за показником «Наявність емоційно-виразних вербальних/невербальних засобів у спілкуванні майбутніх фахівців» представлено в таблиці 2.11.

Як видно з таблиці, на достатньому рівні в експериментальній групі знаходилось 7,6% студентів, в контрольній – 8,7% студентів. На задовільному рівні було виявлено 38,1% студентів експериментальної групи, та 40,2% студентів контрольної групи. Студентів низького рівня вмінь застосовувати вербальні/невербальні засоби у спілкуванні в

Таблиця 2.11

**Результати виконання завдань  
за показником «Наявність емоційно-виразних вербальних/невербальних  
засобів у спілкуванні майбутніх фахівців»**

Завдання	Рівні	Виконання завдань за групами студентів, %	
		ЕГ	КГ
Завдання 9	Достатній	4,3	6,5
	Задовільний	32,6	41,3
	Низький	63,1	52,2
Завдання 10	Достатній	10,9	10,9
	Задовільний	43,5	39,1
	Низький	45,6	50,0
Середнє арифметичне, %	Достатній	7,6	8,7
	Задовільний	38,1	40,2
	Низький	54,3	51,1

експериментальній групі було виявлено 54,3%, в контрольній – 51,1% студентів. Виконуючи запропоновані завдання, половина студентів як експериментальної, так і контрольної груп не змогли позбавитись від м'язових зажимів, не змогли ввійти в образ героїв текстів, щоб прочитати їх із відповідним красномовством. Студенти погано орієнтувалися в невербальних засобах спілкування, часто плутаючи їх значення. Розуміючи різницю між різними видами красномовства, студентам важко промовляти обраний текст, дотримуючись усіх вимог щодо публічного виступу. Проте найкраще студентам вдавалися виступи суспільно-побутового характеру. Від пропозицій прочитати текст на політичну тему чи з академічним красномовством студенти сором'язливо відмовлялись.



**Показник: наявність умінь використовувати дипломатичний етикет у процесі спілкування**

**Завдання 11. Кейс-стаді «Визначити моменти порушення дипломатичного етикету в процесі спілкування» (робота в парах) [7].**

**Мета:** З'ясувати наявність умінь студентів використовувати дипломатичний етикет у процесі спілкування.

*Завдання:* студентам пропонується продемонструвати після перегляду відеоролика правильну поведінку в запропонованих ситуаціях.

«В ході саміту G20 під час прийому в Букінгемському палаці Єлизавета II підійшла до дружини тодішнього президента США Барака Обами і поклала їй руку на талію. А та приобійняла королеву у відповідь.

Британські газети констатували, що на урочистому банкеті в Віндзорському замку Дональд Трамп поклав руку на спину Єлизаветі II.

У липні 1918 р. Трамп зі своєю дружиною Меланією на десять хвилин запізнилися на чаювання з 93-річною королевою Єлизаветою II. Їй навіть довелося поглянути на годинник.

При привітанні Меланія Трамп потиснула королеві руку.

На церемонії за участю почесної варти Дональд Трамп йшов спочатку врівень з королевою, а потім несподівано вирвався вперед, залишивши її позаду. Потім Трамп зупинився, і Єлизаветі II довелося обходити його, немов колону.

Напередодні візиту Дональда Трампа в Віндзорський замок колишній королівський дворецький Грент Гаррольд перераховував вісім правил поведінки в колі королівської сім'ї: не чіпати, не обганяти, звертатися «Ваша Величність» і тільки потім переходити на «мем», не сидати, поки не запропонує Єлизавета II, не починати їсти раніше за неї, не користуватися телефоном, не говорити про Brexit і правильно кланятися.

*Моменти порушення, які повинні відзначити студенти:*

1. Мішель Обама порушила перше правило – не чіпати. Ця вільність подружжя Барака Обами відбилася і на майбутньому: на церемонію

одруження принца Вільяма і Кейт Міддлтон її не запросили, і, є стійка думка, саме тому, що запам'ятали порушення етикету.

2. Дональд Трамп також порушив перше правило – не чіпати.

3. Подружжя Трамп запізнилося на чаювання з королевою, що є неприпустимим з трьох причин: вона є королевою, до того ж це жінка і їй 93 роки.

4. Негарно повела себе Меланія Трамп, яка, замість того щоб зробити реверанс, потиснула королеві руку.

5. Дональд Трамп порушив правило «не обганяти королеву».

Студенти повинні знайти порушення в етикеті й продемонструвати в парах правильність поведінки з дотриманням дипломатичного етикету.

*Шкала оцінювання:* Визначення одного моменту порушення з правильним показом – 2 бали. Максимальна кількість балів – 10 балів.

Низький рівень прояву показника – від 0 до 4 балів;

Задовільний рівень прояву показника – від 6 до 8 балів;

Достатній рівень прояву показника – 10 балів.

## **Завдання 12. Дипломатичний прийом «а-ля фуршет» на честь іноземного гостя (обігрування ситуації)**

**Мета:** З'ясувати вміння студентів оформлювати запрошення на дипломатичний прийом із використанням формул дипломатичної ввічливості та вміння складати протокольний тост (промову) на честь іноземного гостя (враховувати елементи і обсяг тосту).

**Обладнання:** допоміжна література (енциклопедичні видання: «Мудрість тисячоліть» В. Балязіна, «Українська міфологія» В. Войтовича тощо) [6; 23].

*Завдання:* студентам необхідно оформити бланк запрошення на «а-ля фуршет» для іноземного гостя, самостійно обравши країну та врахувати національний характер країни, гостя якої він запрошує. Підготувати протокольний тост (промову) господаря прийому з урахуванням усіх елементів тосту й виголосити його.

*Нагадування студентам: Тост (промова)* повинен промовлятися емоційно і включати вітання на адресу почесного гостя, загальну ситуацію, яка послужила приводом для зустрічі, загальноприйняту форму побажання гостям процвітання, щастя і запевнення у взаємності дружніх почуттів тощо [15, с. 195].

*Шкала оцінювання:* оцінюванню підлягають такі показники:

- а) оформлення запрошення;
- б) зміст промови (наявність вживання формул ввічливості; міміка, жести), її тривалість;
- в) урахування національного характеру країни, яку представляє гість (використання притчі, народної творчості чи загальновідомого художнього твору).

Максимальна кількість балів за показник – 6 балів.

Низький рівень прояву показника – від 0 до 2 балів;

Задовільний рівень прояву показника – від 3 до 4 балів;

Достатній рівень прояву показника – від 5 до 6 балів.

Максимальна кількість балів за виконання завдань – 18 балів.

Шкалу оцінювання вмінь студентів за показником «Наявність умінь використовувати дипломатичний етикет у процесі спілкування» наводимо в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

**Шкала оцінювання за показником «Наявність умінь використовувати дипломатичний етикет у процесі спілкування»**

Завдання	Низький рівень (кількість балів)	Задовільний рівень (кількість балів)	Достатній рівень (кількість балів)
Завдання 11	0 – 4	6 – 8	9 – 10
Завдання 12	0 – 2	3 – 4	5 – 6

Результати виконання завдань за показником «Наявність умінь використовувати дипломатичний етикет у процесі спілкування» представлено в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

**Результати виконання завдань за показником «Наявність умінь використовувати дипломатичний етикет у процесі спілкування»**

Завдання	Рівні	Виконання завдань за групами студентів, %	
		ЕГ	КГ
Завдання 11	Достатній	19,6	15,2
	Задовільний	54,3	54,4
	Низький	26,1	30,4
Завдання 12	Достатній	4,3	2,2
	Задовільний	28,3	32,6
	Низький	67,4	65,2
Середнє арифметичне, %	Достатній	12,0	8,7
	Задовільний	41,3	43,5
	Низький	46,7	47,8

Як видно з таблиці, за показником «Наявність умінь використовувати дипломатичний етикет у процесі спілкування» на достатньому рівні знаходилось 12,0% студентів експериментальної групи і 8,7% студентів контрольної групи; на задовільному рівні знаходилось в експериментальній групі 41,3% студентів, в контрольній групі – 43,5% студентів. На низькому рівні як в контрольній групі (46,7%), так і в експериментальній групі (47,8%) було виявлено майже однакову кількість студентів. Завдання №11 щодо вміння виявляти порушення правил етикету та правильно виконувати дії студенти вирішували більш успішно, проте завдання № 12 для них виявилось занадто складним. Під час оформлення запрошень студенти плутали вимоги щодо кольору чорнил на бланку, правильність

розташування тексту, забували окремі форми ввічливості. Щодо написання промови – не враховували національного характеру обраної країни, тривалість тосту досягала до 12 хв. (замість потрібних 5 – 7 хв.)

### *Рефлексійно-оцінний критерій*

**Показник: уміння оцінювати свої вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування (самооцінка)**

#### **Завдання 13. Читання текстів публічної промови**

**Мета:** З'ясувати вміння студентів емоційно читати промову, доцільно застосовуючи невербальні засоби комунікації; уміння передати зміст промови відповідно до її мети (інформувати, надихнути, переконати, закликати до дії тощо) та добирати заголовок відповідно змісту промови.

*Завдання:* Емоційно прочитати запропоновані тексти публічних промов та прокоментувати засоби, які було використано під час промов. Запропонувати заголовки до промов. Оцінити свої публічні промови за критеріями картки самооцінювання.

#### *Тексти для промов:*

**I-й текст:** Усім, хто слів наших слухає тут і кому їх чути доведеться, ознаменуємо: Україна, мати наша рідна, кличе в потребі синів своїх усіх станів на рятунок. Нікому вона прислуги не забуде, за кров, за неї пролиту, нагородить, за голову, за неї положену, дітям і онукам віддячить, щирим словом спогадає, від ганьби й непам'яті героїв своїх спасе. Хто часу грізного не проспить, не прозіває, той частку свою з нашої перемоги пожне. Вільним обивателем Речі Посполитої козацької кожний стане, на своєму й для себе працюватиме, нікому не кланяючись, нікому не потураючи. Сан духовний в шані і повазі житиме, стан лицарський слави військової заживатиме, міщанам їх право магдебурзьке гарантуємо, а народові посполитому землі, скільки треба, за чинші господарські й податі на оборону забезпечимо! – Потім Богдан Хмельницький упав на одне коліно, поклав пальці правої руки на Євангеліє і з натхненням почав проказувати за панотцем: – Я, Богдан Зіновій,

двох імен Хмельницький, лицар, писар і сотник, пан на Суботові, а віднині гетьман усього війська Запорозького, присягаю Богові, в трійці єдиному, вірно і невідступно при справі батьківщини нашої України до скончання віку стояти, з ворогами аж до перемоги прапорів наших битись, ні життя, ні майна свого не жаліючи... (П. Панч) [27, с. 131].

**II-й текст:** Ознайомтеся з текстом вітальної промови ректора Запорізького національного технічного університету до лауреатів другої Регіональної програми «Зоряний шлях – 99» (у рамках IV Загальнонаціональної програми «Людина року – 99») у вперше введеній номінації «Студент року» і схарактеризуйте його за видом публічного мовлення. Із задоволенням вітаю лауреатів нової для «Зоряного шляху» номінації – «Студент року». На зламі століть і тисячоліть дуже важливим є новий творчий, науковий потенціал, з яким наша держава вступає у XXI сторіччя. Національні кадри інтелігенції, що формуються сьогодні у стінах вищих навчальних закладів, вже найближчим часом зможуть взяти на себе

### Картка сомооцінювання читання текстів публічної промови

( № групи, П.І. студента)

Критерії оцінювання	Оцінка (бали)		Недоліки	
	Текст 1	Текст 2	Текст 1	Текст 2
Емоційність читання тексту промови				
Наявність невербальних засобів комунікації				
Наявність використаних засобів у тексті кожної промови				
Обрання заголовків промов (вдале/невдале)				

відповідальність за долю нової України, бо формування їхнього світогляду, їхнє свідоме життя припало на роки незалежності. Упевнений, що лауреати номінації «Студент року» примножать славу своїх навчальних закладів і здобудуть визнання вже у «дорослих» номінаціях «Зоряного шляху» (С. Беліков) [27, с. 142].

*Шкала оцінювання експериментатора результатів самооцінки студента:*

Максимальна кількість балів за показник кожного тексту – 6 балів.

Низький рівень прояву показника – від 1 до 2 балів;

Задовільний рівень прояву показника – від 3 до 4 балів;

Достатній рівень прояву показника – від 5 до 6 балів.

Максимальна кількість балів за виконання завдання по 1 тексту – 24 бали, по двом текстам – 48 балів.

#### **Завдання 14. Дипломатична бесіда (тестування)**

**Мета:** З'ясувати розуміння студентами видів бесід, їх особливостей, знання вимог, що висуваються до ведення дипломатичних бесід.

*Завдання:* дати відповіді на запропоновані завдання.

1. Особливості різних видів бесід дипломатів:

а) на офіційному прийомі – ...

б) з представниками неурядових кіл – ...

2. Дипломат повинен уміти: ...

3. Назвіть вимоги до телефонної розмови як виду усного мовлення: ...

4. Схарактеризуйте невербальні комунікативні жести та їх значення під час бесіди дипломата: ...

Після виконання завдань студентам пропонується перевірити свої відповіді за допомогою підручника.

*Шкала оцінювання:* завдання 1 – по 2 бали за кожну правильну відповідь; 1 бал – за неповну відповідь.

Максимальна кількість балів за виконання завдання становить 4 бали.

Завдання 2, 3 – 1 бал за часткову відповідь; 2 бали – за повну відповідь.  
Максимальна кількість – 4 бали.

Завдання 4 – назва й характеристика одного невербального комунікативного жеста оцінюється в 1 бал.

Максимальна кількість балів – 25.

Низький рівень прояву показника – від 1 до 3 балів;

Задовільний рівень прояву показника – від 4 до 6 балів;

Достатній рівень прояву показника – від 7 до 11 балів.

Шкалу оцінювання вмінь студентів за показником «Уміння оцінювати свої вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування (самооцінка)» наводимо в таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

**Шкала оцінювання вмінь студентів за показником  
«Уміння оцінювати свої вміння підготовленості до професійно-  
дипломатичного спілкування (самооцінка)»**

Завдання	Низький рівень (кількість балів)	Задовільний рівень (кількість балів)	Достатній рівень (кількість балів)
Завдання 13	1 – 2	3 – 4	5 – 6
Завдання 14	1 – 3	4 – 6	7 - 11

Результати виконання завдань за показником «Уміння оцінювати свої вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування (самооцінка)» представлено в таблиці 2.15.

Як свідчить таблиця, за показником «Уміння оцінювати свої вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування (самооцінка)» результати виконання завдань такі: на достатньому рівні експериментальної та контрольної груп студентів знаходилось по 18,5%; на задовільному рівні в експериментальній групі студентів нараховувалось 43,5%, а в контрольній групі – 46,7%; кількість студентів низького рівня вмінь за показником представлено так: в експериментальній групі – 38,0%, у контрольній групі –



Таблиця 2.15

**Результати виконання завдань за показником  
«Уміння оцінювати свої вміння підготовленості до професійно-  
дипломатичного спілкування (самооцінка)»**

Завдання	Рівні	Виконання завдань за групами студентів, %	
		ЕГ	КГ
Завдання 13	Достатній	30,4	26,1
	Задовільний	54,4	60,9
	Низький	15,2	13,0
Завдання 14	Достатній	6,5	10,9
	Задовільний	32,6	32,6
	Низький	60,9	56,5
Середнє арифметичне, %	Достатній	18,5	18,5
	Задовільний	43,5	46,7
	Низький	38,0	34,8

34,8% студентів. Найбільш важким для студентів обох груп виявилось завдання № 14. Студенти погано орієнтуються у вимогах до ділових телефонних розмов; погано розуміються в невербальних комунікативних жестах, тому інколи використовують їх недоречно і не можуть адекватно оцінити свої вміння, часто завищуючи собі оцінку. Проте студенти достатнього й задовільного рівнів більш об'єктивно оцінили виконання цього завдання лише тому, що воно виконувалось як тестування з контрольною перевіркою викладача. Під час виконання завдання № 13 студенти вдало добирали заголовки до змісту промови, проте їм було важко передавати мету тексту за допомогою інтонації та невербальних засобів спілкування.

**Показник: «Уміння оцінювати вміння підготовленості  
до професійно-дипломатичного спілкування одногрупників  
як майбутніх дипломатів (взаємооцінка)»**

**Завдання 15. Промова на урочистій церемонії нагородження переможців Всеукраїнського наукового конкурсу серед студентів спеціальності «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»**

**Мета:** З'ясувати вміння студентів складати текст вітальної промови на адресу переможців Всеукраїнського наукового конкурсу, оголошеного Українською Правничою Фундацією (інформація про переможців подається); вміння промовляти текст емоційно, відповідно до визначених критеріїв, доцільно використовуючи міміку та жести; вміння оцінювати запропоновані тексти одногрупників та їх промовляння за карткою оцінювання.

*Завдання:* Студентам пропонується така інформація для складання промови (кожен учасник обирає одну із запропонованих інформацій):

**1). Премію ім. Л. Юзькова** виборов Олексій Онуфрієнко, курсант III курсу Запорізького юридичного інституту МВС України, за роботу «Побудова правової держави в Україні: право людини на життя як об'єкт нормативно-правового регулювання»; *друге* місце присуджено курсантам 201 навчальної групи Національної академії внутрішніх справ України Віктору Лагоді та Сергію Тертичному за роботу «Теорія тоталітарної держави» (історико- правові аспекти); *третьє* місце посіла Леся Паніченко, студентка 6-го курсу юридичного факультету інституту управління (м. Черкаси), за роботу «Теорія і практика конституціоналізму в Україні».

**2). Премію ім. В. Суміна** здобув Кирило Молодик, студент IV курсу факультету юстиції Національної юридичної академії України ім. Ярослава Мудрого, за роботу «Упровадження сучасних демократичних засад у царині правосуддя як необхідна умова побудови правової держави в Україні»; *друге* місце посіла Наталя Цілувальченко, студентка III курсу юридичного факультету Східноукраїнського державного університету, за роботу «Механізм реалізації і захисту прав і свобод людини в Україні»; *третьє* місце

за роботу «Попередження протиправної поведінки неповнолітніх» присуджено курсанту IV курсу факультету підготовки кадрів кримінальної міліції Національної академії внутрішніх справ України Світлані Бузулан.

**3). Спеціальною премією за оригінальне висвітлення теми** нагороджений Сергій Мосьонзд, курсант II курсу слідчо-кримінального факультету Національної академії внутрішніх справ України. Тема його роботи «Упровадження та розбудова української національної державності доби Центральної Ради та її ставлення до національних меншин».

[27, с. 181 – 182]

### Індивідуальна картка взаємооцінювання мовленнєвої культури оратора

( № групи, П.І. студента)

<b>Показники культури мовлення</b>	<b>Оцінка (бали)</b>	<b>Мовленнєві помилки й недоліки</b>
<b>Лексичні показники</b>		
Точність слова		
Виразність слова. Доступність слова		
<b>Граматичні показники</b>		
Нормативність слововживання, слово і формотворення		
Правильність фразової побудови		
Дохідливість (зрозумілість) синтаксичної структури		
<b>Фонетико-інтонаційні показники</b>		
Правильність наголосу й вимови		
Доцільність і виразність інтонації		
Комунікативність інтонації		
Чіткість дикції		
Середня оцінка (середній бал) рівня мовленнєвої культури оратора		

Студенти здійснювали взаємооцінку урочистих промов відповідно до критеріїв за представленою карткою оцінювання (прізвище студента-оратора писалось на зворотній стороні картки).

Взаємооцінка здійснювалась за 100 бальною шкалою оцінювання ЄKTS та за національною шкалою оцінювання. Мовленнєві помилки й недоліки вносились у відповідну колонку картки оцінювання.

*Шкала оцінювання:* Максимальна кількість балів за оцінювання показника – 3 бали.

Низький рівень оцінювання показника – 0 балів;

Задовільний рівень оцінювання показника – від 1 до 2 балів;

Достатній рівень оцінювання показника – від 3 до 4 бали.

Максимальна кількість балів за виконання завдання – 40 балів.

Підведення підсумків заняття викладачем.

## **Завдання 16. Дипломатичне листування**

**Мета:** З'ясувати знання студентами документів дипломатичного листування, особливостей їх оформлення, форм звертання, вимог до документів дипломатичного листування та з'ясувати вміння об'єктивно оцінювати виконання завдань одногрупниками.

*Завдання:* виконати тестові завдання.

1. Визначіть особливості та вимоги до оформлення особистих нот дипломата:

- протокольні звернення: ...

- заключний комплімент: ...

2. Визначіть особливості та вимоги до оформлення вербальних нот дипломата:

- для оформлення домовленості: ...

- відповідь на ноту посольства: ...

3. Особливості та вимоги до листа напівофіційного характеру та інших за вибором листів (Вибрати ще один для характеристики: меморандум, пам'ятна записка, комюніке, заява МЗС).

Шкала оцінювання: завдання 1, 2 – по 2 бали за кожну правильно вказану особливість щодо оформлення особистих та вербальних нот. Максимальна кількість – 8 балів. Завдання 3: повна відповідь оцінюється в 8 балів, вказування по 1-й особливості документів оцінюється в 1 бал кожна. Максимальна кількість балів – 8.

Низький рівень прояву показника – від 1 до 2 балів;

Задовільний рівень прояву показника – від 3 до 5 балів;

Достатній рівень прояву показника – від 6 до 8 балів.

Шкалу оцінювання за показником «Уміння оцінювати вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування одногрупників як майбутніх дипломатів (взаємооцінка)» наводимо в таблиці 2.16.

Таблиця 2.16

**Шкала оцінювання вмінь студентів за показником «Уміння оцінювати вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування одногрупників як майбутніх дипломатів (взаємооцінка)»**

Завдання	Низький рівень (кількість балів)	Задовільний рівень (кількість балів)	Достатній рівень (кількість балів)
Завдання 15	0	1 – 2	3 – 4
Завдання 16	1 – 2	3 – 5	6 – 8

Результати виконання завдань за показником «Уміння оцінювати вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування одногрупників як майбутніх дипломатів (взаємооцінка)» представлено в таблиці 2.17.

Як видно з таблиці, за показником «Уміння оцінювати вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування одногрупників як майбутніх дипломатів (взаємооцінка)» на достатньому рівні виявилось 28,3% студентів експериментальної групи та 26,1% студентів контрольної

Таблиця 2.17

**Результати виконання завдань  
за показником «Уміння оцінювати вміння підготовленості до  
професійно-дипломатичного спілкування одногрупників  
як майбутніх дипломатів (взаємооцінка)»**

Завдання	Рівні	Виконання завдань за групами студентів, %	
		ЕГ	КГ
Завдання 15	Достатній	36,9	34,8
	Задовільний	36,9	36,9
	Низький	26,2	28,3
Завдання 16	Достатній	19,6	17,4
	Задовільний	47,8	52,2
	Низький	32,6	30,4
Середнє арифметичне, %	Достатній	28,3	26,1
	Задовільний	42,3	44,6
	Низький	29,4	29,3

групи; на задовільному рівні виявилось 42,3% студентів експериментальної групи та 44,6% студентів контрольної групи; на низькому рівні знаходилося 29,4% студентів експериментальної і 29,3% студентів контрольної груп.

Після виконання останніх двох завдань (№15 і № 16) студенти намагались підвищити бали один одному, хоча складним для них було внесення в картки взаємооцінки мовленнєвих помилок і недоліків та особливостей і вимог до оформлення вербальних нот дипломата.

Кількісні результати рівнів підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування на констатувальному етапі можна простежити в узагальненій таблиці 2.18.

Таблиця 2.18

**Рівні підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування (констатувальний етап)**

Група	Показники, %														
	Обізнаність із поняттям «дипломатичний протокол»			Обізнаність із поняттям «дипломатичний етикет»			Уміння будувати діалог у процесі спілкування			Уміння будувати полілог у процесі спілкування			Наявність емоційно-виразних вербальних/ невербальних засобів у спілкуванні майбутніх фахівців		
	Д	З	Н	Д	З	Н	Д	З	Н	Д	З	Н	Д	З	Н
ЕГ	5,4	46,7	47,9	3,3	41,3	55,4	5,5	55,4	39,1	7,6	50,0	42,4	7,6	38,1	54,3
КГ	3,3	50,0	46,7	6,5	37,0	56,5	6,5	55,4	38,1	6,5	48,9	44,6	8,7	40,2	51,1

Продовж. табл. 2.18

Група	Показники, %									Середнє арифметичне, %		
	Наявність умінь використовувати дипломатичний етикет у процесі спілкування			Уміння оцінювати свої вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування (самооцінка)			Уміння оцінювати вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування однокласників як майбутніх дипломатів (взаємооцінка)					
	Д	З	Н	Д	З	Н	Д	З	Н	Д	З	Н
ЕГ	12,0	41,3	46,7	18,5	43,5	38,0	28,3	42,3	29,4	11,0	44,8	44,2
КГ	8,7	43,5	47,8	18,5	46,7	34,8	26,1	44,6	29,3	10,6	45,8	43,6

Як видно з таблиці, на констатувальному етапі експерименту на достатньому рівні підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування

знаходилось 11,0% студентів експериментальної групи та 10,6% студентів контрольної групи; на задовільному й низькому рівні знаходилась майже однакова кількість студентів, як от: на задовільному рівні в експериментальній групі – 44,8% студентів, у контрольній групі – 45,8% студентів; на низькому рівні в експериментальній групі – 44,2% студентів, в контрольній групі – 43,6% студентів.

Результати констатувального етапу експерименту засвідчили, що **достатній рівень (Д)** готовності до професійно-дипломатичного спілкування в майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин продемонстрували 11,0% студентів в експериментальній групі та 10,6% студентів у контрольній групі. Студенти означеного рівня продемонстрували знання ключових понять з дипломатичного протоколу, розуміли на яких принципах ґрунтуються його правила, правильно визначали порушення дипломатичного протоколу; такі студенти знають дипломатичний етикет, правильно виконуючи тестові завдання й визначають етикетні порушення. Так, Іра К. в завданні № 4, визначивши порушення етикету Б. Клінтоном, запропонувала на наступному практичному занятті обіграти зі студентами на оцінку дібрані ситуації щодо дипломатичного етикету й більше вправлятися із визначенням їх порушень, оскільки це цікаво і важливо вміти дотримуватись етикетних правил у практичному використанні. Студенти цього рівня позитивно висловлювались щодо процесу навчання у ЗВО та підготовки їх до професійно-дипломатичного спілкування, зокрема вивчення дипломатичного протоколу, етикету, вміння будувати діалогічне й монологічне мовлення, розглядати дискусійні питання й брати в них участь, відпрацьовувати вміння правильно оформлювати окремі дипломатичні документи, вживаючи при цьому такі дескриптори, як «цікаво», «захоплююче», «має велике значення», «допомагає в опануванні матеріалу», «додає впевненості». Такі студенти добре обізнані з правилами ведення ділової телефонної розмови, вміють вживати етикетні формули дипломатичного спілкування, володіють багатьма засобами невербального



спілкування, з цікавістю сприймають додаткову інформацію й з готовністю заповнюють прогалину в своїх знаннях і прагнуть до отримання нових знань. Андрій О. продемонстрував кілька невербальних жестів народів різних національностей, проте не знав, що вони означають і як на них необхідно реагувати.

Студентам цього рівня подобаються такі форми роботи як дискусії. Вони володіють матеріалом з фаху й чітко обґрунтовують свою думку щодо запропонованої проблеми. Публічні виступи для студентів достатнього рівня виявились більш складними в плані уникнення м'язових зажимів. Добре володіючи інтонацією, студенти все ж комплексували перед аудиторією, розуміючи, що виконують завдання під пильним оком не лише викладача.

Важкими для студентів виявились і види дипломатичних прийомів та їх протокольна характеристика. Підготувавши запрошення на «а-ля фуршет» правильно, Олег І. вказав лише час його початку, забувши вказати час закінчення прийому.

Під час самооцінки своїх публічних виступів та взаємооцінки промов одногрупників ці студенти намагались оцінювати об'єктивно, перевіряли себе запитаннями до викладача або шукали відповідь у підручнику. В картці взаємооцінювання вказували всі мовні помилки оратора за кожним показником.

Завдання № 16 (дипломатичне листування) студенти виконували з цікавістю, намагаючись продемонструвати свої знання й із видів листів дипломатів, проте простежувались деякі помилки: не завжди розуміли співвіднесення змісту документа з його призначенням та традиціями країни перебування. Студенти показали вміння об'єктивно оцінювати свої знання, спокійно сприймати зауваження і поради не лише з боку викладача, а й своїх одногрупників. Продемонстрували інтерес до обраної професії й до виконання запропонованих завдань і виявили бажання продовжувати роботу з підготовки до професійно-дипломатичного спілкування.

**Задовільний рівень (3)** підготовки до професійно-дипломатичного спілкування в майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин було виявлено майже у половини студентів, а саме: 44,8% студентів експериментальної й 45,8% – контрольної груп. Ці студенти розуміли сутність ключових понять професійно-дипломатичного спілкування з дипломатичного протоколу й етикету та їх значення в роботі дипломата, помітили порушення етикету державного прапору, що є проявом зневаги до посадової особи, знаходили окремі порушення дипломатичного протоколу посадовими особами під час офіційних зустрічей, проте, на їхню думку, дотримання всіх вимог дипломатичного спілкування для них не цікаво. Їм більше подобається вільна поведінка у спілкуванні, а в окремих порушеннях протоколу, як зауважив Ігор К., він не вбачає нічого особливого, «з кожним може трапитись». Студенти не виявляли особливого інтересу до дипломатичної діяльності, вважаючи цю роботу складною, хоча й цікавою, проте не заперечували той факт, що навчитися професійного спілкування для дипломата з міжнародних економічних відносин є вкрай важливим.

Під час оцінювання комунікативної діяльності студентів задовільного рівня було відзначено, що вони не чітко уявляли дотримання під час телефонної розмови протокольної субординації, не завжди враховували статус співрозмовника та характер стосунків. Студенти не змогли продемонструвати вміння здійснювати підготовку за всіма пунктами запропонованого плану, інколи нівелюючи початком бесіди або її завершенням, хоч іншим студентам могли надавати практичні рекомендації щодо її ведення (Ольга В., Світлана К., Андрій Р., Юрій В. та ін.). Під час проведення ділового дипломатичного спілкування студенти засвідчили свою неухильність щодо використання етикетних фразеологізмів, хоча більше 50% студентів, виконуючи тест, показали гарні знання фразеологізмів, що передають міру ввічливості й можуть використовуватись в діловому етикеті. Студенти зауважили, що під час спілкування згадування про необхідність

використання етикетних формул гальмувало їхню думку і вони інколи забували у своєму монолозі викласти всю необхідну професійну інформацію.

Досліджуючи наявність емоційно-виразних вербальних/невербальних засобів інформації, було з'ясовано, що студенти цього рівня знають окремі жести, міміку, розуміють значення різних видів поглядів, уміють ними користуватися, але в обмеженій кількості. Вони погоджуються з тим, що такі знання є важливими, особливо під час спілкування з представниками східних країн. Віктор П. зауважив, що для нього знати значення різних жестів, поз та міміки є невеличкою забавлянкою, а використовувати це все під час спілкування, на його думку, немає потреби, адже все можна передати словами. Завдання складати промову під час «а-ля фуршет» виявилось достатньо складним для студентів задовільного рівня, тому продемонструвати свої вміння виявилось мало охочих, які теж припустилися помилок. Наприклад, Ірина В., обравши країну Францію для проголошення на честь гостя своєї промови, не звернула увагу на необхідність указати в промові загальні положення щодо причини зустрічі, хоча главі держави і почесним гостям передала загальноприйнятую форму побажання, щастя народу й процвітання країні. Запрошення на «а-ля фуршет» було оформлено відповідно до вимог, але, судячи з кольору надрукованої на ньому символіки, студентка не знала, від імені якої особи вона діє (символіка була надрукована золотим кольором). Це завдання для студентів задовільного рівня виявилось найважчим.

Під час взаємооцінювання одногрупниками виконання завдань, студенти цього рівня прагнули підвищити оцінку промов на урочистих церемоніях та оцінювання своїх публічних промов, намагаючись, таким чином, підвищити бали в академічному журналі з дисципліни.

**Низький рівень (Н)** підготовки до професійно-дипломатичного спілкування засвідчили студенти, не були обізнані з дипломатичного протоколу та дипломатичного етикету, не звертали увагу, аналізуючи ситуації, на очевидні помилки керівників держав під час офіційних зустрічей

і не змогли продемонструвати правильну поведінку посадових осіб під час їхнього спілкування (Дмитро П., Ольга І., Світлана В.); вони засвідчили свою необізнаність щодо сутності базових понять професійно-дипломатичного спілкування та його значення в дотриманні дипломатичного протоколу. На запитання «Чому вони так ставляться до навчання?», студенти відповіли, що це батьки захотіли, щоб вони навчались на цій спеціальності, а в них зовсім інші інтереси, які вони будуть реалізовувати після отримання диплома «магістра». Хоча, на їхню думку, для дипломата з міжнародних економічних відносин важливо вміти правильно спілкуватися, враховуючи і знаючи добре всі нюанси професії в поведінці зі співрозмовниками.

Щодо вміння будувати діалог і полілог – студенти низького рівня зіткнулися з труднощами щодо обговорення запропонованої проблеми «Сучасні методи багатосторонньої економічної дипломатії», оскільки із-за низького рівня професійних знань їм було важко висловлювати свою думку на проблему, тому вони намагались відмовчуватись під час обговорення проблеми. Щодо проведення бесіди за запропонованим планом – їм це вдавалось не дуже добре, оскільки знову заважала відсутність професійних знань. Такі студенти могли лише пояснити, що необхідно розуміти під підготовкою до бесіди та що включає в себе передавання інформації й аргументація. Утруднення в них викликало вміння прийняття рішень і вміння завершити бесіду.

Щодо наявності в студентів емоційно-виразних вербальних/невербальних засобів у професійному спілкуванні, дослідження показало, що студенти володіють окремими емоційно-виразними засобами спілкування, проте не завжди вміють їх правильно застосовувати під час промовляння публічних текстів, читання уривків. Їм важко було об'єднати запропоновані значення інформування в спілкуванні за спільністю. Вони не вміють визначати моменти порушення дипломатичного етикету в процесі спілкування, тому й не знають, як відтворити правильну поведінку у взаємодії.

Під час самооцінювання студенти навіть не прагнули підвищити собі бали за виконання завдань, а зразу виставляли низьку оцінку. Взаємооцінювання їм було важко здійснювати, вони не були впевнені, наскільки правильно виконують завдання їхні одногрупники.

Своє ставлення до дисципліни пояснюють тим, що їм не цікаво навчатися, для них робота дипломата є складною й такою, де вони не можуть себе проявити.

Окрім описаного констатувального дослідження студентів першого курсу магістратури спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» на денній формі навчання, які брали участь в експерименті, було організовано комплексне оцінювання за показниками кожного з чотирьох критеріїв підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин з метою виявлення залежності між ними. Метою такого дослідження було з'ясування статистично значущих взаємозв'язків між показниками досліджуваного конструкту підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин. У процесі проведеного оцінювання було використано алгоритм обчислення коефіцієнта кореляції за Пірсоном [4; 24; 48; 42; 60; 63; 65].

Коефіцієнт кореляції Пірсона знаходиться в межах від  $-1$  до  $+1$ . Чим більше коефіцієнт кореляції наближається до  $0$ , тим слабший зв'язок, або його взагалі не існує. Якщо коефіцієнт кореляції має додатне значення, то зв'язок визначається як позитивний, тобто при збільшенні одного показника буде спостерігатися збільшення й другого. Якщо коефіцієнт кореляції має від'ємний знак, то зв'обернений.

З метою обробки емпіричних даних результати обстеження студентів за всіма 16 методиками було переведено в 3-бальну шкалу оцінювання. За цією шкалою завдання, що були виконані студентами на низькому рівні, оцінювалися в 1 бал; завдання, виконані на задовільному рівні, - в 2 бали; завдання, виконані на достатньому рівні, - в 3 бали. Отримані таким чином

дані щодо виконання кожним студентом завдань трансформувалися в дані щодо рівня підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування за кожним із восьми показників щодо кожного студента (методом виведення середнього арифметичного). Обчислення середньоарифметичного значення оцінок студентів за 8 показниками дали можливість віднести студентів до одного з трьох рівнів підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування, а саме: достатнього (приведена оцінка «3»), задовільного (приведена оцінка «2») та низького (приведена оцінка «1»). Загальна таблиця вихідних статистичних даних експериментальної та контрольної груп із зазначеними оцінками наведена в додатку Ж.

Обчислення коефіцієнта лінійної кореляції Пірсона проводилося за загальною формулою:

$$r_{xy} = \frac{n \cdot \sum(x_i \cdot y_i) - (\sum x_i) \cdot (\sum y_i)}{\sqrt{[n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2] \cdot [n \sum y_i^2 - (\sum y_i)^2]}}$$

де  $r$  – коефіцієнт лінійної кореляції Пірсона за показниками ряду  $x$  та ряду  $y$ ;

$n$  – кількість змінних у ряді даних (у нашому дослідженні кількість студентів, які брали участь у дослідженні);

$\sum x_i$  – сума показників першого ряду;

$\sum y_i$  – сума показників другого ряду.

Наведена формула в нашому дослідженні була трансформована для обчислення 8 рядів даних (за 8 показниками підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування) із 92 показниками в кожному ряді (за кількістю студентів, які брали участь у дослідженні). Розрахунки було проведено за допомогою використання програмного забезпечення для статистичного аналізу Statistica 7.0.

Отже, наведемо отриману матрицю кореляції в таблиці 2.19, де: Показник 1 – «Обізнаність із поняттям «дипломатичний протокол»; Показник 2 – «Обізнаність із поняттям «дипломатичний етикет»; Показник 3 – «Уміння будувати діалог у процесі спілкування»; Показник 4 – «Уміння будувати полілог у процесі спілкування»; Показник 5 – «Наявність емоційно-виразних вербальних/невербальних засобів у спілкуванні майбутніх фахівців»; Показник 6 – «Наявність умінь використовувати дипломатичний етикет у процесі спілкування»; Показник 7 – «Уміння оцінювати свої вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування (самооцінка)»; Показник 8 – «Уміння оцінювати вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування одногрупників як майбутніх дипломатів (взаємооцінка)».

Таблиця 2.19

**Матриця кореляції за показниками підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування**

	Показник 1	Показник 2	Показник 3	Показник 4	Показник 5	Показник 6	Показник 7	Показник 8
Показник 1	1,00	0,75	0,62	0,45	0,52	0,65	0,66	0,50
Показник 2	0,75	1,00	0,72	0,42	0,52	0,68	0,63	0,56
Показник 3	0,62	0,72	1,00	0,65	0,58	0,60	0,58	0,51
Показник 4	0,45	0,42	0,65	1,00	0,38	0,57	0,55	0,52
Показник 5	0,52	0,52	0,58	0,38	1,00	0,52	0,63	0,60
Показник 6	0,65	0,68	0,60	0,57	0,52	1,00	0,52	0,45
Показник 7	0,66	0,63	0,58	0,55	0,63	0,52	1,00	0,50
Показник 8	0,50	0,56	0,51	0,52	0,60	0,45	0,50	1,00

Під час інтерпретації отриманих даних кореляційного аналізу виходили з того, що значення коефіцієнта кореляції Пірсона може свідчити про дуже тісний зв'язок ( $r \leq 0,9$ ) між досліджуваними явищами, тісний зв'язок ( $0,7 \leq r$

< 0,9), середній зв'язок ( $0,5 \leq r < 0,7$ ), помірний зв'язок ( $0,3 \leq r < 0,5$ ), слабкий зв'язок ( $0,1 \leq r < 0,3$ ) та зв'язок, що майже повністю відсутній ( $r < 0,1$ ).

У результаті проведеного кореляційного аналізу було виявлено середні позитивні кореляційні взаємозв'язки між обізнаністю із дипломатичного протоколу та обізнаністю із дипломатичного етикету ( $r = 0,75$ ), умінням будувати діалог ( $r = 0,62$ ), умінням будувати полілог ( $r = 0,45$ ), наявністю емоційно-виразних вербальних/невербальних засобів у професійному спілкуванні ( $r = 0,52$ ), умінням використовувати дипломатичний етикет у процесі спілкування ( $r = 0,65$ ), умінням оцінювати своє професійно-дипломатичне спілкування (самооцінка) ( $r = 0,66$ ), умінням оцінювати професійно-дипломатичне спілкування своїх одногрупників як майбутніх дипломатів (взаємооцінка) ( $r = 0,50$ ), що свідчить про помірний позитивний зв'язок між зазначеними показниками. Таким чином, можна стверджувати, що підвищення рівня усвідомлення майбутніми фахівцями з міжнародних економічних відносин необхідності бути добре обізнаними із дипломатичного протоколу з високою вірогідністю ( $p < 0,05$ ) приведе до позитивних змін у підготовці до професійно-дипломатичного спілкування за іншими сімома показниками.

Аналогічно до першого показника за наведеною таблицею можна простежити позитивні тісні, середні та подекуди помірні кореляційні зв'язки між іншими показниками підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування. Зупинимося на найбільш виражених із них.

Обізнаність із дипломатичного етикету в найбільшій мірі корелює в дослідженні з обізнаністю з дипломатичним протоколом ( $r = 0,75$ ) та вмінням будувати діалог ( $r = 0,72$ ). Наявність умінь використовувати дипломатичний етикет у процесі спілкування ( $r = 0,68$ ) та вміння оцінювати своє професійно-дипломатичне спілкування (самооцінка) ( $r = 0,63$ ) показують помірні зв'язки з обізнаністю з дипломатичним етикетом. Найменшою мірою обізнаність із дипломатичного етикету корелює з наявністю емоційно-виразних



вербальних/невербальних засобів у професійному спілкуванні ( $r = 0,52$ ). Такий результат, вважаємо, пов'язаний із обсягом знань як із дипломатичного етикету, та і з дипломатичного протоколу, необхідних для володіння професійно-дипломатичним спілкуванням на належному рівні.

Уміння будувати діалог під час професійно-дипломатичного спілкування тісно пов'язане з показником «Обізнаність із дипломатичного протоколу» ( $r = 0,62$ ), як свідчить проведений кореляційний аналіз. Найменша кореляція спостерігалася між зазначеним показником та показником «Наявність емоційно-виразних вербальних/невербальних засобів у професійному спілкуванні» ( $r = 0,51$ ).

Показник «Уміння будувати полілог» має найвищий показник кореляції з умінням будувати діалог ( $r = 0,65$ ), а з обізнаністю із дипломатичного протоколу показник кореляції дещо нижчий ( $r = 0,45$ ), так само, як і з обізнаністю із дипломатичного етикету ( $r = 0,42$ ). Найнижчий показник кореляції спостерігається з наявністю емоційно-виразних вербальних/невербальних засобів у професійному спілкуванні ( $r = 0,38$ ).

Найвищі показники кореляції спостерігаються між наявністю емоційно-виразних вербальних/невербальних засобів у професійному спілкуванні та вмінням оцінювати своє професійно-дипломатичне спілкування (самооцінка) ( $r = 0,63$ ) і вмінням оцінювати професійно-дипломатичне спілкування своїх одногрупників як майбутніх дипломатів (взаємооцінка) ( $r = 0,60$ ). Найнижча кореляція спостерігається з умінням будувати полілог ( $r = 0,38$ ).

Наявність умінь використовувати дипломатичний етикет у процесі спілкування найбільше корелюється з обізнаністю з дипломатичного етикету ( $r = 0,68$ ) та з обізнаністю із дипломатичного протоколу ( $r = 0,65$ ). Помірні кореляційні зв'язки спостерігаються між наявністю умінь використовувати дипломатичний етикет у процесі спілкування та вмінням будувати діалог ( $r = 0,60$ ) і вмінням будувати полілог ( $r = 0,57$ ). Найнижча кореляція з показником

«Уміння оцінювати професійно-дипломатичне спілкування своїх одногрупників як майбутніх дипломатів (взаємооцінка)» – ( $r = 0,45$ ).

Уміння оцінювати своє професійно-дипломатичне спілкування (самооцінка) найбільше корелюється з обізнаністю з дипломатичного протоколу ( $r = 0,66$ ). Помірні кореляційні зв'язки спостерігаються з умінням будувати діалог ( $r = 0,58$ ) та з умінням будувати полілог ( $r = 0,55$ ). Найнижчий кореляційний показник спостерігається з умінням оцінювати професійно-дипломатичне спілкування своїх одногрупників як майбутніх дипломатів (взаємооцінка) ( $r = 0,50$ ).

Щодо вміння оцінювати професійно-дипломатичне спілкування своїх одногрупників як майбутніх дипломатів (взаємооцінка), то кореляція спостерігається таким чином: найвищий показник – з наявністю емоційно-виразних вербальних/невербальних засобів у професійному спілкуванні ( $r = 0,60$ ), найнижчий – з наявністю вмінь використовувати дипломатичний етикет у процесі спілкування ( $r = 0,45$ ). Інші показники корелюються між ( $r = 0,50$ ) та ( $r = 0,56$ ), свідчаючи про середній зв'язок між показниками.

Усі отримані дані кореляційного аналізу є статистично достовірними, оскільки при врахуванні рівня похибки у 1% ( $p < 0,01$ ) отримані результати перевищують критичні значення коефіцієнта Пірсона ( $r$ ).

Отже, результати кореляційного аналізу за коефіцієнтом Пірсона дозволяють дійти висновку, що показниками підготовки до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин можуть виступати: обізнаність із поняттям «дипломатичний протокол», обізнаність із поняттям «дипломатичний етикет», уміння будувати діалог у процесі спілкування, уміння будувати полілог у процесі спілкування, наявність емоційно-виразних вербальних/невербальних засобів у спілкуванні майбутніх фахівців, наявність вмінь використовувати дипломатичний етикет у процесі спілкування, уміння оцінювати свої вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування (самооцінка), уміння оцінювати вміння підготовленості до

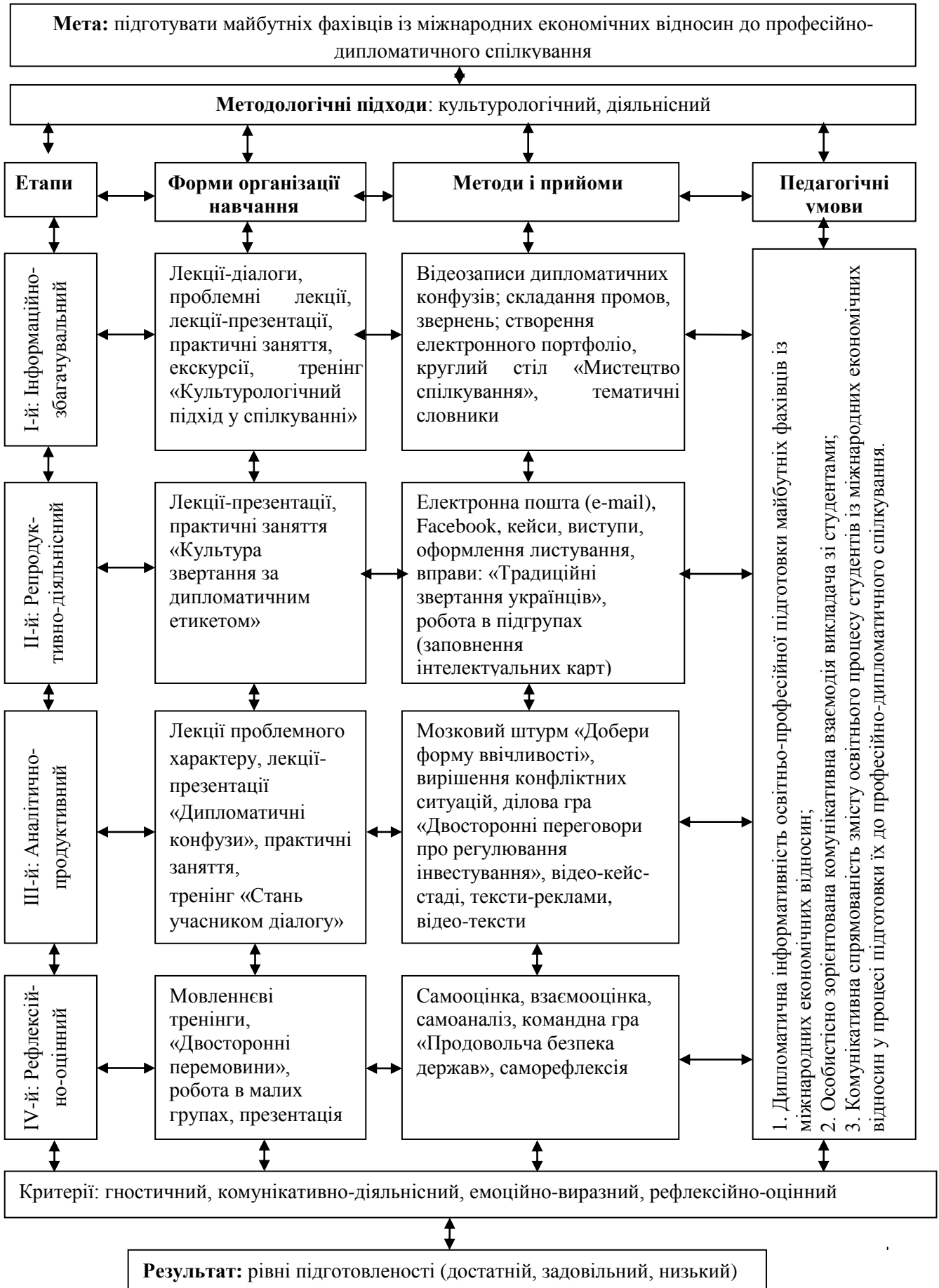
професійно-дипломатичного спілкування одногрупників як майбутніх дипломатів (взаємооцінка).

Таким чином, відповідно до теоретичних позицій дослідження та визначених педагогічних умов, критеріїв і показників, схарактеризованих рівнів підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин була побудована експериментальна модель формувального етапу дослідження, яка представлена в наступному параграфі.

## **2.2. Модель та експериментальна методика підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування**

Визначення теоретичних позицій педагогічного дослідження (педагогічні умови підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування, принципи побудови експериментальної методики) уможливили розробку моделі підготовки до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин за другим освітнім рівнем «Магістр». Було розроблено модель, яка охоплювала такі чотири взаємопов'язаних **етапи**: інформаційно-збагачувальний, репродуктивно-діяльнісний, аналітично-продуктивний, рефлексійно-оцінний (див. рис. 2.1).

Зазначимо, що на кожному етапі реалізовувались усі три **педагогічні умови**: «Дипломатична інформативність освітньо-професійної підготовки майбутніх фахівців з міжнародних економічних відносин», «Особистісно-зорієнтована педагогічна взаємодія викладача зі студентами», «Комунікативна спрямованість змісту навчального процесу студентів з міжнародних економічних відносин у процесі підготовки до професійно-дипломатичного спілкування».



**Рис. 2.1. Модель підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування**

Опишемо кожен етап розробленої моделі експерименту.

*Метою* першого **інформаційно-збагачувального** етапу було озброєння майбутніх фахівців системою знань у сфері організації та механізмів роботи багатосторонньої та двосторонньої економічної дипломатії та щодо мовленнєвого етикету й культури професійного мовлення в дипломатичній діяльності.

*Формами і методами* на цьому етапі виступили: лекції-діалоги, лекції-презентації з демонстраціями відеозаписів із різними видами діяльності дипломатів та їх аналіз, практичні заняття, семінари-практикуми, використання інформаційно-комунікаційних технологій (створення електронних портфоліо), екскурсії до Регіональної Торгово-промислової палати Миколаївської області.

**2-й етап** формувального експерименту – **репродуктивно-діяльнісний**.

*Мета* – формування вмінь спілкуватися у сфері організації та механізмів роботи багатосторонньої та двосторонньої економічної дипломатії, занурення студентів магістратури в активну комунікативну взаємодію щодо рішення запропонованих ситуацій в дипломатичній діяльності та формування засобами професійно-зорієнтованих текстів мовленнєвого етикету.

*Формами і методами* роботи на цьому етапі були: доступ до таких засобів комунікації: електронна пошта (e-mail), Facebook як допоміжний інструмент взаємодії; тематичні завдання (виступ на прийомі, оформлення листування тощо); аналіз монолога, аналіз діалога (полілога); кейси, що містять ситуаційні завдання для обговорення.

*Метою 3-го, аналітично-продуктивного* етапу була робота з розвитку комунікативної взаємодії майбутніх дипломатів та виразності мовлення (інтонаційна, синонімічна, антонімічна, поетична, фразеологічна), використання немовних засобів спілкування.

*Формами і методами* на цьому етапі виступили: лекції проблемного характеру, лекції-презентації з використанням слайдів із зображенням дипломатичних конфузів, практичні заняття, мозковий штурм, вирішення

конфліктних ситуацій, ділові ігри за заходами дипломатичного протоколу, тренінги на розвиток різних форм комунікації (вербальна, невербальна), відео-кейс-стаді, робота з відео-текстами, тексти-реклами.

**4-й етап** формувального експерименту – *рефлексійно-оцінний*. Його метою було формування в студентів вміння здійснювати адекватну самооцінку і взаємооцінку професійно-дипломатичного спілкування.

На цьому етапі експерименту було задіяно такі *форми і методи*: командна гра; робота в малих групах, саморефлексія, самоаналіз мовлення, мовленнєві тренінги, презентація «Мій портрет дипломата» (довільне обрання держави); тренінги: «Двосторонні переговори», «Багатосторонні переговори».

Зазначимо, що формувальному етапу експерименту передував пропедевтичний етап, що передбачав розробку методичного комунікативно-мовленнєвого супроводу щодо реалізації педагогічних умов та експериментальної методики, а також робота з викладачами фахових дисциплін, які були задіяні в експерименті.

Під комунікативно-мовленнєвим супроводом, як зазначає Ю. Руденко, слід розуміти багатоконпонентне поняття, яке обіймає взаємопов'язаний цикл мовознавчих, психолого-педагогічних та фахових дисциплін, спрямованих на розвиток виразного мовлення майбутніх фахівців [35].

Так, на пропедевтичному етапі було внесено доповнення в зміст навчальної програми з курсу «Торгова політика та комерційна дипломатія» з метою озброєння майбутніх фахівців-дипломатів із міжнародних економічних відносин ключовими поняттями з комунікативної взаємодії: «комунікація», «комунікативна взаємодія», «дипломатичне спілкування», «професійно-зорієнтований текст», «аналіз тексту», «вербальна взаємодія», «невербальна взаємодія», «національний фольклор», «національні традиції», «електронне портфоліо» [21]. Розроблено елективний курс «Професійно-дипломатичне спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин». Із викладачами фахових дисциплін було проведено тренінг, у

рамках якого обговорено питання, пов'язані з ефективним використанням проблемно-діалогових форм організації навчання. Викладачам було прочитано лекції з тем: «Використання невербальних форм спілкування в професійно-дипломатичному спілкуванні майбутніх фахівців», «Риторика і мистецтво презентації в підготовці студентів до професійно-дипломатичного спілкування», «Типи і форми професійно-дипломатичного спілкування».

Зауважимо, що на всіх етапах формувального експерименту відбувалось навчання студентів за розробленим елективним курсом **«Професійно-дипломатичне спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин»**. Спецкурс складався з двох розділів. *Перший модуль* – уведення студентів у проблему професійно-дипломатичного спілкування, ознайомлення із сутністю поняття «професійно-дипломатичне спілкування», необхідність і важливість володіння комунікативною взаємодією під час виконання дипломатичної місії. *Другий модуль* спрямований на ознайомлення й опанування практичних умінь і навичок професійно-дипломатичного спілкування, що передбачає дипломатичний протокол та дипломатичний етикет. Спецкурс розрахований на 3 кредити за обсягом, що дорівнює 90 годин. Із них 32 години було відведено на аудиторне навчання, 58 годин – на самостійну роботу студентів. Аудиторні години розподілялись таким чином: 10 годин – лекційні заняття, 22 години – практичні заняття. Програма навчальної дисципліни (спеціального курсу) міститься в додатку А.

При особистісно-зорієнтованій взаємодії педагога зі студентами відбувалось емоційно-позитивне ставлення майбутніх фахівців до спеціального курсу та до дипломатичної діяльності.

На кожному етапі підготовки до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин для забезпечення ефективної реалізації педагогічних умов було підготовлено педагогів, які викладали навчальні дисципліни. Підготовка викладачів до реалізації педагогічних умов передбачала такі напрями:

- відкритість до сприйняття нового, бажання до формування власного професійно-дипломатичного спілкування;

- оволодіння викладачами методами роботи зі студентами для підготовки їх до професійно-дипломатичного спілкування та формування в майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин бажання здобувати знання про професійно-дипломатичне спілкування;

- опанування викладачами системи роботи щодо підготовки майбутніх фахівців-міжнародників із економічних питань до професійно-дипломатичного спілкування.

З викладачами обговорювалися шляхи і форми залучення студентів до виконання завдань навчальної діяльності. Було розроблено **комплекс спеціальних завдань**, які ілюстрували формування професійно-дипломатичного спілкування в студентів. Педагогам ЗВО пропонувалось проведення **тренінгу** з теми «Чому я хочу бути фахівцем із міжнародних економічних відносин?», у рамках якого були обговорені питання, пов'язані з ефективним використанням проблемно-діалогових форм організації навчання. Зміст тренінгу складався з таких тематичних *блоків*: аналіз висловлювань «Що мене мотивує до дипломатичної діяльності з міжнародних економічних відносин?»; особливості об'єднання визначених мотивів щодо здійснення професійної діяльності за групами ключових цінностей; способи створення тимчасових навчальних груп студентів; форми та методи навчання в підготовці майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування.

Під час реалізації формувального етапу експерименту студенти набували таких **комунікативних умінь**: встановлення і підтримка контакту між сторонами, спільне та самостійне здійснення квазе-дипломатичної діяльності; **перцептивно-експресивних умінь**: обмін переживаннями і враженнями в процесі спільної діяльності; розуміння емоційного стану, мотивів, ставлення, індивідуальних особливостей інших; бути зрозумілим для інших.



Для набуття означених *умінь* у процесі формувального експерименту студентам *пропонувалось* таке: вирішувати ситуації через уміння домовлятися, враховувати інтереси один одного, узгоджувати дії, здійснювати спільне планування та сумісну діяльність; проявляти здатність до розуміння інтересів та прагнень інших народів (держав), володіти засобами самовираження емоцій та станів, бути експресивним та переконливим, володіти технікою інтонування для вираження різних форм впливу (прохання, наказ, вимога, порада, побажання, питання), розрізняти особистісні характеристики партнера по спілкуванню, враховувати взаємні ставлення людей (держав) та ін. Крім того, у процесі навчання студенти набували етичних основ ділового спілкування та формування сучасної ділової культури; ділової етики в рекламі; теорії і практики ведення ділових переговорів – їх організації та підготовки, концептуальних підходів до них; психології ділового спілкування, тактичних прийомів на переговорах і техніки аргументації, запобігання конфліктних ситуацій.

На кожному етапі формувального експерименту вводились нові форми і методи роботи зі студентами: робота в парах, гурткова робота, круглі столи, семінари, екскурсії до Регіональної Торгово-промислової палати, індивідуальна робота тощо.

Опишемо роботу зі студентами магістратури з підготовки їх до професійно-дипломатичного спілкування. Зазначимо, що реалізація моделі формувального експерименту відбувалась за етапами, відображеними в рисунку 2.1. На першому етапі формувального експерименту під час *лекційних занять* студентів знайомили з основними положеннями досліджень науковців щодо підготовки професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин; із сутністю понять «спілкування», «комунікативна взаємодія», «виразність», «професійно-дипломатичне спілкування», «культурологічний підхід у спілкуванні» [41; 8]; розглядали структуру професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин.

Змістове наповнення на кожному етапі формувального експерименту професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин (інформаційно-збагачувальний, репродуктивно-діяльнісний, аналітично-продуктивний та рефлексивно-оцінний) передбачало визначення методів і форм організації навчання відповідно до змістових аспектів узгодження структурних і часових послідовностей організації процесу формування професійно-дипломатичного спілкування, спрямованого на досягнення необхідних знань, умінь і навичок.

Експериментальною методикою підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування передбачено, що змістове забезпечення здійснюється через послідовне доповнення тематики лекцій з нормативної дисципліни «Торгова політика та комерційна дипломатія», яка викладається на першому курсі магістратури в першому семестрі, питаннями, що висвітлюють особливості професійно-дипломатичного спілкування в роботі дипломата. На цьому ж першому курсі для студентів магістратури змістове забезпечення поповнено введенням до навчального плану підготовки фахівців спецкурсу «Професійно-дипломатичне спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин» (для студентів спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини»). Таким чином реалізовувалась перша педагогічна умова формувального експерименту.

На всіх етапах формувального експерименту відбувалось узгодження змістового наповнення освітнього процесу спеціальними навчальними завданнями і темами.

Навчальна дисципліна «Торгова політика та комерційна дипломатія» надавала майбутнім фахівцям базові теоретичні уявлення щодо їхньої майбутньої професії з міжнародної економічної діяльності та ролі дипломатичного спілкування в ній. Основну увагу в процесі вивчення цієї дисципліни акцентували на сутності дипломатичного етикету та дипломатичного протоколу, на важливості вмінь будувати рекламні тексти

щодо пропагування продукції нашої держави, здійснювати переписку з іншими торговими компаніями нашої держави та зарубіжних держав щодо співпраці.

На всіх етапах формувального експерименту читався спецкурс «Професійно-дипломатичне спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин» (для студентів спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини»), який передбачав навчання майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин методами, прийомами професійно-дипломатичного спілкування. Було представлено серію педагогічних тренінгів із формування професійно-дипломатичного спілкування, які добирались відповідно за кожним компонентом професійно-дипломатичного спілкування.

Важливим складником підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування були педагогічні практико-зорієнтовані семінари в Регіональній Торгово-промисловій палаті Миколаївської області. Програма практико-зорієнтованих семінарів складалась із таких завдань: навчальний практико-зорієнтований семінар (адаптаційно-орієнтувальний етап) і практико-зорієнтований семінар виробничого характеру, під час якого студенти могли спілкуватись із членами палати, ставити їм запитання щодо взаємодії з іншими палатами та важливості вести ділові папери для влаштування переговорів та подальшої співпраці, методи багатосторонньої економічної дипломатії тощо. Для кожного виду практик було розроблено навчальні фахові завдання, спрямовані на формування професійно-дипломатичного спілкування в умовах проходження навчання на практико-орієнтованих семінарах.

Методика підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування (спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини») була розрахована на період навчання студентів на першому курсі магістратури ЗВО за освітнім рівнем «Магістр»,

галузі знань 29 «Міжнародні відносини» за освітньою програмою «Міжнародна економіка».

Отже, метою першого, *інформаційно-збагачувального етапу* було озброєння майбутніх фахівців системою знань у сфері організації та механізмів роботи багатосторонньої та двосторонньої економічної дипломатії, та знаннями щодо мовленнєвого етикету й професійного мовлення в дипломатичній діяльності. Мета реалізовувалась у процесі вивчення дисципліни «Торгова політика та комерційна дипломатія» з розділів «Техніка ведення дипломатичних переговорів» та «Організація діяльності економічних підрозділів дипломатичних представництв», що дозволяло реалізувати **першу** педагогічну умову «Дипломатична інформативність освітньо-професійної підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин». На семінарському занятті було проведено круглий стіл «Чому я обрав (-ла) цю професію?», під час якого обговорювалися такі питання: «Як я уявляю себе в ролі дипломата з економічних питань?», «В якій організації я мрію працювати?», «Що спонукало мене обрати саме цю професію?» та ін. Студенти одержали домашнє завдання написати твір з теми «Моя майбутня професійна діяльність», а на наступному занятті написані студентами твори обговорювалися.

Реалізуючи мету першого етапу формувального експерименту, студентам на практичному занятті пропонувалось переглянути фрагменти з недоречностями в поведінці дипломатів та керівників держав, яких вони припускалися під час візитів та ділових зустрічей з представниками інших держав, забуваючи про врахування їхніх національних особливостей у своїх промовах, жестів і манери поведінки в цілому. Окремі студенти підкріплювали відповіді знаннями традицій та звичаїв конкретного народу, знаннями художніх творів їхніх письменників чи поетів. Під час проведення лекційних і практичних занять викладач, враховуючи **індивідуальні особливості** кожного студента групи, об'єднував їх у підгрупи за

уподобаннями або за рівнем знань. Таким чином відбувалась реалізація **другої** педагогічної умови «Особистісно-зорієнтована педагогічна взаємодія викладача зі студентами».

Реалізація **третьої** педагогічної умови «Комунікативна спрямованість змісту навчального процесу студентів з міжнародних економічних відносин у процесі підготовки до професійно-дипломатичного спілкування» передбачала читання лекцій проблемного характеру, спонукаючи студентів до самостійного пошуку відповідей на поставлені запитання на занятті чи в якості домашнього завдання.

На першому етапі було проведено дві лекції з тем «Сутність і характеристика професійно-дипломатичного спілкування. Види комунікативної взаємодії» та «Професійно-зорієнтовані тексти як засіб розвитку комунікативних навичок майбутніх дипломатів із міжнародних економічних відносин» [12; 18; 19; 10].

У змісті першої лекції студенти оволодівали такими ключовими поняттями: спілкування, професійне спілкування, професійно-дипломатичне спілкування фахівців із міжнародних економічних відносин, дипломатична взаємодія [14; 11].

Зміст другої лекції передбачав оволодіння майбутніми фахівцями з міжнародних економічних відносин такими функціями мовлення: настановчо-інформативна (властива офіційним документам), комунікативно-інформаційна (функція повідомлення), функція впливу (носить регулюючий характер: закони, накази, розпорядження), культурна (передавання культурних традицій), соціальна (зв'язок із населенням) [37; 28]. У текстах студенти навчалися звертати увагу на такі моменти: чи зустрічається в тексті цитування документів, чи зустрічаються поетичні образи, які речення переважають – прості чи складні; навчалися змінювати стиль тексту (побутовий на науковий і навпаки, побутовий на діловий тощо) [3; 16].

Розглянемо більш детально одне з **практичних занять** першого етапу експерименту, що було присвячено *темі* «Мотивація студентів стати фахівцями-дипломатами з міжнародних економічних відносин».

*Метою* означеного практичного заняття було формування професійно-дипломатичного спілкування в майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин, визначення особистої мотивації студента для виконання майбутніх професійних обов'язків.

*Матеріал:* індивідуальні картки.

#### *Протокол заняття*

Для обговорення студентам було запропоновано такі проблемні питання:

- «Мій вибір професії дипломата з міжнародних економічних відносин»,
- «Що спонукало мене вступити на спеціальність «Міжнародні економічні відносини?»»,
- «Чому я прагну покращити свої знання і вміння з професійно-дипломатичного спілкування?» тощо.

У ході *практичного заняття* (і наступних тренінгів) майбутні дипломати-міжнародники з економічних питань працювали із заздалегідь підготовленими картками, в яких були записані запитання, пов'язані з обраною професією. Кожен студент, отримавши картку, повинен був дати письмову відповідь на запитання, яке в ній містилося, як от:

- «Що мотивує тебе бути дипломатом із міжнародних економічних відносин?»»,
- «Як я розумію професійно-дипломатичне спілкування» тощо.

Студенти аналізували судження, пов'язані з обранням спеціальності; працювали з термінологічним словником (акредитування, анексія, аташе, брифінг, міжнародна ввічливість тощо); обговорювали короткі промови та листи дипломатів окремих держав (де промовляється, чому присвячена, види документів дипломатичного листування: особиста нота, вербальна нота

тощо), етику побудови змісту (використання етикетних формул, структур тексту, його особливості) писали листи-привітання до керівників заданих викладачем держав.

*Самостійна робота* студентів була спрямована на закріплення вивченого матеріалу та підготовку до наступної лекції й практичного заняття, як от: добирали на наступне практичне заняття мовні формули дипломатів, добирали в Internet-ресурсах тексти різних дипломатичних виступів чи діалогів і аналізували їх щодо наявних недоречностей; добирали форми звернення до окремих посадовців та коронованих осіб; добирали слайди із зображенням поведінки посадових осіб, що підтверджує знання/незнання ними традицій та звичаїв народу країни перебування. Така робота дозволяла здійснювати контроль за формуванням у студентів уявлень про професійно-дипломатичне спілкування.

Опишемо роботу студентів під час *круглого столу* з теми «Мистецтво спілкування».

*Мета:* визначення видів, стилів спілкування; розкриття ролі дипломатії у встановленні взаємовідносинах між державами, дипломатичне спілкування (переписка) між окремими виробництвами тощо.

*Обладнання:* комп'ютер, екран.

*Протокол роботи круглого столу:*

На екрані було висвітлено питання для обговорення:

- Що означає поняття «дипломатія»? Її мета.
- Сутність поняття «професійно-дипломатичне спілкування».
- Роль дипломатії в двосторонніх та глобальних міжнародних стосунках.
- Інструменти дипломатії, їх характеристика.
- Стили спілкування, їх значення й використання в різних видах дипломатії.
- Функції інструментів дипломатії.

Початком заняття було визначення поняття «професійно-дипломатичне спілкування». Студентам повідомляють, що це заняття буде присвячене обговоренню сутності економічної дипломатії, її функцій, студенти будуть навчатись обговорювати проблеми на міжнародному рівні: мовний бар'єр, різний рівень професійної підготовки, рівень професійно-дипломатичного спілкування зокрема, визначати стилі спілкування, їх особливості (реалізовувалась перша педагогічна умова – дипломатична інформативність освітньо-професійної підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин).

Так, обговорюючи питання важливості ролі дипломатії в двосторонніх та глобальних міжнародних стосунках, студенти, на запитання, яка мета дипломатії – дали таке визначення: «основною метою національної дипломатії є досягнення мирним шляхом максимально наближеного до ідеалу способу вирішення зовнішньополітичного завдання, поставленого державою перед національною дипломатією». Викладач на екрані висвітлила *інструменти* дипломатії: діалог; переговори; організація та підтримання контактів (візити, обмін делегаціями та ін.); поширення і збір інформації, правові інструменти. Інструменти багатосторонньої дипломатії: міжнародні, регіональні й міжрегіональні організації.

Після обговорення інструментів дипломатії дійшли висновку, що вміння спілкуватися в роботі дипломата є важливою зброєю. Основними *стилями* спілкування, якими повинні володіти дипломати, на думку студентів, повинні бути активно-позитивний, або пасивно-позитивний стилі.

Підведення підсумку засідання *круглого столу* полягало у визначенні важливості в роботі дипломата набуття вмінь професійного спілкування.

На практичному занятті-тренінгу з теми «Національні особливості народів різних держав та їх урахування в міжнародних економічних відносинах» студенти виступали з підготовленими темами («Зустріч з Папою Римським», «Звернення до Патріарха Муфтія», «Вітальна промова до Королеви Великої Британії», «Зустріч Посла Японії з дружиною», «Зустріч



гостей з Ірану в Україні)), у змісті та формі виступу необхідно було врахувати особливості обраної держави. Крім вправлення в красномовстві, студенти набували вмінь виявляти здатність до вербальної та невербальної взаємодії.

Зміст і структура кожного практичного заняття сприяли реалізації визначених педагогічних умов одночасно.

Під час проведення занять викладач наводив приклади виступів дипломатів під час переговорів, власним прикладом демонстрував правильність побудови запитань, звертав увагу на доречність/недоречність використання міміки, жестів, які можуть підсилювати його красномовність, показував стратегію побудови дипломатичних висловлювань, що сприяло досягненню навчальної мети і могло бути використано студентами в їхній майбутній дипломатичній діяльності з міжнародних економічних відносин.

Практичне заняття з теми «Дипломатична мова та дипломатичне листування» [25; 30; 32; 34].

*Мета:* розвиток навичок спілкування з «партнерами» у процесі вирішення ситуації (робота в парах), вправлення в діалогічному мовленні; підготовка і проведення переговорів; вміння оцінювати своє спілкування й спілкування одногрупників.

*Матеріал:* картки з записом ситуацій роботи дипломата.

#### *Протокол заняття*

1). На початку заняття, після обговорення зі студентами важливості володіння дипломатом умінням спілкуватись для усунення мовного бар'єру, умінням володіти культурою спілкування для налагодження добрих стосунків між державами чи окремими компаніями, студенти повинні були вправлятися в діалогічному мовленні, в умінні переконувати один одного у важливості дійти спільної думки на вигідних економічних умовах. Із цією метою студентам пропонувалось об'єднатись в пари (3 – 4 пари). Кожна пара отримувала картку із завданням дійти домовленості між дипломатами різних

(вказаних) держав з метою досягнути в результаті переговорів вигідні для держави умови.

Інші студенти групи стежили за взаємодією пар, відзначали позитивне і негативне під час їхнього спілкування, оцінювали рівень виконання ними завдання. Крім того, студенти навчалися здійснювати й самооцінку свого спілкування. Так відбувалась реалізація особистісно-зорієнтованої педагогічної взаємодії викладача зі студентами.

Під час навчання викладач звертав увагу не тільки на рівень знань студентів із професійно-дипломатичного спілкування, а й на культуру мовлення, на дотримання етикету в спілкуванні, на знання традицій народу запропонованої держави (для обігрування запропонованих ситуацій) [2; 9; 34].

2). Після самооцінки та взаємооцінки виконаних завдань студентам пропонувалось на дошці викласти в певній послідовності слова чи словосполучення, що записані на окремих картках, які б допомогли визначити послідовність підготовки до переговорів та послідовність їх проведення. У результаті студенти разом із викладачем склали такий *план*:

1. Мова бізнесу
2. Ставлення до часу
3. Ієрархія, статус, повага
4. Формальність і ритуали
5. Стиль спілкування
6. Особливості вербальної та невербальної комунікації
7. Бізнес-протокол:
  - Одяг;
  - Зустріч і привітання;
  - Форми звернення;
  - Обмін подарунками;
  - Їжа та напої;
  - Підтримання взаємин

## 8. Стиль переговорів:

- Організація презентації;
- Поведінка при прийнятті рішень;
- Роль контракту

Після складання плану студентам було запропоновано визначити, скільки разів було звернуто увагу на спілкування, яке його місце в роботі дипломата з міжнародних економічних відносин.

3. Наступним етапом роботи зі студентами було перегляд відеоролика з веденням переговорів між Україною та Францією. Перед початком роботи студентів було розподілено на три підгрупи. Після перегляду **відеоролика** одна з підгруп за побудованим планом підготовки та ведення переговорів аналізувала переговорний процес, а інші дві підгрупи – сліdkували за аналізом і вносили доповнення чи правки, відзначали експресивну лексику в їх веденні, важливість інтонацій, жестів.

Таке обговорення дипломатичних переговорів підвищувало інтерес студентів до заняття й спонукало їх звертатись до довідникових джерел, звертати увагу на особливості національних стилів спілкування під час переговорів (див. додаток Б) [51; 10; 17].

Наведемо приклад ще одного заняття, яке було проведено на інформаційно-збагачувальному етапі дослідження. Заняття проходило у вигляді **ділової гри**, яка б допомогла студентам зрозуміти хід *багатосторонніх* переговорів.

*Тема:* Багатосторонні переговори.

*Мета:* учити студентів обігравати переговори між трьома державами (Індія, Китай, Естонія), урахуваючи національні особливості кожної. Відпрацювати стиль ділового спілкування, вміння переконувати, досягати взаєморозуміння.

*Обладнання:* диктофон.

*Протокол гри*

Після повідомлення теми заняття й ведення його запису на диктофон, студентів було розподілено на три підгрупи й запропоновано обговорити *питання вигідних умов співпраці з експорту товару народного споживання* для кожної держави. Кожна підгрупа студентів представляла собою окрему державу.

Перед початком гри було з'ясовано зі студентами національні особливості кожної держави, які необхідно враховувати під час ведення переговорів (стриманість поведінки, звертання відповідно до дипломатичного протоколу, вживання етикетних формул).

У кожній команді було обрано капітана команди, який виконував роль посла певної країни. Студентам було дано 15 хвилин на обговорення питання експорту можливих товарів кожної країни й хід ведення переговорів. У процесі ведення студентами «ділових переговорів» між трьома державами, вносились корективи в їхнє спілкування, зверталась увага студентів на те, чи ефективним є таке спілкування, чи досягнуто взаєморозуміння між державами-партнерами в переговорах.

Записування на диктофон ходу ділової гри дало можливість після її завершення знову прослухати спілкування між підгрупами. Такий підхід до навчання мав за мету звернути увагу студентів на їхні помилки і позитивне в діловому спілкуванні (аналіз і самоаналіз спілкування).

Під час обговорення діалогів, ми коректували висловлювання студентів щодо коректності використаних інтонацій, міміки, жестів, щодо врахування національних особливостей держав та використання під час спілкування правильного звертання («Пане посол», «містер Лі»), використання в мовленні приказок, дотепностей, зрозумілих мешканцям країни перебування. Звертали увагу на те, що дипломат отримує під час спілкування й досвід обміну емоційним станом партнерів.

Після завершення гри студентам пропонувалося переглянути відеоролик засідання представників трьох держав за столом переговорів і звернути увагу на поведінку кожного з них, на манеру спілкування. Після

цього необхідно було визначити, хто поведився правильно, у кого які були помилки під час спілкування.

У кінці заняття студентам було поставлено такі *запитання*: «Схарактеризуйте поняття «професійно-дипломатичне спілкування», «Визначте, чим професійно-дипломатичне спілкування відрізняється від спілкування між колегами по роботі чи навчанню».

*Самостійна робота* студентів на інформаційно-збагачувальному етапі проводилася не лише під час аудиторних занять, а й поза ними. Після кожної лекції студентам пропонувалося опрацювати список наукових праць з проблеми, що розглядалася. Так, опрацьовуючи літературні джерела, у студентів накопичувались знання, уявлення про специфіку своєї професії і вони могли більш усвідомлено схарактеризовувати ключові поняття, попередньо конспектуючи ці визначення у різних авторів собі в щоденник.

Крім того, самостійна робота студентів передбачала добір мовних формул дипломатів, аналіз текстів різних дипломатичних виступів чи діалогів в Internet-ресурсах щодо наявних недоречностей; форм звернення до окремих посадовців і коронованих осіб щодо з'ясування особливостей, традицій і звичаїв народів країн перебування.

В якості контролю за виконанням таких завдань пропонувалась взаємоперевірка студентів, яка спонукала їх до більш вдумливого виконання завдань, вміння акцентувати увагу на головному. Використання підходу взаємоперевірки під час визначення рівня знань студентів дає можливість викладачеві коригувати й свою діяльність щодо способу подання матеріалу та ефективності організації і проведення практичних занять.

На першому етапі було проведено круглий стіл з теми «Мистецтво спілкування», у ході якого майбутні фахівці визначали види, стилі спілкування, роль дипломатії у встановленні взаємовідносин між державами, дипломатичне спілкування (листування) між окремими виробництвами тощо. На екрані висвітлювалося питання для обговорення («Що означає поняття «дипломатія»? Її мета», «Сутність поняття «професійно-дипломатичне

спілкування», «Роль дипломатії у двосторонніх і глобальних міжнародних стосунках», «Інструменти дипломатії, їх характеристика», «Стилі спілкування, їх значення і використання в різних видах дипломатії», «Функції інструментів дипломатії») та інструментарій дипломатії: діалог; перемовини; організація та підтримання контактів (візити, обмін делегаціями тощо); поширення і збір інформації, правові інструменти; інструменти багатосторонньої дипломатії: міжнародні, регіональні й міжрегіональні організації. Студенти працювали з тематичними словниками, визначали функції кожного інструментарію (субстантивне й технічне обслуговування країн-членів Євросоюзу, підготовка аналітичних матеріалів; раннє оповіщення, моніторинг, надання технічної та економічної допомоги, організація зустрічей, конференцій тощо).

На *репродуктивно-діяльнісному* етапі було застосовано такі форми роботи зі студентами: лекційні та практичні заняття спецкурсу, практичні заняття з курсу «Торгова політика та комерційна дипломатія».

Крім того, студенти виконували самостійну роботу під час практичних занять, користуючись такими засобами комунікації, як електронна пошта (e-mail), Facebook як допоміжний інструмент взаємодії з дипломатами та керівниками інших держав. Під час практичних занять студенти здобували тематичні завдання (виступ на прийомі, оформлення листування тощо), які шляхом обговорення в підгрупах представлялись для аналізу, або в якості виконання домашнього завдання представлялись до захисту; аналіз монологу, аналіз діалогу (полілогу); кейси, що містять ситуаційні завдання для обговорення, інтелектуальні карти візуалізації. Дипломатична інформативність освітньо-професійної підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин відбувалась під час лекційних і практичних занять та під час виконання завдань самостійної роботи студентів. Особистісно-зорієнтована педагогічна взаємодія викладача зі студентами реалізовувалась перш за все під час визначення їм індивідуальних завдань для самостійного виконання та під час розподілу

студентів на підгрупи для проведення рольових ігор. Комунікативна спрямованість змісту навчального процесу студентів з міжнародних економічних відносин у процесі підготовки до професійно-дипломатичного спілкування знайшла своє втілення в завданнях, пов'язаних із монологом, діалогом чи полілогом, що виконувались під контролем викладача.

На лекційних і практичних заняттях формували знання та вміння студентів будувати спілкування під час взаємодії в майбутній професійно-дипломатичній діяльності, обираючи відповідний стиль спілкування, відповідну лексику, добираючи правильно мовні й немовні засоби спілкування. Так, працюючи зі студентами, ми опирались на думку О. Леонтєва, що засвоєння мови «передусім характеризується обиранням. Це означає, що окремі індивіди, групи індивідів, цілі покоління засвоюють у мові те і настільки, що і наскільки відповідає їх потребам в усвідомленні потреб у будь-якій діяльності» [20].

Збагачення знань щодо побудови професійно-зорієнтованих текстів для дипломатичного спілкування на лекційних заняттях передбачало ознайомлення студентів із взірцевими і негативними (неправильними) текстами, експресивними лексичними засобами мови і мовлення, зі способами побудови певних синтаксичних конструкцій, що дозволяє дипломату здійснювати переговори на різних рівнях міжнародних економічних відносин [39; 40; 50; 52]. На практичних заняттях студенти закріплювали вміння працювати з текстом. До практичних занять майбутні фахівці готували такі тематичні завдання: «Виступ на прийомі посла», «Оформлення «напівофіційного» листа», «Особливості візитних карток дипломатів», які офіційно «захищали» на занятті. Так, після прослуховування лекційного матеріалу студенти отримували домашнє завдання дібрати із сайтів ООН, ВТО, у Facebook тексти виступів дипломатів з економічних питань для аналізу їх на практичних заняттях. До практичного заняття з теми «Культура та форми звертань за дипломатичним протоколом» студентам було запропоновано розробити інтелектуальні карти «Культура звертання за

дипломатичним протоколом» і «Форми звертань за традиціями країн». У ході практичного заняття виконували вправи: «Традиційні звертання українців», «Вербальна нота з економічних проблем двостороннього плану», «Лист Міністра іноземних справ», «Меморандум про регулювання інвестування» (взаєморозуміння). Практикувалася робота в підгрупах: розроблення інтелектуальних карт, за Тоні Бьюзеном (mind maps) «Форми звертань» і «Культура звертань за дипломатичним протоколом».

Працюючи зі студентами на практичних заняттях над професійним текстом, викладач використовував такі методи: бесіда (бесіда за текстом або аналіз тексту чи аналіз елементів і частин тексту), аналіз і спостереження мовних явищ, робота з підручником, словником, метод навчально-тренувальних вправ [53] (студентам пропонувалось повторити певні фрази з різною інтонацією, визначаючи її значення в тому чи тому випадку). Після аналізу правильного тексту студентам пропонувалось зайняти місце за трибуною й зачитати його виразно, *вправляючись в ораторському мистецтві*. Інші студенти давали оцінку побудові монологічного мовлення оратором, вмінні використовувати ним експресивну лексику, професійну термінологію, аналізували наявність чи відсутність в тексті професійних просторіч і жаргонізмів. Під час виконання таких завдань реалізовувалась умова особистісно-зорієнтованої педагогічної взаємодії викладача зі студентами. Студенти доходили висновку, що тільки правильно побудований текст виступу дипломата може привести його до успіху, до бажання протилежної сторони з ним спілкуватися під час двосторонніх/багатосторонніх переговорів. Отже, кожен дипломат повинен володіти мистецтвом спілкування, гнучкістю висловлювань, орієнтуючись на національні особливості держави спілкування. При цьому важливо було донести до студентів, що не існує єдиного підходу до побудови професійно-дипломатичного спілкування, оскільки воно залежить від досвіду дипломатичної діяльності, рівня володіння професійними знаннями, ораторським мистецтвом, знання дипломатичної етики та дипломатичного



протоколу, рівня володіння професійною термінологією та вмінням працювати над своєю професійною майстерністю.

Використовуючи на другому етапі експерименту на *практичних заняттях* метод вправ, однією з форм групової роботи було запропоновано студентам розробити *інтелектуальну карту* [57; 58; 62; 29]. Зупинимось більш детально на розробці інтелектуальних карток «*Культура звертання за дипломатичним протоколом*» майбутнього дипломата з міжнародних економічних відносин і «*Форми звертань за традиціями країн*» та вимоги до використання звертань у дипломатичному спілкуванні.

*Тема:* Культура та форми звертань за дипломатичним протоколом

(4 год.)

*Мета:* систематизувати знання студентами національної культури та особливостей таких держав, як США, Австрія, Англія, Німеччина, Росія, Україна, Франція та знання дипломатичного протоколу щодо правил звертань до різних посадових осіб на початку спілкування в кожній окремій державі; допомогти використовувати свої знання під час професійно-дипломатичного спілкування.

*Матеріал:* комп'ютер, екран; 2-3 карти візуалізації (за Тоні Бьюзенем) на кожен підгрупу (див. табл. А і табл. Б) та набір смужок із формулюванням різних звертань.

#### *Протокол заняття*

На початку заняття студентам на екрані було представлено перелік держав, національну особливість яких вони повинні були враховувати під час заповнення карт візуалізації. Кожна карта візуалізації створювалась на окремому практичному занятті.

Робота студентів над картами візуалізації відбувалась таким чином. Викладач розподіляв студентів групи на 2 – 3 підгрупи авторитарним способом, створюючи рівноцінні за рівнем знань підгрупи. Студентам кожної підгрупи видавалась карта із заповненням лівого стовпчика та набір смужок із формулюванням різних звернень. Праворуч на карті необхідно було

викласти смужки із адекватно дібраним зверненням до титулованих осіб чи людей певної професії відповідної країни.

Таблиця А

Інтелектуальна карта візуалізації  
«Культура звертання за дипломатичним протоколом»

Посада, титул	Звертання (словесні формули)
- глави держав	- «Ваша Величність»
- принц, принцеса	- «Ваша королівська високість»
- міністри, послы	- «Пане міністр», «Пане посол»
- дружини посла	- «Пані дружина посла»
- Надзвичайний і Повноважний Посол	- «Ваша Високоповажносте!»
- Папа Римський і патріарх	- «Ваша Святосте!»
- митрополит	- «Ваше Високопреосвященство!»
- кардинал	- «Ваша Превелебносте!»
- єпископ	- «Ваше Преосвященство!»
- архієрей Української греко-католицької церкви	- «Ваше Еміненціє» (лат. eminentia - довершеність), або «Ваше Ексцеленціє!» (лат. excelentia - вищість, перевага)
- священнослужитель	- «Отче»; «Отче магістре/докторе!» (якщо є науковий ступінь; «Отче професоре!» (якщо є вчене звання)
- архієпископ (у протестантській церкві)	- «Ваша милість»
- єпископ (у протестантській церкві)	- «Лорд»
- інші представники протестантської церкви	- «Ваше Преподобіє» (ім'я та прізвище додають при звертанні до осіб, які мають науковий ступінь доктора теології, додаючи слово «доктор»)

На заповнення таблиці А студентам було дано можливість радитись у межах підгрупи.

Наступним етапом роботи (практичне заняття № 2) було заповнення карти з форм звертань (див. табл. Б), до роботи з якою висувались ті ж самі вимоги.

Як відомо, різні народи відображають світ неоднаково, що впливає на специфічність мовних засобів і втілюється в оригінальності національно-мовної картини світу. Саме тому студентам було запропоновано ознайомитись із фольклорними творами різних народів, щоб найяскравіше

Таблиця Б

### Інтелектуальна карта візуалізації

#### «Форми звертань за традиціями країн»

<b>Країна, професія, титул</b>	<b>Форми звертань</b>
<b>- 1 -</b>	<b>- 2 -</b>
Австрія (представник будь-яких творчих професій)	- «пане докторе»
Німеччина (представник будь-яких творчих професій)	- «герр доктор Гетманн»
США, Англія (викладач)	- «професор»
Франція (всі викладачі і вчителі шкіл)	- «професор»
Австрія (дружини професора)	- «фрау професор».
У західноєвропейських країнах	-«містер», «міс», «місіс» (після кожної форми обов'язково вказується прізвище)
Велика Британія (вища знать - пери (лорди) - дочки герцогів, маркізів і графів	- до чоловіка – «пер»; - до жінки – «Марі-пер» (з додаванням імені на початку); - «леді».
Велика Британія та Франція (звернення за	- герцог, (маркіз, граф та віконт – тільки в офіційних ситуаціях. В інших випадках – «лорд»

## Продовж. табл. Б

- 1 -	- 2 -
титулами) - молодші сини герцогів і маркізів; - молодші сини графів і всі сини віконтів і баронів; - спадковий дворянський титул «баронет» (проміжний між титулами нижчої знаті і середнього дворянства), скор. «Bart»; - дружина баронета; - баронетеса (отримано за власні заслуги)	і «леді»), барон; - лорд; - «високоповажний»; - «сер» (Sir) + ім'я - «леді» + прізвище чоловіка; - «дама» (Dame)
Франція - герцог чи герцогиня	- «Пане герцог» і «Пані герцогиня»
Вітчизняна система судочинства: - на засіданні Конституційного Суду України звертання суддів до головуючого; - звертання до учасників судочинства	- «Високий Суд», «Ваша честь», «Шановний головуючий», «Шановний суддя»; - «Шановна сторона», «Шановний представник сторони», «Шановний свідок», «Шановний експерт» та ін.

відобразити і зберегти традиції культури мовлення, спосіб етномислення будь-якого народу під час виконання дипломатичної місії, опанувати різними формами звернення до титулованих осіб за традиціями, що існують у кожній окремій державі. В таблиці Б представлено зразок *інтелектуальної карти візуалізації* «Форми звертань за традиціями країн».

По завершенні роботи в кожній підгрупі, студенти на дошці разом із викладачем заповнювали карту візуалізації. За кожну правильну відповідь

команда отримувала 5 балів. Виграла та команда, яка набирали більшу суму балів.

З майбутніми фахівцями з міжнародних економічних відносин було організовано **гурток** «Творча лабораторія майбутнього дипломата». У процесі роботи в гуртку студенти створювали портфоліо «Я – майбутній дипломат», в якому були вправи для дикції, артикуляційного апарату, сили голосу, вправи на уникнення психологічних бар'єрів тощо. Впродовж експериментального дослідження студенти вели щоденники, в які записували важливу для себе інформацію («Національні особливості народів півдня», «Звертання до посадових осіб», «Національні особливості ведення перемовин окремими державами» тощо).

Значне місце в експериментально-дослідному навчанні впродовж другого етапу формувального експерименту надавалося інтерактивним методам, зокрема таким, як робота в парах, робота в групах, мікрофон та ін., що сприяло створенню для кожного студента комфортних умов навчання, за яких він відчував свою успішність, інтелектуальну спроможність [5; 31; 33]. Інтерактивні методи спонукали майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин спілкуватися, критично мислити, приймати продумані рішення. Так, після створення інтелектуальної карти, викладач пропонувала студентам *прослухати* з відеозапису кілька коротких *вітальних виступів* перших осіб приймаючої сторони і виступ гостя у відповідь з нагоди офіційних візитів протокольних заходів (прийоми, обіди, сніданки), які є по суті продовженням переговорів, із наступним обговоренням зі студентами форм звертань.

Проілюструємо прикладом.

До практичного заняття з *теми* «Особливості мовленнєвого етикету дипломатів» студентам було запропоновано самостійно опрацювати додатковий матеріал про своєрідність мовленнєвого етикету дипломатів [56; 10; 34; 38; 2]. Після прослуховування кожного повідомлення, за його

матеріалами студентам інших підгруп пропонувалось виконати вправи, пов'язані з типом повідомлення. Опишемо їх.

Вправа 1. «Традиційні звертання українців».

- Назвіть, до якого виду красномовства можна віднести ті чи ті звертання, з яких звичайно починається промова? Чи є серед них формули, якими можна користуватися в інших аудиторіях?

Дорогі друзі! Брати та сестри! Шановні депутати! Високопреосвященніший Владико! Шановна аудиторіє! Любі мої! Шановний пане міністре! Шановний пане посол! Вельмишановний пане посол!

Вправа 2. «Вербальна нота з економічних проблем двостороннього плану».

- Доберіть варіанти існуючих формул ввічливості для укладання дипломатичної ноти, додаючи їй сувору суху тональність чи більшу теплоту.

Міністерство закордонних справ України засвідчує свою повагу Посольству (назва країни) в Україні і має честь повідомити...;

... у плані інформації повідомити...;

Міністерство закордонних справ України засвідчує свою повагу Посольству (назва країни) в Україні і має честь просити не відмовити в люб'язності видати в'їзні/виїзні візи (перелік осіб);

Користуючись можливістю, Посольство засвідчує свою глибоку повагу до Міністерства і сподівається на подальшу плідну співпрацю;

Міністерство заздалегідь висловлює подяку за задоволення цього прохання;

Міністерство поновлює Посольству запевнення у своїй глибокій повазі;

Прошу Вас, пане міністре, прийняти запевнення в моїй вельми високій повазі.

Вправа 3. «Лист Міністра іноземних справ».

- Назвіть форми початку і завершення тексту особистої переписки та використання компліментів з урахуванням політичного, службового положення чи рангу відповідного лиця, з яким ведеться переписка.

Шановний пане міністре (посол, сер, шановна пані); я був би Вам дуже вдячний, якби Ви надали Ваше люб'язне сприяння в прискоренні видачі віз цим особам; З глибокою повагою; з подякою, Щиро Ваш; з найкращими побажаннями; з побажаннями успіху.

Вправа 4. «Меморандум про регулювання інвестування» (взаєморозуміння).

- Опишіть форму вручення меморандуму.

(Як самостійний документ: Вручається особисто або надсилається з кур'єром як самостійний документ, друкується на нотному бланку МЗС або закордонної установи. Не містить звернення й компліменту. Адреса та вихідний номер не вказуються. Під текстом зазначається місце і дата відправлення, печатка не проставляється.

Як додаток до ноти: друкується на нотному папері без герба. Місце (місто) і дата відправлення, печатка і вихідний номер не проставляються).

Отже, експериментальна робота була спрямована на практичну реалізацію здобутих студентами знань, умінь і навичок на практичних заняттях зі спецкурсу. Практикувалась робота в підгрупах: розроблення інтелектуальних карт за Тоні Бьюзеном (mind maps) [58; 29] «Форми звертань» та «Культура звертань за дипломатичним протоколом» (див. додаток Г); робота в парах «Діалог під час двосторонніх переговорів», «Багатосторонні переговори»; прослуховування аудіозаписів із наступним обговоренням виступів дипломатів, перших осіб держав; вправлення в ораторському мистецтві; підготовка та виголошення повідомлень дипломатичної спрямованості. Проведено низку дискусій («Багатостороння сучасна економічна дипломатія: форми переговорів», «Професійно-дипломатичне спілкування – шлях до успішних переговорів»), змагань («Чия команда швидше», «Кращий оратор»); самоосвіта студентів з тем: «Онлайн система в навчанні», «Документи міжнародної дипломатичної практики»; робота в гуртку «Творча лабораторія дипломата». Формування професійно-дипломатичного спілкування відбувалось і під час вивчення циклу професійно

зорієнтованих дисциплін: «Торгова політика та комерційна дипломатія» та «Українське ділове мовлення».

На третьому – *аналітично-продуктивному етапі* формувального експерименту залучали студентів до самостійного використання набутих знань з професійно-дипломатичного спілкування. Було використано такі форми і методи роботи зі студентами: лекції проблемного характеру, лекції-презентації з теми «Форми, методи, прийоми формування професійно-дипломатичного спілкування в майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин», «Методичне забезпечення формування професійно-дипломатичного спілкування студентів», «Дипломатичні конфузи» (слайд із зображенням дипломатичних конфузів), практичні заняття, мозковий штурм, вирішення конфліктних ситуацій, ділові ігри за заходами дипломатичного протоколу, тренінги на розвиток різних форм комунікації (вербальна, невербальна), відео-кейс-стаді, робота з відео-текстами, тексти-реклами.

На практичному занятті «Складання тексту дипломатичного документа» пропонувалося скласти дипломатичні тексти з таких тем: «Кожен дипломат мусить писати так само правильно, як і говорити», «Мовленнєвий етикет», «Від збагачення словника до красномовства». Виконували вправи мозкового штурму «Добери форму ввічливості», «Розв'яжи конфліктну ситуацію»; ділові ігри за заходами дипломатичного протоколу «Тост на вечірньому прийомі», «Етикет сніданку», тренінги на розвиток різних форм комунікації (вербальна, невербальна) «Привітання», «Відмова від запрошення на вечерю», «Особиста нота», відео-кейс-стаді «Вручення вірчих грамот», «Мова дипломатичного документа»; робота з відеотекстами «Контакти з офіційними особами країн перебування», «Складання тексту висловлювання».

Було проведено засідання клубу «Я – український дипломат із міжнародних економічних відносин», круглі столи («Правила етикету на пленарних засіданнях Конституційного суду України», «Роль вербальних нот у формуванні досвіду з професійно-дипломатичного спілкування»).



Проведена рольова гра «Двосторонні переговори з регулювання інвестування» стимулювала студентів до свободи самовираження і дала можливість їм реалізувати набуті знання в роль дипломатів, які представляють уряди різних країн.

Під час *лекційного заняття* з підготовки до професійно-дипломатичного спілкування в майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин (лекція проблемного характеру в поєднанні з лекцією-презентацією) на **третьому**, аналітично-продуктивному етапі експерименту, викладач будував взаємодію зі студентами у формі діалогу, демонструючи правильність побудови запитань, використання емоційного стану в спілкуванні та вживання різних синонімів чи гіпербол та разом зі студентами аналізував передбачувані ними реакції того чи того виду спілкування; під час перегляду відеороликів у процесі лекції, демонстрував наочно вплив правильного/неправильного спілкування дипломатів чи інших представників держави на результат переговорів [1; 13; 7].

Для проведення *практичних занять* було дібрано завдання, спрямовані на узагальнення знань, умінь і навичок студентів, а також у разі потреби їх корекцію. Завдання побудовано на текстовому матеріалі, що дає змогу одночасно повторити мовленнєві й мовні відомості (орфографічні, пунктуаційні, стилістичні) та закріпити знання дипломатичного протоколу й дипломатичної етики. До тексту добиралося не менше 5 завдань, що давало можливість залучити студентів до різних видів розумової діяльності. Під час практичного заняття використовувались не всі завдання для фронтальної аудиторної роботи, частину з них було запропоновано для індивідуального виконання. *Метою* практичних занять було показати студентам, яким чином знання, отримані під час вивчення окремих дисциплін, сприяють формуванню їхнього професійно-дипломатичного спілкування. Означені цілі відповідали реалізації всіх трьох педагогічних умов. Основна увага приділялася складанню студентами монологічних і діалогічних висловлювань різних типів і стилів мовлення відповідно до змодельованої

мовленнєвої ситуації та виду дипломатичного документу/промови, а також їх подальшому редагуванню, наприклад:

*Тема:* Складання тексту дипломатичного документу.

*Мета:* закріплення знань мовленнєвих і мовних відомостей (орфографічні, пунктуаційні, стилістичні), дипломатичного етикету.

#### *Протокол заняття*

Студентам було дано завдання скласти текст обсягом до 10 речень на одну з тем:

- а) «Кожен дипломат мусить писати так само добре, як і говорити»;
- б) «Мовленнєвий етикет»;
- в) «Від збагачення словника до красномовства».

На виконання роботи було відведено 30 хвилин робочого часу. Після виконання завдання студенти зачитували кожен свій текст, а інші його аналізували й оцінювали виконання за 5-ти бальною системою оцінювання.

Опишемо наступне практичне заняття, яке було проведене у формі ділової гри.

*Ділова гра* «Двосторонні переговори про регулювання інвестування».

*Мета:* закріпити знання студентів з теоретичних питань міжнародної економіки; здобувати вміння вести переговори, дотримуючись норм дипломатичного красномовства.

#### *Протокол гри*

Учасники гри – дві підгрупи студентів (по 4 – 5 осіб кожна).

Кожна підгрупа повинна уособлювати окрему країну (Країну А і країну Б).

*Умови гри:*

Перша країна «А» – Північноамериканська, має 230 млн. населення. Це промислово розвинута капіталістична країна з демократичним урядом.

Її завдання полягає в тому, щоб надати країні «Б» мінімальні інвестиції (просять 5 млрд. дол.). Намагатися досягти повного контролю над об'єктами інвестування (50% + 1 акція). Не надавати новітні технологічні розробки а

тільки те, що не є ноу-хау. Обмежити експорт країни Б до 50%. Групі студентів країни «А» пропонується такий *план дій*:

- Обрання голови делегації та розподіл повноважень (до 10 хв.).
- Розробка порядку денного (до 5 хв.).
- Обговорення з протилежною стороною порядку денного та її узгодження (до 10 хв.).
- Переговори.
- Визначення власних результатів за таблицею оцінювання результатів гри (країна «А»).

#### **Оцінювання результатів гри (країна «А»)**

Питання	Оцінювання
1. Укладання угоди про інвестування на умовах країни «А»	До 5 балів
2. Обмеження експорту до 50%	До 5 балів
3. Не передавати технології	До 5 балів

Друга країна «Б» – Східноєвропейська, що розвивається. Має демократично обраний уряд, населення – 31 млн. осіб, має посттрансформаційну економіку. Країна не була включена в останнє рішення ЄС про розширення його складу, але уряд сподівається на це в майбутньому.

Її завдання – домагатися скасувати обмеження в інвестиційній діяльності (їй необхідно 5 млрд. дол.) і приєднатись до Генеральної угоди з торгівлі послугами, заключивши угоду про інвестування на своїх умовах. Намагатися досягти повного контролю над об'єктами інвестування (50% + 1 акція). За умов приєднання до Генеральної угоди з торгівлі послугами, вона буде мати можливість застосувати застережні заходи у вигляді вимог щодо мінімального обсягу експорту та передачі технологій. У разі невдалих переговорів країна «Б» не зможе застосовувати до іноземних інвесторів принцип найбільшого сприяння.

Групі студентів країни «Б» пропонується такий *план дій*:

- Обрання голови делегації та розподіл повноважень (до 10 хв.).
- Розробка порядку денного (до 5 хв.).
- Обговорення з протилежною стороною порядку денного та її узгодження (до 10 хв.).
- Переговори.
- Визначення власних результатів за таблицею оцінювання результатів гри (країна «Б»).

### Оцінювання результатів гри (країна «Б»)

Питання	Вага
1. Укладання угоди про інвестування на умовах країни «Б»	До 5 балів
2. Скасування обмеження експорту	До 5 балів
3. Домовленість про передачу технологій	До 5 балів

Інші студенти групи спостерігали за ходом гри, аналізували процес спілкування двох підгруп й оцінювали рівень їхнього професійного спілкування під час ведення переговорів. Під час оцінювання рівня спілкування зверталась увага на вміння студентів використовувати в мовленні країнознавчу інформацію, вживаючи фразеологізми, приказки, що використовуються народом країни перебування під час мовленнєвої взаємодії, дотримання національних стилів ведення переговорів; зверталась увага на елементи невербального спілкування, якими є рукостискання і поцілунок; як обидві сторони шукають компромісні рішення, намагаючись уникнути конфлікту і вирішити суперечливу проблему. У кінці гри – оцінювання її результатів: кожна команда підраховує свої бали, а інші студенти, як незалежні експерти, погоджуються чи не погоджуються з цими балами, мотивують свою думку, оцінюють ступінь розуміння командами

національної психології кожної країни й національне бачення студентами світу.

Упродовж *третього етапу* формувального експерименту здійснювалася корекція рівня знань, сформованих умінь і навичок студентів, надавалася їм оперативна допомога в процесі виконання пропонованих вправ і завдань.

На цьому етапі студенти залучалися до роботи в клубі «Я – український дипломат із міжнародних економічних відносин», круглих столів («Правила етикету на пленарних засіданнях Конституційного суду України», «Роль вербальних нот у формуванні досвіду з професійно-дипломатичного спілкування»).

Реалізація педагогічних умов на аналітично-продуктивному етапі експериментальної методики підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування здійснювалася і впродовж проходження ними **виробничої практики**, під час якої студенти отримували можливість закріпити теоретичні знання в процесі роботи Регіональної Торгово-промислової палати області, брали участь в її засіданнях. Так, студентам надавалася можливість бути присутніми на семінарах Торгово-промислової палати, у процесі яких вони самостійно спілкувалися з членами палати – представниками різних промислових організацій чи інших держав, вступали з ними в дискусії, ставили запитання. Під час проведення форумів, конференцій, організованих Торгово-промисловою палатою, студенти мали можливість брати участь в обговоренні успішних експортних проєктів, спостерігати за переговорним процесом, спостерігати, як відбуваються *панельні дискусії* за визначеними темами, як от:

- експортна стратегія підприємства;
- пошук фінансування інноваційних проєктів;
- особливості українського та європейського законодавства у сфері експортного просування товарів переробної та харчової промисловості;

- заходи державного і міжнародного фінансування реалізації ініціатив.

Така взаємодія із фахівцями-практиками дає можливість студентам зануритись в переговорні процеси між представниками різних компаній-виробників, побувати на презентаціях успішних експортних проектів тощо.

Під час проходження виробничої практики студенти вели щоденник, у якому записували назву заходу, час проведення, місце проведення, мету свого спостереження (урахування учасниками переговорного процесу національних особливостей держави спілкування, вітальні слова, особливості звертань один до одного тощо). Реалізуючи мету спостереження, студенти в щоденниках в діалогічній формі вели записи різних видів комунікативної взаємодії представників різних компаній, визначаючи позитивне і недоліки в їхньому спілкуванні, яких результатів вони досягли в переговорному процесі.

*Метою* виробничої практики було застосувати в практичній діяльності знання з економічної дипломатії, з комунікативної взаємодії, з дисципліни «Торгова політика та економічна дипломатія», знання з психології. Студенти повинні були спілкуватися з представниками різних компаній та організацій, керуючись знаннями, вміннями і навичками, яких вони набули під час роботи над професійно-дипломатичним спілкуванням. Стимулювали студентів до застосування на практиці всього інструментарію, який вони опрацювали під час вивчення спецкурсу з формування професійно-дипломатичного спілкування.

Виробнича практика студентів була організована таким чином, щоб забезпечити педагогічну і методичну підтримку майбутнім фахівцям з міжнародних економічних відносин у професійно-дипломатичному спілкуванні. Під час проходження виробничої практики на засіданні клубу «Я – дипломат з міжнародних економічних відносин» обговорювалися проблемні ситуації, пов'язані зі спілкуванням, які виникали у студентів і які їм доводилося спостерігати.

Четвертий етап – *рефлексійно-оцінний*, був спрямований на формування в студентів навичок само- і взаємооцінювання, розвиток умінь здійснювати самоаналіз професійного спілкування, стимулювати потребу студентів у постійному самовдосконаленні, вміння уважно ставитись до партнерів по спілкуванню, обмінюватися конструктивними ідеями з одногрупниками, критично ставитись і оцінювати їхні вміння професійно-дипломатичного спілкування, спільно знаходити рішення ситуацій, що виникають.

Особлива увага приділялась під час роботи на цьому етапі реалізації такої педагогічної умови, як особистісно-зорієнтована комунікативна взаємодія викладача зі студентами. Комунікативна спрямованість змісту навчального процесу студентів із міжнародних економічних відносин у процесі підготовки до професійно-дипломатичного спілкування, як і на попередніх етапах, реалізовувалась через спілкування під час практичних занять та виробничої практики.

На цьому етапі було репрезентовано такі форми, методи та прийоми навчання студентів: командна гра; робота в малих групах, саморефлексія, самоаналіз мовлення, мовленнєві тренінги, презентація «Мій портрет дипломата» (довільне обрання держави); тренінги: «Двосторонні перемовини», «Багатосторонні перемовини», «Мовленнєвий тренінг». Наприклад:

*Тема:* Мовленнєвий тренінг

*Мета:* формувати вміння студентів здійснювати самооцінювання, самоаналіз та взаємооцінювання і взаємоаналіз виконання вправ; відпрацювання мовленнєвих завдань на розвиток комунікативних здібностей.

#### *Протокол заняття*

Для студентам пропонувалися такі завдання, як от:

Вправа № 1. «Постав наголос».

*Зміст роботи:* Студентам роздавали індивідуальні картки, на яких написано слова професійного спрямування. Необхідно було поставити наголоси в кожному слові:

Феномен, випадок, валовий, вести, везти, ринковий, ознака, договір, середина, найважливіший.

Кожний правильно поставлений наголос дорівнював 1 балу.

Після виконання завдання студент зачитував свої слова з наголосом на складі, а інші визначали, чи правильно було поставлено наголос.

Один із студентів перевіряв правильність відповіді за словником, а інший – фіксував кількість балів на дошці.

Перемагав той, хто набрав більшу кількість балів. Виставляння оцінок відбувалося спільно з викладачем.

Вправа № 2. «Складіть та розіграйте діалог переговорів».

*Зміст роботи:* Студентів розподіляли на команди (3 – 4), роздавали кожній команді картку з групою слів професійного спрямування і тематикою переговорів. Необхідно було скласти діалог переговорів і обіграти його. Виграє та команда, яка найкраще зможе використати професійну термінологію, правильно зорієнтуватися у стилі ведення переговорів з урахуванням національних особливостей держав, між якими буде обіграватися діалог, яка правильно використає вітальні слова, форми звертань, заключні слова тощо [49].

*Тематика переговорів:* енергетика, продовольча безпека, військово-технічне співробітництво, ринок металопродукції.

*Слова професійного спрямування:* укладання угоди, позиція української сторони, позиція іноземної сторони, проект рішення, врегулювання питання, інвестиційні проекти, візит, соціально-економічний розвиток, торговельно-економічне співробітництво, технічна допомога, заява, протокол, меморандум, угода, бесіда, консультація, інвестиція, арбітраж, експорт, внутрішній ринок, національна безпека, інфляція, підвищення



енергоефективності, зовнішні ринки збуту, паливно-енергетичні ресурси, сертифікація харчових продуктів.

Після прослуховування діалогу певної команди студенти інших команд виставляють оцінку в межах 12 балів.

Вправа № 3. «Самостійна робота».

*Зміст роботи:* для індивідуального виконання було дано такі завдання:

- конспектування текстів;
- прослуховування та аналіз у Facebook виступів дипломатів на засіданнях ООН, СОТ, міждержавних переговорах;
- підготовка публічних виступів (промова тосту на сніданку/вечері);
- написання особистих нот та обмін ними за допомогою переписки в e-mail (той, хто отримав листа, повинен обов'язково його проаналізувати щодо правильності оформлення з точки зору професійно-дипломатичного спілкування;
- роздрукувати, вказати на помилки, прізвище відправника, виставити оцінку, подати викладачеві на перевірку, обґрунтувавши свої зауваження).

Таким чином кожен студент отримував по 2 оцінки: за написання ноти і за аналіз отриманої ноти із виставлянням оцінки. Ураховувалась реалізація в тексті основних комунікативно-змістових якостей мовлення (інформативність, правильність, логічність, точність, чистота, доречність, виразність).

Після обговорення отриманих результатів студентам пропонувалося скласти *програму подальшого самовдосконалення* в майбутній професії за *персональним SWOT-аналізом* [29; 59; 61], записуючи, над чим йому ще необхідно попрацювати для більш глибокого вдосконалення професійного дипломатичного спілкування. Саме SWOT-аналіз проводять міжнародні чи державні компанії, визначаючи власні сильні чи слабкі сторони діяльності, аналізують, що позитивно чи негативно впливає на їх розвиток; за таким же аналізом дають оцінку своїм працівникам по бізнесу. Крім того, студентам

пропонувалось оформити *накопичувальні теки* для створення *творчої лабораторії* майбутнього фахівця. Теки містили матеріали практичних занять, щоденник з виробничої практики в Регіональній Торгово-промисловій палаті області; жарти, приказки, прислів'я різних народів, опис народних свят та обрядів; форми вітань та вимоги до оформлення різних ділових паперів; зразки текстів особистих нот, вербальних нот, пам'ятних записок, зразки текстів меморандумів, приватних листів напівофіційного характеру. Рекомендували студентам підручники чи методичні рекомендації, які повинні були б бути в їхній творчій лабораторії. На початку навчання персональний SWOT-аналіз студенти проводили за допомогою викладача індивідуально. По завершенні курсу заповнення картки відбувалось самостійно, відповідаючи на запитання. Наведемо приклад.

*Сильні сторони:* «Чи відчуваєш ти в собі таланти до професійно-дипломатичного спілкування?», «Якими професійно-дипломатичними знаннями ти добре оволодів?», «Які види дипломатичних текстів ти краще вмієш оформлювати?» тощо.

*Слабкі сторони:* «Які негативні риси чи звички, що можуть заважати в професійно-дипломатичному спілкуванні, ти маєш?», «Спілкування з якими людьми ти намагаєшся уникати?», «Як ти поводишся, коли доводиться спілкуватися з сильнішою від тебе людиною?», «Чи дотримуєшся ти мовленнєвого етикету, спілкуючись із друзями, близькими людьми?» тощо.

*Можливості:* «Чи здатен ти за допомогою свого професійно-дипломатичного спілкування врегулювати відносини з протилежною стороною?», «Чи розумієш ти всю відповідальність, яку несе в собі професійно-дипломатичне спілкування перед нашою державою?», «Чи здатен ти вирішувати спірні питання?».

*Загрози:* «Чи впевнений ти щодо працевлаштування за обраною спеціальністю?», «Чи впевнений ти в тому, що зможеш пройти відбір відповідності посаді, яку хочеш обіймати?», «Чи здатен ти принести в жертву свої вільні години для справи?» тощо.

Під час виконання завдання студентам нагадували, що питання стосуються лише їхньої майбутньої професії, тому необхідно зосереджуватись на своїх якостях щодо спілкування, що притаманні обраній професії.

Підсумком такого завдання було колективне обговорення в командах карток самооцінки своїх якостей і можливостей щодо майбутньої професії, здійснюючи таким чином і *взаємоперевірку*.

*Самостійну роботу* студенти виконували як під час практичних занять і у вільний від занять час. Одним із прикладів такої роботи може бути підготовка до практичного заняття – *багатосторонні переговори*. Студентам пропонується в якості домашнього завдання підготуватись до практичного заняття за наданим планом. Наведемо приклад.

Між США та Іраном необхідно підписати угоду про продаж нафти США. Виникло спірне питання щодо ціни на нафту. США намагається знизити ціну на купівлю нафти, що була встановлена раніше, а завдання Ірану – не знизити ціну на нафту нижче світової. «Представники» кожної держави отримують свій план дій, письмово оформлюють текст переговорів. Перед кожною державою стоїть таке завдання:

#### Шкала визначення власних результатів

Варіанти досягнення цінових умов	Бали
1. Зниження світової ціни за 1 барель	
- до 60 дол. США;	5
- до 70 дол. США;	4
- до 80 дол. США;	3
- до 90 дол. США	2
2. Купівля 500 тис. барелей нафти за:	
- ціною 50 дол. США за барель або нижче;	5
- ціною 51 – 60 дол. США за барель;	4
- ціною 61 – 99 дол. США за барель;	3
- ціною 100 дол. США за барель або вище.	0

**1. США** необхідно купити 500 тис. барелей нафти. Світова ціна на нафту встановилася на рівні 100 дол. США за барель. Купити нафту необхідно за найнижчу ціну. Крім того, необхідно добитися зниження загальної світової ціни на нафту.

**План дій:** 1. Розробити стратегію своїх дій.

2. Розробити порядок денний.
3. Визначити зміст і стратегію переговорів.

**2. Ірану** необхідно відстоювати світову ціну на нафту вище 88 дол. США за барель. На даний момент ціна становить 100 дол. США.

**План дій:** 1. Розробити стратегію своїх дій.

2. Розробити порядок денний.
3. Визначити зміст і стратегію переговорів.

#### **Шкала визначення власних результатів**

<b>Варіанти досягнення цінових умов</b>	<b>Бали</b>
1. Якщо ціна за 1 барель буде вище 100 дол. США;	5
- від 88 до 100 дол. США;	4
- нижче 88 дол. США.	0
2. Якщо підпишете угоду про продаж нафти США за ціною вище 100 дол. США за барель.	5

Для визначення змісту і стратегії ведення переговорів, студентам пропонувався *план* ведення переговорів:

1. Мова бізнесу
2. Ставлення до часу
3. Ієрархія, статус, повага
4. Формальність і ритуали
5. Стиль спілкування
6. Особливості вербальної та невербальної комунікації
7. Бізнес-протокол:

- Одяг;
- Зустріч і привітання;
- Форми звернення;
- Обмін подарунками;
- Їжа та напої;
- Підтримання взаємин

#### 8. Стиль переговорів:

- Організація презентації;
- Поведінка при прийнятті рішень;
- Роль контракту

Контроль за виконанням завдання полягав у самоперевірці й взаємоперевірці вмінь щодо ведення професійно-дипломатичного спілкування між представниками обох сторін.

У цьому завданні студенти вчилися самостійно здійснювати підготовку до переговорів і їх проведення, намагаючись аргументовано відстоювати свою позицію.

Діагностика підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування студентів відбувалася на основі представлених ними *проектів* двосторонніх переговорів (кожен проєкт представляло по 2 студенти). Студенти обирали для свого проєкту дві держави або дві міжнародні організації, визначали предмет переговорів, зміст і мету досягнення результатів. У процесі взаємооцінювання проєктів за відповідною кількістю балів викладач на дошці вибудовував рейтинг представлених проєктів. Предметом взаємооцінювання виступали такі мовленнєві вміння: володіти засобами самовираження емоцій та станів, бути експресивним та переконливим, володіти технікою інтонування для вираження різних форм впливу (прохання, наказ, вимога, порада, побажання, питання), розрізняти особистісні характеристики партнера по спілкуванню, враховувати взаємні ставлення людей (держав), їх національні особливості. Розуміння психології

ділового спілкування, тактичних прийомів на переговорах і техніки аргументації, запобігання конфліктних ситуацій.

Розроблена методика роботи зі студентами, майбутніми фахівцями з міжнародних економічних відносин, слугувала інструментом підготовки їх до професійно-дипломатичного спілкування, під час якої поетапно розвивалися необхідні комунікативні вміння і навички при комплексній реалізації всіх трьох педагогічних умов: дипломатична інформативність освітньо-професійної підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин; особистісно-зорієнтована педагогічна взаємодія викладача зі студентами; комунікативна спрямованість змісту навчального процесу студентів із міжнародних економічних відносин у процесі підготовки до професійно-дипломатичного спілкування. Практична реалізація методики уможливорює зміни в освітньому процесі підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин, фокусуючи їх під час навчання на підготовленість до професійно-дипломатичного спілкування.

### **2.3. Порівняльна характеристика рівнів підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування**

Для перевірки ефективності розробленої моделі підготовки до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин було проведено прикінцевий етап експерименту щодо визначення рівнів підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування студентів. Для отримання статистичних даних, представлених у додатку Ж, було використано діагностичні методики, аналогічні до методик констатувального етапу експерименту, з незначним ускладненням за змістом із урахуванням нових знань, умінь і навичок, набутих студентами за час проведення формувального етапу експерименту. Одержані таким чином дані

були проаналізовані в порівнянні з даними констатувального етапу експерименту (табл. 2.20).

Таблиця 2.20

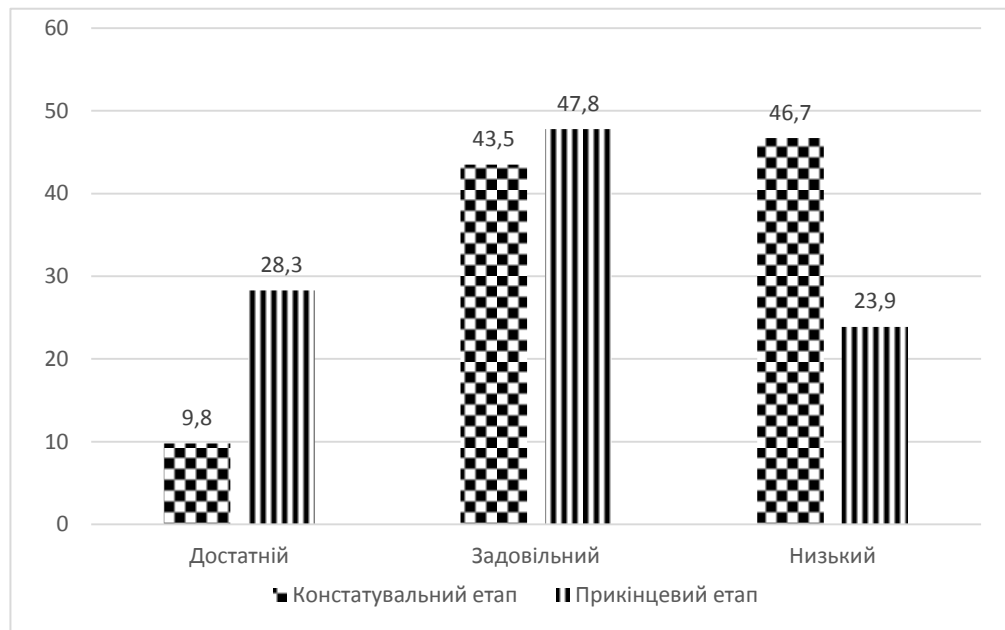
**Порівняльні дані рівнів підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування загальної вибірки  
(на констатувальному та прикінцевому етапах)**

Рівні підготовки до професійно-дипломатичного спілкування	Констатувальний етап (92 респонденти)		Прикінцевий етап (92 респонденти)	
	Абсолютна кількість	%	Абсолютна кількість	%
Достатній	9	9,8	26	28,3
Задовільний	40	43,5	44	47,8
Низький	43	46,7	22	23,9

Як свідчить таблиця, на прикінцевому етапі дослідження виявилось 28,3% студентів достатнього рівня підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування (було 9,8%), на задовільному – 47,8% (було 43,5%), на низькому рівні виявилось 23,9% студентів (було 46,7%).

Проведено аналіз кількісних даних рівнів підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування в майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин із загальної вибірки студентів, які брали участь у експерименті (92 особи). Для більш наочного представлення отриманих даних наводимо їх у вигляді гістограми (див. рис.2.2).

Як видно з таблиці 2.20 та рис. 2.2, у загальній вибірці студентів, які брали участь в експерименті, спостерігалася помірна позитивні тенденція щодо рівнів підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування. Отримані результати свідчать про зменшення кількості студентів, що показали низький результат підготовки до професійно-дипломатичного спілкування, та збільшення кількості студентів на достатньому та



**Рис. 2.2. Порівняльні дані рівнів підготовки до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин**

задовільному рівнях.

На констатувальному етапі експерименту **достатній рівень (Д)** підготовки до професійно-дипломатичного спілкування у загальній виборці студентів був у 9 студентів (9,8%); на прикінцевому етапі дослідження таких студентів стало 26 осіб (28,3%). Припускаємо, що така динаміка була забезпечена насамперед студентами з експериментальної групи, що дали під час порівняльного аналізу зміни рівнів підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування в контрольній та експериментальній групах. Загальний аналіз результатів, які засвідчили студенти обох груп, засвідчив, що ті з них, які знаходилися на достатньому рівні, показали більш високі знання, вміння й навички підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин, порівняно з констатувальним етапом експерименту. Вони вільно володіли знаннями з обраної спеціальності, з дипломатичного протоколу та дипломатичного етикету, об'єктивно оцінювали всій рівень виконання



завдань, визначали свої слабкі й сильні сторони як майбутніх дипломатів із міжнародних економічних відносин.

**На задовільному рівні (З)** підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування на констатувальному етапі був визначений у 40 студентів (43,5%), а на прикінцевому етапі – 44 студенті (47,8%), що також свідчить про позитивну динаміку. Такі зміни пояснюємо суттєвим зменшенням кількості студентів з низьким рівнем підготовки до професійно-дипломатичного спілкування та їхній перехід на більш високий щабель – задовільний рівень підготовки, а також збільшенням студентів на достатньому рівні підготовки, які до проведення експериментальної роботи мали задовільний рівень. Як показали спостереження, студенти задовільного рівня поповнили свої знання щодо обраної спеціальності, визначилися з поглядом на діяльність дипломата, зокрема з міжнародних економічних відносин, проте не завжди змогли продемонструвати свої вміння висловлювати думку чи захищати позицію, пов'язану з питаннями економіки держави. Хоча професійно-дипломатичне спілкування в окремих студентів стало кращим у незначній мірі, все ж вони змогли підійти більш структуровано до опанування способами спілкування, зрозуміли важливість дотримання норм дипломатичного етикету як складової іміджу дипломата, політика, ділової людини та важливу роль спілкування в діяльності дипломата.

Найбільш суттєві зміни розподілу студентів за рівнем підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування відбулися на **низькому рівні (Н)**. На констатувальному етапі експерименту на цьому рівні знаходилось 43 студенти (46,7%), що становило майже половину від усіх студентів, які брали участь в експерименті. Після проведеної роботи на низькому рівні залишилося лише 22 студенти (23,9%). Зменшення кількості студентів на низькому рівні свідчить про істотні позитивні зміни в підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування в студентів, які перейшли з низького рівня в задовільний (цей рівень залишило половина студентів). Ті

студенти, які після експериментальної роботи все ж залишились на низькому рівні професійно-дипломатичного спілкування, продемонстрували значно вищі знання й уміння, ніж до початку експериментальної роботи з ними. Оскільки на прикінцевому етапі студентів з низьким рівнем підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування стало значно менше, ніж на констатувальному етапі, можна зробити висновок, що отримані дані є результатом роботи студентів експериментальної групи за розробленою методикою підготовки до професійно-дипломатичного спілкування.

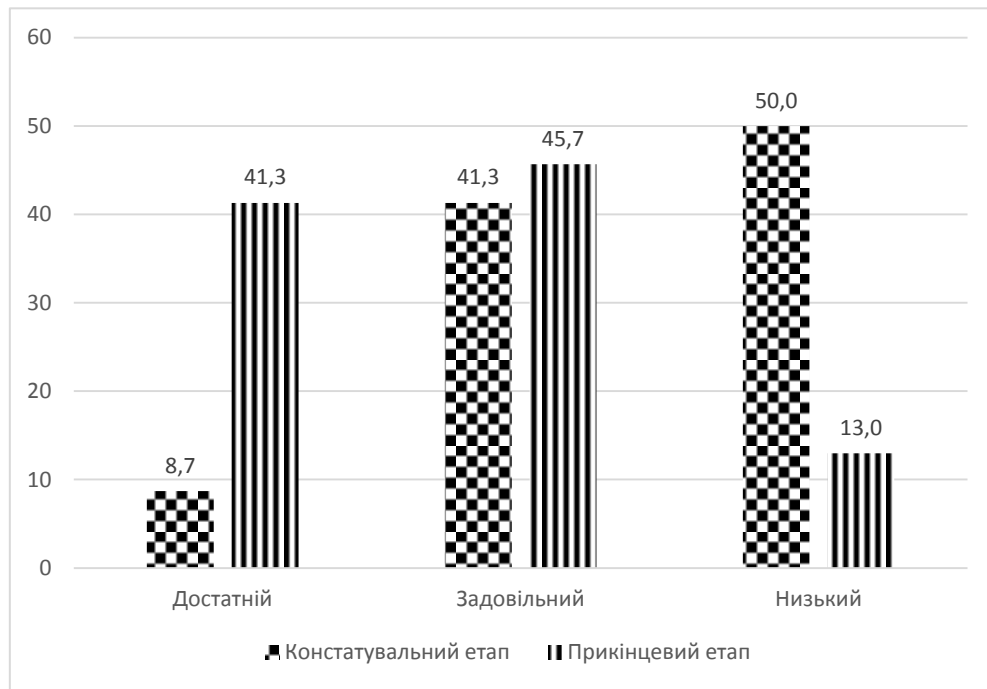
Перевіримо припущення щодо ефективності розробленої методики, проаналізувавши кількісні дані розподілу студентів за рівнями підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування на констатувальному та прикінцевому етапах експериментальної групи (у якій проводилась експериментальна робота і в якій, на нашу думку, відбувались найбільш помітні позитивні зміни) та контрольної групи (у якій експеримент не проводився). Наведемо відповідні дані в таблиці 2.21 і таблиці 2.22.

Як видно з таблиці 2.21 та рис. 2.3, у студентів експериментальної групи відбулися значні позитивні зміни щодо підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування.

Таблиця 2.21

**Порівняльні дані рівнів підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин експериментальної групи на констатувальному та прикінцевому етапах дослідження**

Рівні підготовки до професійно-дипломатичного спілкування	Констатувальний етап		Прикінцевий етап	
	Абсолютна кількість	%	Абсолютна кількість	%
Достатній	4	8,7	19	41,3
Задовільний	19	41,3	21	45,7
Низький	23	50,0	6	13,0



**Рис. 2.3. Порівняльні дані рівнів підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин експериментальної групи на констатувальному етапі дослідження**

Так, на констатувальному етапі дослідження на достатньому рівні знаходилося 4 студенті (8,7%). Після роботи за розробленою нами методикою на зазначеному рівні опинилося 19 студентів (41,3%), тобто кількість студентів на достатньому рівні збільшилася майже в п'ять разів і вже становила майже половину від загальної кількості студентів. Також збільшилася кількість студентів із задовільним рівнем. На констатувальному етапі дослідження підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування їх нараховувалось 19 осіб (41,3%), а після роботи за нашою методикою їхня кількість залишилася майже незмінною – 21 особа (45,7%).

Таке невелике зростання кількості студентів на цьому рівні пояснюється тим, що до цього рівня перейшла значна кількість студентів із низького рівня й одночасно така ж значна кількість студентів перейшла із задовільного рівня на достатній. Проте кількість студентів на низькому рівні суттєво зменшилася. На констатувальному етапі до низького рівня

відносилося 23 студенти (50,0%), а на прикінцевому етапі експерименту їхня кількість становила 6 осіб (13,0%), тобто їхня кількість зменшилася майже в чотири рази.

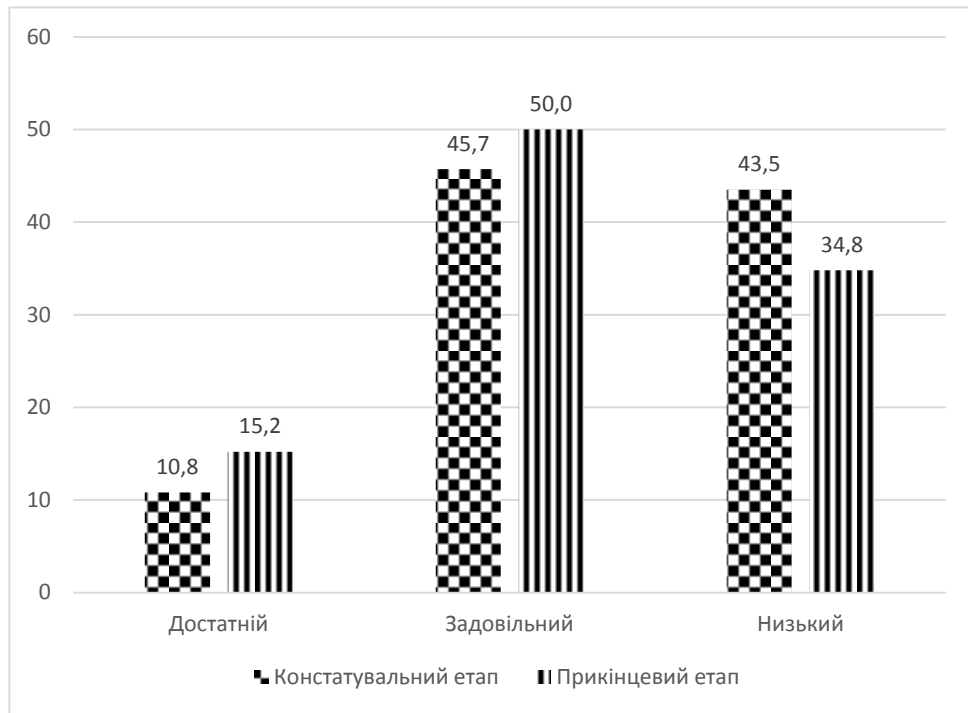
Розглянемо більш детально результати діагностики рівнів підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування в студентів контрольної групи (таблиця 2.22).

Таблиця 2.22

**Порівняльні дані рівнів підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин контрольної групи на констатувальному та прикінцевому етапах дослідження**

Рівні підготовки до професійно-дипломатичного спілкування	Констатувальний етап		Прикінцевий етап	
	Абсолютна кількість	%	Абсолютна кількість	%
Достатній	5	10,8	7	15,2
Задовільний	21	45,7	23	50,0
Низький	20	43,5	16	34,8

Як видно з таблиці 2.22 та рис. 2.4, у контрольній групі студентів відбулися незначні зміни в підготовці до професійно-дипломатичного спілкування. Так, кількість студентів на достатньому рівні залишилася майже незмінною, а саме: 10,8% на констатувальному етапі експерименту та 15,2% на прикінцевому зрізі. На задовільному рівні кількість студентів теж має незначні зміни: від 45,7% на констатувальному етапі експерименту до 50,0% на прикінцевому зрізі. Проте результати прикінцевого етапу експерименту показали зменшення кількості студентів на низькому рівні з 20 осіб (43,5%) до 16 осіб (34,8%). Такі зміни в контрольній групі відбулися в результаті навчання студентів в університеті за традиційною формою, в межах стандартних програм та навчальних планів.



**Рис. 2.4. Порівняльні дані рівнів підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин контрольної групи на констатувальному та прикінцевому етапах дослідження**

Такі результати дослідження дозволяють нам зробити припущення, що результати навчання студентів експериментальної групи привели до помірної позитивної тенденції підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування в студентів загальної вибірки.

Із метою аналізу якісних змін у підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування в студентів експериментальної та контрольної груп ми вважаємо за необхідне проаналізувати такі зміни за показниками.

У межах дослідження було визначено такі показники підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування: обізнаність із поняттям «дипломатичний протокол», обізнаність із поняттям «дипломатичний етикет», уміння будувати діалог у процесі спілкування, уміння будувати полілог у процесі спілкування, наявність емоційно-виразних вербальних/невербальних засобів

у спілкуванні майбутніх фахівців, наявність умінь використовувати дипломатичний етикет у процесі спілкування, уміння оцінювати свої вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування (самооцінка), уміння оцінювати вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування одногрупників як майбутніх дипломатів (взаємооцінка). Порівняємо результати констатувального та прикінцевого зрізів щодо розподілу студентів експериментальної та контрольної груп за рівнями підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування під час виконання кожного із завдань за всіма показниками та середньоарифметичні показники за ними (див табл. 2.23; 2.24; 2.25; 2.26).

Як видно з таблиці 2.23, за показником «Обізнаність із поняттям «дипломатичний протокол» в експериментальній групі відбулися істотні

Таблиця 2.23

**Результати виконання завдань за показником  
«Обізнаність із поняттям «дипломатичний протокол»**

Показник	Завдання	Рівні	Виконання завдань за групами студентів, %			
			ЕГ		КГ	
			Конст. зріз	Прикінц. зріз	Конст. зріз	Прикінц. зріз
Обізнаність із поняттям «дипломатичний протокол»	Завдання № 1	Достатній	4,3	37,0	2,2	8,7
		Задовільний	45,7	52,1	54,3	60,9
		Низький	50,0	10,9	43,5	30,4
	Завдання № 2	Достатній	6,5	45,7	4,3	13,0
		Задовільний	47,8	50,0	45,7	50,0
		Низький	45,7	4,3	50,0	37,0
Середнє арифметичне, %	Достатній	5,4	41,3	3,3	10,8	
	Задовільний	46,8	51,1	50,0	55,5	
	Низький	47,8	7,6	46,7	33,7	

зміни. На констатувальному зрізі достатній рівень підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування продемонстрували 5,4% студентів експериментальної групи, а на прикінцевому етапі їхня кількість зросла до 41,3%, тобто кількість студентів на цьому рівні збільшилась майже в 8 разів. Кількість студентів на задовільному рівні в експериментальній групі дорівнювала 46,8% на констатувальному зрізі й 51,1% на прикінцевому етапі роботи зі студентами. Тут ми спостерігаємо незначне збільшення кількості студентів, що пояснюється збільшенням їх кількості на достатньому рівні та зменшенням на низькому рівні, а саме: 47,8% студентів низького рівня спостерігалось на констатувальному етапі дослідження та 7,6% – на прикінцевому зрізі, тобто їх стало на 40,2% менше, які перейшли до задовільного рівня. У контрольній групі прикінцевий зріз за показником «Обізнаність із поняттям «дипломатичний протокол» не показав суттєвих

Таблиця 2.24

**Результати виконання завдань за показником  
«Обізнаність із поняттям «дипломатичний етикет»**

Показник	Завдання	Рівні	Виконання завдань за групами студентів, %			
			ЕГ		КГ	
			Конст. зріз	Прикінц. зріз	Конст. зріз	Прикінц. зріз
Обізнаність із поняттям «дипломатичний етикет»	Завдання № 3	Достатній	2,2	34,8	6,5	19,6
		Задовільний	37,0	43,5	32,6	47,8
		Низький	60,8	21,7	60,9	32,6
	Завдання № 4	Достатній	4,3	39,1	6,5	10,9
		Задовільний	45,7	50,0	41,3	52,2
		Низький	50,0	10,9	52,2	36,9
Середнє арифметичне, %	Достатній	3,3	36,9	6,5	15,3	
	Задовільний	41,3	46,8	37,0	50,0	
	Низький	55,4	16,3	56,5	34,7	

змін, хоча помітні зміни в кількості студентів низького рівня все ж відбулися.

Значні зміни відбулися й за показником «Обізнаність із поняттям «дипломатичний етикет». Як свідчить таблиця 2.24, на достатньому рівні на констатувальному зрізі було виявлено 3,3% студентів експериментальної групи, на прикінцевому їхня кількість зросла до 36,9%. На задовільному рівні знаходилось 41,3% студентів за результатами констатувального зрізу та 46,8% студентів – за результатами прикінцевого зрізу експериментальної групи. Як показав результат констатувального зрізу, студентів експериментальної групи на низькому рівні було виявлено 55,4%, й 16,3% студентів низького рівня на прикінцевому зрізі.

У студентів контрольної групи відбулись незначні зміни в показниках студентів низького й задовільного рівнів, проте за результатами традиційного навчання студентів із високим рівнем підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування збільшилось удвічі. Це говорить про наполегливість у навчанні студентів і сильне бажання в майбутньому обіймати посаду дипломата з міжнародних економічних відносин.

Зміни, що відбулися за показником «Уміння будувати діалог у процесі спілкування», представлено в таблиці 2.25.

За показником «Уміння будувати діалог у процесі спілкування» також відбулися значні позитивні зміни в експериментальній групі студентів (табл. 2.25). Майже в 5 разів збільшилась кількість студентів достатнього рівня на прикінцевому етапі дослідження (було 5,5% студентів, стало 32,6%). Кількість студентів низького рівня на прикінцевому зрізі зазнала значних змін – їхня кількість зменшилась у два рази (було на початку експерименту в експериментальній групі 39,0% студентів, у кінці експерименту їх стало 17,4%). Щодо студентів задовільного рівня підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування, то їхня кількість майже не змінилась на кінець експериментальної роботи (було 55,5%, стало 50,0%). Такий результат ми отримали за рахунок переходу майже однакової кількості студентів із низького рівня до задовільного й із задовільного рівня до достатнього.



Таблиця 2.25

**Результати виконання завдань за показником  
«Уміння будувати діалог у процесі спілкування»**

Показник	Завдання	Рівні	Виконання завдань за групами студентів, %			
			ЕГ		КГ	
			Конст. зріз	Прикінц. зріз	Конст. зріз	Прикінц. зріз
Уміння будувати діалог у процесі спілкування	Завдання № 5	Достатній	10,9	30,4	13,0	10,9
		Задовільний	73,9	58,7	69,6	76,1
		Низький	15,2	10,9	17,4	13,0
	Завдання № 6	Достатній	-	34,8	-	4,3
		Задовільний	37,0	41,3	41,3	45,6
		Низький	63,0	23,9	58,7	50,0
Середнє арифметичне, %		Достатній	5,5	32,6	6,5	7,6
		Задовільний	55,5	50,0	55,5	60,9
		Низький	39,0	17,4	38,0	31,5

У контрольній групі студентів за показником «Уміння будувати діалог у процесі спілкування» суттєвих змін за всіма рівнями підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування не відбулося, про що й свідчать результати констатувального та прикінцевого зрізів у таблиці 2.25.

У таблиці 2.26 представлено результати експериментальної роботи зі студентами з міжнародних економічних відносин щодо підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування за показником «Уміння будувати полілог у процесі спілкування».

Як свідчать дані таблиці 2.26, на достатньому рівні в експериментальній групі під час контрольного зрізу за показником «Уміння будувати полілог у процесі спілкування» було нараховано 7,5% студентів, на прикінцевому зрізі їх було виявлено 46,8%. Студентів задовільного рівня в

Таблиця 2.26

**Результати виконання завдань за показником  
«Уміння будувати полілог у процесі спілкування»**

Показник	Завдання	Рівні	Виконання завдань за групами студентів, %			
			ЕГ		КГ	
			Конст. зріз	Прикінц. зріз	Конст. зріз	Прикінц. зріз
Уміння будувати полілог у процесі спілкування	Завдання № 7	Достатній	4,3	41,3	6,5	8,7
		Задовільний	56,5	43,5	47,8	50,0
		Низький	39,2	15,2	45,7	41,3
	Завдання № 8	Достатній	10,9	52,2	6,5	10,9
		Задовільний	43,5	39,1	50,0	50,0
		Низький	45,6	8,7	43,5	39,1
Середнє арифметичне, %		Достатній	7,6	46,8	6,5	9,8
		Задовільний	50,0	41,3	48,9	50,0
		Низький	42,4	11,9	44,6	40,2

експериментальній групі на констатувальному зрізі було 50,0%, на прикінцевому – 41,3%. Студентів низького рівня в експериментальній групі нараховувалось на початку експерименту 42,4%, на прикінцевому зрізі їх було 11,9%.

Результати підготовленості студентів магістратури до професійно-дипломатичного спілкування в контрольній групі на прикінцевому зрізі за зазначеним показником майже не змінились. Так, на початку експерименту на достатньому рівні знаходилось 6,5% студентів контрольної групи, на прикінцевому етапі експерименту їх нараховувалось 9,8%. Студентів задовільного рівня контрольної групи на констатувальному зрізі було 48,9%, стало 50,0%. Щодо студентів низького рівня – на констатувальному зрізі їх було 44,6%, на прикінцевому – 40,2%.

За допомогою даних таблиці 2.27 простежимо, як змінились результати роботи зі студентами магістратури за розробленою методикою підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування за показником «Наявність емоційно-виразних вербальних/невербальних засобів у спілкуванні майбутніх фахівців».

Так, в експериментальній групі за результатами констатувального зрізу на достатньому рівні знаходилось 7,6% студентів, на прикінцевому етапі дослідження їх було виявлено 39,2%, що свідчить про ефективність використаної методики. На задовільному рівні на початку експерименту студентів нараховувалось 38,1%, на прикінцевому зрізі їхня чисельність

Таблиця 2.27

**Результати виконання завдань за показником  
«Наявність емоційно-виразних вербальних/невербальних  
засобів у спілкуванні майбутніх фахівців»**

Показники	Завдання	Рівні	Виконання завдань за групами студентів, %			
			ЕГ		КГ	
			Конст. зріз	Прикінц. зріз	Конст. зріз	Прикінц. зріз
Наявність емоційно-виразних вербальних/невербальних засобів у спілкуванні майбутніх фахівців	Завдання № 9	Достатній	4,3	54,4	6,5	8,7
		Задовільний	32,6	30,4	41,3	50,0
		Низький	63,1	15,2	52,2	41,3
	Завдання № 10	Достатній	10,9	23,9	10,9	13,0
		Задовільний	43,5	56,5	39,1	45,7
		Низький	45,6	19,6	50,0	41,3
Середнє арифметичне, %	Достатній	7,6	39,2	8,7	10,8	
	Задовільний	38,1	43,4	40,2	47,9	
	Низький	54,3	17,4	51,1	41,3	

складала 43,4%. Значно зменшилась кількість студентів низького рівня підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування. До початку експерименту їх було 54,3%, на прикінцевому зрізі – 17,4%. Саме за рахунок студентів низького рівня підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування збільшилась кількість студентів задовільного рівня на прикінцевому етапі експерименту в порівнянні з результатами констатувального зрізу.

Результати підготовленості студентів контрольної групи за показником «Наявність емоційно-виразних вербальних/невербальних засобів у спілкуванні майбутніх фахівців» такі: на достатньому рівні було студентів 8,7%, стало 10,8%; на задовільному рівні до початку експерименту було 40,2% студентів, на прикінцевому зрізі – 47,9%; низький рівень було визначено на початку експерименту в 51,1% студентів контрольної групи й

Таблиця 2.28

**Результати виконання завдань за показником «Наявність умінь використовувати дипломатичний етикет у процесі спілкування»**

Показник	Завдання	Рівні	Виконання завдань за групами студентів, %			
			ЕГ		КГ	
			Конст. зріз	Прикінц. зріз	Конст. зріз	Прикінц. зріз
Наявність умінь використовувати диплом. етикет у проц.спілк.	Завдання № 11	Достатній	19,6	43,5	15,2	17,4
		Задовільний	54,3	50,0	54,4	56,5
		Низький	26,1	6,5	30,4	26,1
	Завдання № 12	Достатній	4,3	37,0	2,2	6,5
		Задовільний	28,3	41,3	32,6	43,5
		Низький	67,4	21,7	65,2	50,0
Середнє арифметичне, %	Достатній	12,0	40,3	8,7	11,9	
	Задовільний	41,3	45,6	43,5	50,0	
	Низький	46,7	14,1	47,8	38,1	

41,3% – на прикінцевому зрізі.

У таблиці 2.28 представлено результати підготовленості студентів магістратури зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини» до професійно-дипломатичного спілкування за показником «Наявність умінь використовувати дипломатичний етикет у процесі спілкування» на констатувальному та прикінцевому етапах дослідження.

За даними таблиці 2.28, на достатньому рівні в експериментальній групі за результатами прикінцевого зрізу студентів знаходилося втричі більше (40,3%), ніж на початку експерименту (було 12,0%), на задовільному рівні великих змін у кількості студентів не відбулося (41,3% на початку експерименту та 45,6% - на прикінцевому етапі), їхня чисельність збільшилась на 4,3%. Майже в три рази зменшилась кількість студентів на низькому рівні підготовленості (із 46,7% до 14,1%), що пояснюється їхнім розподілом за іншими рівнями.

У контрольній групі за всіма рівнями підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування зміни на покращення результатів відбулись в межах від 3% на достатньому рівні до 8% на низькому.

Простежимо зміни, що відбулися в підготовленості студентів експериментальної та контрольної груп на констатувальному й прикінцевому етапах дослідження за показником «Уміння оцінювати свої вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування (самооцінка)», що представлені в таблиці 2.29.

Як свідчить таблиця 2.29, за показником «Уміння оцінювати свої вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування (самооцінка)» на достатньому рівні в експериментальній групі на констатувальному етапі дослідження знаходилося 18,5% студентів, на прикінцевому – 44,5% студентів, що в два з половиною рази перевищує попередній показник. На задовільному рівні знаходилось на початку експерименту 43,5% студентів, на прикінцевому етапі – 47,9%. Значно

Таблиця 2.29

**Результати виконання завдань за показником  
«Уміння оцінювати свої вміння підготовленості до професійно-  
дипломатичного спілкування (самооцінка)»**

Показник	Завдання	Рівні	Виконання завдань за групами студентів, %			
			ЕГ		КГ	
			Конст. зріз	Прикінц. зріз	Конст. зріз	Прикінц. зріз
Уміння оцінювати свої вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування (самооцінка)	Завдання № 13	Достатній	30,4	50,0	26,1	30,4
		Задовільний	54,4	45,7	60,9	58,7
		Низький	15,2	4,3	13,0	10,9
	Завдання № 14	Достатній	6,5	39,1	10,9	13,0
		Задовільний	32,6	50,0	32,6	39,1
		Низький	60,9	10,9	56,5	47,9
Середнє арифметичне, %	Достатній	18,5	44,5	18,5	21,7	
	Задовільний	43,5	47,9	46,7	48,9	
	Низький	38,0	7,6	34,8	29,4	

знизилась кількість студентів низького рівня підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування за означеним показником (було 38,0%, стало 7,6% студентів).

У таблиці 2.30 представлено результати виконання завдань студентами експериментальної і контрольної груп за показником «Уміння оцінювати вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування однокласників як майбутніх дипломатів (взаємооцінка)».

Як видно з таблиці, у розподілі студентів за рівнями за цим показником відбулися зміни, аналогічні попереднім показникам. У експериментальній групі на 18,4% студентів достатнього рівня на прикінцевому етапі експерименту стало більше ніж на початку експерименту (було 28,3%

Таблиця 2.30

### Результати виконання завдань за показником

«Уміння оцінювати вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування однокласників як майбутніх дипломатів (взаємооцінка)»

Показник	Завдання	Рівні	Виконання завдань за групами студентів, %			
			ЕГ		КГ	
			Конст. зріз	Прикінц. зріз	Конст. зріз	Прикінц. зріз
Уміння оцінювати вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування однокласників як майбутніх дипломатів (взаємооцінка)	Завдання № 15	Достатній	36,9	54,4	34,8	34,8
		Задовільний	36,9	30,4	36,9	39,1
		Низький	26,2	15,2	28,3	26,1
	Завдання № 16	Достатній	19,6	50,0	17,4	19,6
		Задовільний	47,8	41,3	52,2	54,4
		Низький	32,6	8,7	30,4	26,1
Середнє арифметичне, %	Достатній	28,3	52,2	26,1	27,2	
	Задовільний	42,3	35,9	44,6	46,7	
	Низький	29,4	11,9	29,3	26,1	

студентів, стало 52,2% студентів); на 17,5% зменшилась кількість студентів на низькому рівні, на задовільному рівні їхня кількість майже не змінилась, а навпаки, студентів цього рівня стало на 6,4% менше на прикінцевому зрізі, ніж на початку експерименту. Це говорить про значне збільшення студентів достатнього рівня й суттєве зменшення студентів низького рівня підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування за показником «Уміння оцінювати вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування однокласників як майбутніх дипломатів (взаємооцінка)».

З метою перевірки ефективності розробленої моделі підготовки до професійно-дипломатичного спілкування, що була впроваджена на формульовальному етапі дослідження в експериментальній групі, нами було здійснено обчислення t-критерію Стюдента [4; 24; 48].

T-критерій Стюдента застосовується під час статистичного аналізу рядів даних для перевірки відмінностей між середніми показниками досліджуваного явища в контрольній та експериментальній групах після проведення експерименту. Таким чином, зазначений показник може свідчити про не випадковість отриманих даних та результативність проведеного експерименту.

Розрахунок t-критерію Стюдента проводився нами за кожним показником підготовки до професійно-дипломатичного спілкування за такою формулою:

$$t = \frac{x_{\text{експ}} - x_{\text{контр}}}{\sqrt{m_{\text{експ}}^2 + m_{\text{контр}}^2}}, \text{ де}$$

$x_{\text{експ}}$  - середнє арифметичне оцінок рівнів готовності до професійно-дипломатичного спілкування в студентів експериментальної групи за показником;

$x_{\text{контр}}$  – середнє арифметичне оцінок рівнів сформованості професійної ідентичності в студентів контрольної групи за показником;

$m_{\text{експ}}$  – величина середніх помилок обчислювання для експериментальної групи;

$m_{\text{контр}}$  – величина середніх помилок обчислювання для контрольної групи.

Величину середніх помилок для експериментальної та контрольної груп ми знаходили за формулою:

$$m = \frac{\sigma}{\sqrt{n}}, \text{ де}$$



$\sigma$  – середнє квадратичне відхилення, яке обчислюється як корінь квадратний із дисперсії;

$n$  – кількість студентів у групі.

Дисперсію ми обчислювали за формулою:

$$\sigma^2 = \frac{1}{(n-1)} \sum (\bar{x} - x)^2 .$$

Наведемо результати обчислення t-критерію Стюдента за всіма показниками готовності до професійно-дипломатичного спілкування на прикінцевому етапі експерименту, що були оброблені за допомогою програмного забезпечення для статистичного аналізу Statistica 7.0 (див. табл. 2.31).

Таблиця 2.31

**Значення t-критерію Стюдента за показниками підготовки до професійно-дипломатичного спілкування на прикінцевому етапі дослідження**

Показники	Середнє арифметичне ЕГ	Середнє арифметичне КГ	t-критерій Стюдента	Рівень статистичної достовірності
Показник 1	2,34	1,77	6,13	0,0152
Показник 2	2,21	1,80	4,41	0,0301
Показник 3	2,15	1,76	4,19	0,0326
Показник 4	2,35	1,70	6,99	0,0103
Показник 5	2,22	1,70	5,59	0,0183
Показник 6	2,24	1,74	5,38	0,0215
Показник 7	2,37	1,92	4,84	0,0275
Показник 8	2,40	2,01	4,19	0,0326

Після проведення вищезазначених розрахунків ми здійснили порівняння отриманого значення t-критерію Стьюдента за кожним із показників із таблицею граничних значень, що враховує загальну кількість студентів, які брали участь у дослідженні [24, с. 65 – 69]. Таким чином нами було визначено, що всі отримані результати є достовірними та свідчать про істотні відмінності між рівнем підготовки до професійно-дипломатичного спілкування за всіма показниками в студентів експериментальної групи та студентів контрольної групи.

Спираючись на результати проведеного порівняльного аналізу даних щодо підготовки до професійно-дипломатичного спілкування в майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до проведення експериментальної методики та після неї, ми можемо стверджувати, що розроблена нами експериментальна модель за умови реалізації визначених нами педагогічних умов є ефективною та веде до суттєвих позитивних змін у підготовці до професійно-дипломатичного спілкування.

Виконане дослідження не претендує на вичерпне висвітлення всіх аспектів проблеми підготовки до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин, а відкриває перспективи для подальших наукових пошуків у цій царині, а саме: розробка спецкурсів для майбутніх фахівців із міжнародних відносин, менеджменту з підготовки їх до професійного спілкування.

### **Висновки з другого розділу**

Експериментальна робота з підготовки до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин містила в собі три етапи: констатувальний, формувальний і прикінцевий. Констатувальному етапу передувало визначення показників, рівнів професійно-дипломатичного спілкування в процесі засвоєння фахових дисциплін студентами спеціальності 292 «Міжнародні економічні

відносини». Було визначено вісім показників оцінювання підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування. Перший показник – «Обізнаність із поняттям «дипломатичний протокол», другий – «Обізнаність із поняттям «дипломатичний етикет», третій показник – «Уміння будувати діалог у процесі спілкування», четвертий показник – «Уміння будувати полілог у процесі спілкування», п'яти – «Наявність емоційно-виразних вербальних/невербальних засобів у спілкуванні майбутніх фахівців», шостим показником було обрано «Наявність умінь використовувати дипломатичний етикет у процесі спілкування», сьомий показник – «Уміння оцінювати свої вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування (самооцінка)», восьмий – «Уміння оцінювати вміння підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування одногрупників як майбутніх дипломатів (взаємооцінка)». Розроблено й апробовано модель і експериментальну методику підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування, яка обіймала чотири взаємопов'язаних етапи: інформаційно-збагачувальний, репродуктивно-діяльнісний, аналітично-продуктивний та рефлексійно-оцінний. Схарактеризовано рівні професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин: достатній, задовільний, низький. Педагогічні умови на кожному етапі дослідження реалізовувались комплексно.

Метою першого, **інформаційно-збагачувального**, етапу було озброєння майбутніх фахівців системою знань у сфері організації та механізмів роботи багатосторонньої та двосторонньої економічної дипломатії, та щодо мовленнєвого етикету професійного мовлення в дипломатичній діяльності. На цьому етапі було використано такі *форми і методи* роботи зі студентами: лекції-діалоги, лекції-презентації з демонстраціями відеозаписів із різними видами діяльності дипломатів та їх аналіз, практичні заняття, семінари-практикуми, використання інформаційно-

комунікаційних технологій (створення електронних портфоліо), екскурсії до Регіональної Торгово-промислової палати Миколаївської області.

Метою другого, **репродуктивно-діяльнісного**, етапу було –здобуття навичок комунікативної взаємодії у сфері організації та механізмі роботи багатосторонньої та двосторонньої економічної дипломатії, занурення студентів магістратури в активну комунікативну взаємодію щодо рішення запропонованих ситуацій в дипломатичній діяльності та засобами професійно-зорієнтованих текстів набуття вмінь мовленнєвого етикету. Використовували такі *форми і методи* реалізації педагогічних умов: доступ до таких засобів комунікації: електронна пошта (e-mail), Facebook як допоміжний інструмент взаємодії з працівниками Регіональної Торгово-промислової палати; тематичні завдання (виступ на прийомі, оформлення листування тощо); аналіз монолога, аналіз діалога (полілога); кейси, що містять ситуаційні завдання для обговорення.

Третій, **аналітично-продуктивний**, етап мав за мету роботу з розвитку культури мовлення майбутніх дипломатів та його виразності (інтонаційна, синонімічна, антонімічна, поетична, фразеологічна), використання немовних засобів спілкування. *Формами і методами* на цьому етапі виступили: лекції проблемного характеру, лекції-презентації, практичні заняття, мозковий штурм, вирішення конфліктних ситуацій, ділові ігри за заходами дипломатичного протоколу, тренінги на розвиток різних форм комунікації (вербальна, невербальна), відео-кейс-стаді, робота з відео-текстами, тексти-реклами.

На четвертому, **рефлексійно-оцінному**, етапі *метою* було формування в студентів вміння здійснювати адекватну самооцінку і взаємооцінку професійно-дипломатичної комунікативної взаємодії. Реалізація педагогічних умов відбувалась за допомогою таких *форм і методів*: командна гра; робота в малих групах, саморефлексія, самоаналіз мовлення, мовленнєві тренінги, презентація «Мій портрет дипломата» (довільне

обрання держави); тренінги: «Двосторонні переговори», «Багатосторонні переговори».

З метою підвищення рівня підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування було розроблено елективний курс «Професійно-дипломатичне спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин».

Контрольні зрізи на прикінцевому етапі експерименту показали, що по мірі накопичення студентами знань з фахових дисциплін, з ораторського мистецтва, більш достатнім став рівень їхнього професійно-дипломатичного спілкування. Організована таким чином експериментальна робота сприяла підвищенню рівня підготовленості майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування, реалізації педагогічних умов, підтвердженню підготовки дослідження.

Основні результати даного розділу опубліковано в таких публікаціях автора: [43; 44; 45; 64; 46; 47].

### Список використаних джерел до другого розділу:

1. Артезей Александр. Виктор Янукович, принимая президента Шри-Ланки, нарушил дипломатический протокол. *Факты*. 2010. 2 июля. URL: <https://fakty.ua/14282-viktor-yanukovich-prinimaya-prezidenta-shri-lanki-narushil-diplomaticeskij-protokol>
2. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. Київ, 1998. 436 с.
3. Бучинська Т. В., Шумська С. Є. Формування комунікативної компетентності майбутніх менеджерів засобами соціально-психологічного тренінгу: зб. наук. праць Хмельницького інституту соціальних технологій Університету «Україна», 2012. № 5. С. 26–28.
4. Василенко О. А., Сенча І. А. Математично-статистичні методи аналізу в прикладних дослідженнях: навч. посібн. Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. 166 с.
5. Вітвицька С. С. Основи педагогіки вищої школи: метод. посіб. для студентів магістратури. Київ : Центр навчальної літератури. 2003. 316 с.
6. Войтович В. М. Українська міфологія. Київ : Либідь, 2002. 664 с.
7. Гасанов Камран. Подмигивания, поглаживания и опоздания: Как президенты США обижали Елизавету II. 2019. 04 июня. URL: [https://tsargrad.tv/articles/podmigivaniya-poglazhivaniya-i-opozdaniya-kak-prezidenty-ssha-obizhali-elizavetu-ii\\_202369](https://tsargrad.tv/articles/podmigivaniya-poglazhivaniya-i-opozdaniya-kak-prezidenty-ssha-obizhali-elizavetu-ii_202369)
8. Гончаренко С. У. Український педагогічний словник. Київ : Либідь, 1997. С. 137.
9. Гуменюк А., Ковтун О., Шинкаренко Т. Мова дипломатичних документів: навч. посібн. Київ: Алерта, 2010. 696 с.
10. Громова Н. М. Межкультурное деловое общение в сфере межнационального сотрудничества. URL: <http://www.hrm.ru/db/ /category.html>

11. Грущинська Н. І. Економічна дипломатія як потужний інструмент подолання конфліктогенності країни. *Економічний нобелівський вісник*. Київ, 2016. № 1 (9). С. 85–90.
12. Гуменюк Б. Дипломатична служба: правове регулювання: навч. посібник для студ. вищих навч. закл. К. : Либідь, 2007. 224с.
13. Джерело: <https://www.ukrnews24.net/lyapy-pervyx-ledi-kotorye-zapomnil-ves-modnyj-mir/> UkrNews24.net
14. Жигірь В. І. Теоретичні основи змісту професійної підготовки менеджерів освіти у ВНЗ. *Наукові записки Бердянського державного педагогічного університету. Сер.: Педагогічні науки*. Вип. 1, 2014. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nzbdpu\\_2014\\_1\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nzbdpu_2014_1_22)
15. Зусін В. Я. Етика та етикет ділового спілкування: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 2-е видання, перероб. і доп. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 224 с.
16. Комунікативні чинники професійного самоздійснення викладача вищої школи. *Psycholinguistics*. 2018. Vol. 23, Iss. 1. С. 139–159.
17. Кочетов В. В. Психология межкультурных различий: учебн. пособие для вузов. Москва, 2002.
18. Кудіна В. В. , Соловей М. І., Спіцин Є. С. Педагогіка вищої школи. Київ : Летвін, 2009. 213 с.
19. Кузьміна Н. В. Кухарев Н. В. Психологическая структура деятельности учителя. Гомель, 1976. 57 с.
20. Леонтьев А.А. Язык, речь, речевая деятельность. Москва, 1969.
21. Майсурадзе Г. Н. Актуальные проблемы теории и практики формирования у учащихся научных понятий. *Теорія і практика управління педагогічними процесами*: матеріали III міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 26 – 27 жовтня). Одеса, 2007. С. 42–43.
22. Мицич П. П. Как проводить деловые беседы: Сокр. пер. с серб.-хорв. Москва : Экономика, 1987. 208 с.

23. Мудрость тысячелетий / сост. В. Балязин. Москва : ОЛМА Медиа Групп, 2011. 304 с.
24. Музыка О. Л. Курсові роботи з психології: навч. посібн. для студентів вищих навчальних закладів. 2-ге вид., переробл. і доповн. Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2007. 104 с.
25. Нікольсон Г. Дипломатія. Київ, 1999. С. 89.
26. Николаев Александр. Разноцветные носки, отсутствие нижнего белья и «обнимашки»: Ляпы известных политиков. Самые громкие дипломатические инциденты: Аккуратнее с королевой Англии. 2019. 25 октября. URL: [https://tsargrad.tv/articles/raznocvetnye-noski-otsutstvie-nizhnego-belja-i-obnimashki-ljapy-izvestnyh-politikov\\_223266](https://tsargrad.tv/articles/raznocvetnye-noski-otsutstvie-nizhnego-belja-i-obnimashki-ljapy-izvestnyh-politikov_223266)
27. Онуфрієнко Г. С. Риторика : навч. посіб. Київ : Центр навч. л-ри, 2008. 592 с.
28. Ораторське мистецтво: навч.-метод. посіб. / за ред.: І. М. Плотницької, О. П. Левченко. Київ : НАДУ, 2011. 128 с.
29. Падерно Вікторія Вікторівна. Формування професійної ідентичності в майбутніх учителів гуманітарних дисциплін : дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04. Одеса, 2017. 237 с.
30. Паламар Л. М., Кацавець Г. М. Мова ділових паперів: практичний посібник. Київ : Либідь, 1998. 296 с.
31. Педагогіка вищої школи: навчальний посібник / за ред.: З. Н. Курлянд, Р. І. Хмельюк, А. В. Семенова та ін.; за заг. ред. З. Н. Курлянд. Київ : Знання, 2007. 495 с.
32. Петровская Л. А. Компетентность в общении: социально-психологический тренинг. Москва: Изд-во МГУ, 1989. 216 с.
33. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. СПб.: Питер Ком, 1999. 720 с.
34. Руденко Г. М. Україна дипломатична. Київ : Генеральна дирекція по обслуг. інозем. представництв, 2003. 302с.



35. Руденко Юлія Анатоліївна. Теоретико-методичні засади розвитку виразного мовлення майбутніх вихователів дошкільних навчальних закладів : дис. ... докт. пед. наук: 13.00.02, 13.00.08. Одеса, 2016. С. 332.
36. Русско-немецкий словарь / под ред.: Е. И. Лепинг, Н. П. Страховой, К. Лейна и Р. Эккерта. Изд. 9-е. Москва : «Русский язык», 1983. С. 438.
37. Рускуліс Л., Зайцева Т. Українська мова (за професійним спілкуванням) : навч. посіб. Миколаїв : Іліон, 2014. 306 с.
38. Сатоу Э. Руководство по дипломатической практике Москва: Институт международных отношений, 1961. 496 с.
39. Сікорська Лариса Олегівна. Формування комунікативних умінь майбутніх менеджерів у процесі вивчення іноземних мов : дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04. Київ, 2005. 231 с.
40. Скибун Наталія Дмитрівна. Формування професійної мовленнєвої компетентності майбутніх фахівців туристичного профілю : дис. ... канд. пед. наук: 13.00.02. Київ. 2016. 204 с.
41. Словник української мови: в 11 т. / АН Української РСР, ін-т мовознавства ім. О. О. Потебні; редкол.: І. К. Білодід (голова) та ін. Київ : Наук. Думка. Т. 5: Н-О; ред. тому: В. О. Винник, Л. А. Юрчук. 1974. 840 с.
42. Cohen, J (1988). Statistical power analysis for the behavioral sciences (2<sup>nd</sup> ed.)
43. Степанова Д. В. Самостійна діяльність як шлях до професійної успішності майбутніх фахівців з міжнародної економіки. *Проектування і розвиток професійно успішної особистості в освітньо-виховному середовищі університету* : зб. тез за матеріалами Міжнародної наук.-практ. конф., м. Миколаїв, 4–5 жовтня 2013 року. Миколаїв : МНУ, 2013. С. 247–249.
44. Степанова Д. В. Практичне заняття як одна з форм навчання професійно-дипломатичного спілкування студентів з міжнародних економічних відносин. *Тенденції становлення нової школи в Україні: Компетентнісний підхід у підготовці сучасного педагога* : зб. матеріалів VIII всеукр. наук.-практ. конф.

- молодих учених: Наука. Студентство. Сучасність. Миколаїв: МНУ, 2017. С. 426–427.
45. Степанова Д. В. Формування комунікативної мобільності у студентів спеціальності «Міжнародні економічні відносини». *Norwegian Journal of development of the International Science*. No 14/ 2018. Oslo, Norway. С. 41–43. URL: <http://www.njd-iscience.com>
46. Степанова Д. В. Формування професійно-дипломатичного спілкування в майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин. *Педагогічний альманах*: зб. наук. праць / редкол. В. В. Кузьменко (голова) та ін. Херсон : КВНЗ «Херсонська академія неперервної освіти», 2019. С. 186–192.
47. Степанова Дар'я. Компонентно-структурний аналіз професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського*: зб. наук. праць. Вип. 4 (67). Миколаїв : МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2019. С. 224–228.
48. Телейко А. Б., Чорней Р. К. Математико-статистичні методи в соціології та психології: навч. посібн. Київ : МАУП, 2007. 424 с.
49. Фліссак К. А. Економічна дипломатія: навчальний посібник. Тернопіль : «Новий колір», 2013. 440 с.
50. Чабан А. Ю. Дипломатичний протокол та етикет: навчально-метод. посіб. Черкаський національний університет імені Б. Хмельницького, 2017. 132 с.
51. Чайка Г. Л. Культура ділового спілкування менеджера: навч. посібник. Київ : Знання, 2005. 442 с.
52. Чайка Г. Л., Чмут Т. К. Культура общения. Київ, 1991.
53. Черних І. О. Професійно орієнтований текст як засіб збагачення словникового запасу студентів – майбутніх лікарів. С. 393–396. URL: [http://www.ps.stateuniversity.ks.ua/file/issue\\_42/89.pdf](http://www.ps.stateuniversity.ks.ua/file/issue_42/89.pdf)
54. Шевчук С. В. Українське ділове мовлення. Київ: Літера, 2000. 480 с.
55. Шинкаренко Т. І. Матеріали з дисципліни «Українська ділова мова. Мова дипломатичних документів». Київ, 2006. 15 с.

56. Шинкаренко Т. І., Гуменюк А. Г., Ковтун О. Ю. Мова дипломатичних документів: навч. посіб. Київ : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. 112 с.
57. Budd, J. W. (2004). Mind Maps as Classroom Exercises. *Journal of Economic Education*, Vol. 35, No. 1, pp 35–49.
58. Buzan, T. and Buzan, B. (1994), *The mind map book: How to use radiant thinking to maximize your brains untapped potential*. Dutton.
59. Dison, R. (2002). Strategic development and SWOT analysis at the University of Warwick. *European Journal of Operational Research*, 152, 631–640.
60. Kendall M. G., Stuart A. (1973)/ *THE Advanced Theory of Statistics, Volume 2: Inference and Relationship*, Griffin.
61. Koch A. (2000). SWOT does not need to be recalled: It need to be enhanced. Swinburne University of Technology.
62. Mento, A. J., Martinelli, P. and Jones R. M. (1999). Mind Mapping in Executive Education: Applications and Outcomes. *The Journal of Management Development*, Vol. 18, Issue 4.
63. Nikolic, D; Muresan, RC; Feng, W; Singer, W (2012). Scaled correlation analysis: a better way to compute a cross-correlogram. *European Journal of Neuroscience*: 1–21.
64. Stepanova D. V. The implementation of the pedagogical conditions at the reproductive and active stage of training of future diplomats in international political economy. *Інноваційна педагогіка: науковий журнал*. Вип. 16. Т. 2. Одеса : ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2019. С. 146–150.
65. Sundaram, Hari and Xie, Lexing and De Choudhury, Munmun and Lin, Yu-Ru and Natsev, Apostol (2012) *Multimedia Semantics: Interactions Between Content and Community*. *Proceedings of the IEEE*, 100 (9). pp. 2737-2758. ISSN 0018-9219.

## ВИСНОВКИ

У дисертаційному дослідженні подано теоретичне узагальнення й нове вирішення наукової проблеми, що виявляється в розробленні, науковому обґрунтуванні педагогічних умов, моделі, змісту і методики підготовки до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин.

1. Визначено сутність феномену «професійно-дипломатичне спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин» як обізнаність із дипломатичним протоколом та етикетом, вміння будувати діалог і полілог, використовуючи вербальні/невербальні засоби спілкування.

Уточнено поняття «підготовка», «підготовленість», «міжнародні економічні відносини», «комунікативна взаємодія», «дипломатичне спілкування», «професійно-дипломатичне спілкування», «дипломатичний протокол».

У дисертації поняття «підготовка» розглядається як «процес формування у майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин професійних знань, умінь і навичок, яких студент набуває в освітньому середовищі закладу вищої освіти», а поняття «підготовленість» трактується як «кінцевий результат процесу підготовки майбутніх фахівців до професійної діяльності».

Терміносполучення «міжнародні економічні відносини» розуміємо як різновид суспільних відносин, які виникають між суб'єктами господарювання різних країн щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ. Знаряддя зовнішньої політики держав виступає дипломатія як сукупність засобів, що використовують посли й посланники для забезпечення перемовного процесу.

Комунікативну взаємодію студіюємо як володіння майбутніми фахівцями з міжнародних економічних відносин монологічним та діалогічним мовленням, вмінням аналізувати комунікативні ситуації,

переконувати, пояснювати, вносити пропозиції, аргументувати, знаходити компромісні рішення; володіти вербальними і невербальними засобами комунікації у процесі професійно-дипломатичного спілкування.

Дипломатичне спілкування розуміємо як процес комунікативної взаємодії між послами і посланниками, що вимагає використання етикетних мовленнєвих формул ввічливості, які визначають систему усталених формул спілкування, рекомендованих суспільством для встановлення мовленнєвого контакту співрозмовників, підтримання спілкування у виразній тональності відповідно до їхніх соціальних ролей і рольових позицій відносно один одного в офіційних і неофіційних обставинах.

Дипломатичний протокол – це сукупність таких загальноприйнятих правил, традицій, умовностей спілкування, порушення яких не допускається й нині в міжнародному співробітництві

Підготовку майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування розуміємо як процес здобуття майбутніми фахівцями професійних знань, умінь і навичок професійно-дипломатичного спілкування, засвоєння правил морально-етичної поведінки і формул мовленнєвого етикету в комунікативній взаємодії дипломатів, закріплених дипломатичним протоколом.

Підготовленість майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування студіюємо як результат їхньої підготовки до професійно-дипломатичного спілкування, володіння правилами мовленнєвого етикету; наявністю вмінь комунікативної взаємодії; володіння дипломатичним протоколом та етикетом, що передбачають дотримання правил міжнародної ввічливості для професійного вирішення економічних питань на міжнародному рівні задля служіння українському народові.

2. Визначено критерії і показники підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин: гностичний – із показниками: обізнаність із поняттям

«дипломатичний протокол» (дипломатичні бесіди, дипломатичне листування) обізнаність із поняттям «дипломатичний етикет» (етикет телефонної розмови, тости); комунікативно-діяльнісний – із показниками: вміння будувати діалог у процесі спілкування, уміння будувати полілог у процесі спілкування; емоційно-виразний із показниками: наявність емоційно-виразних вербальних/невербальних засобів у спілкуванні майбутніх фахівців, наявність умінь використовувати дипломатичний етикет у процесі спілкування; рефлексійно-оцінний – із показниками: вміння оцінювати стан своєї підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування (самооцінка); уміння оцінювати стан підготовленості до професійно-дипломатичного спілкування одногрупників як майбутніх дипломатів (взаємооцінка). Відповідно до критеріїв і показників було схарактеризовано рівні професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин: достатній, задовільний, низький.

3. Педагогічними умовами підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування було обрано: дипломатична інформативність освітньо-професійної підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин; особистісно зорієнтована педагогічна взаємодія викладача зі студентами; комунікативна спрямованість змісту освітнього процесу студентів із міжнародних економічних відносин у процесі їхньої підготовки до професійно-дипломатичного спілкування.

4. Розроблено й апробовано експериментальну методику підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування. У процесі експериментальної роботи було використано ділові й рольові ігри, інтерактивну он-лайн систему, інтелектуальні карти, лекції-діалоги, лекції-презентації, тематичні завдання, кейси, мозковий штурм, вирішення конфліктних ситуацій, відео-кейс-стаді, відео-тексти, тексти-реклами, командну гру, роботу в малих групах, саморефлексію та самоаналіз мовлення, мовленнєві тренінги, презентації «Мій

портрет дипломата» (довільне обрання держави); тренінги «Двосторонні перемовини», «Багатосторонні перемовини» тощо.

5. Експериментально доведено, що впровадження запропонованої моделі та методики підготовки майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин до професійно-дипломатичного спілкування з комплексним упровадженням визначених педагогічних умов позитивно вплинуло на ефективність цього процесу. За результатами прикінцевого етапу експерименту виявлено, що в майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин експериментальної групи відбулися суттєві позитивні зміни в рівнях підготовки їх до професійно-дипломатичного спілкування: достатнього рівня досягли 41,3% студентів (у КГ – 15,2%), на задовільному рівні стало 45,7% (у КГ – 50%), на низькому залишилося 13% респондентів (у КГ – 34,8%). Невипадковість змін підтверджена значенням t-критерію Стьюдента.

Проведене дослідження не вичерпує всіх аспектів проблеми підготовки до професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин. Перспективи подальших наукових розвідок убачаємо в дослідженні підготовки до професійного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних відносин, менеджменту в закладах вищої освіти.

## Додаток А

## Програма

спеціального курсу «Професійно-дипломатичне спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин» для студентів спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини»

Тематичне планування курсу «Професійно-дипломатичне спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин»

№ п/п	Тема	Лекції	Практ.	Самост.
Кредит 1.	<b>Модуль 1. Теоретичні основи професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин</b>			
	Тема 1. Сутність і характеристика професійно-дипломатичного спілкування. Види комунікативної взаємодії.	2	4	4
	Тема 2. Професійно-зорієнтовані тексти як засіб розвитку комунікативних навичок майбутніх дипломатів із міжнародних економічних відносин.	2	4	14
Кредит 2, 3	<b>Модуль 2. Методика формування професійно-дипломатичного спілкування студентів спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини»</b>			
	Тема 3. Форми, методи, прийоми формування професійно-дипломатичного спілкування в майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин.	2	8	24
	Тема 4. Методичне забезпечення формування	2	4	10



	професійно-дипломатичного спілкування студентів.			
	Тема 5. Діагностика формування професійно-дипломатичного спілкування студентів.	2	2	6
	<b>Усього: 90 год. (3 крд.)</b>	<b>10</b>	<b>22</b>	<b>58</b>

### Зміст лекційних занять

#### Модуль 1. Теоретичні основи професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин

##### Кредит № 1

#### Тема 1. Сутність і характеристика професійно-дипломатичного спілкування. Види комунікативної взаємодії.

Спілкування. Професійно-дипломатичного спілкування майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин. Комунікативна взаємодія, її види (вербальна, невербальна). Культурологічний підхід у спілкуванні дипломата з міжнародних економічних відносин. Виразність мовленнєвого спілкування, мовні й немовні засоби виразності. Дипломатичний етикет у спілкуванні.

**Ключові поняття:** спілкування, комунікативна взаємодія, виразність, традиції, звичаї народу, культурологічний підхід у спілкуванні.

#### Тема 2. Професійно-зорієнтовані тексти як засіб розвитку комунікативних навичок майбутніх дипломатів із міжнародних економічних відносин.

Текст, його ознаки. Професійно-зорієнтований текст дипломата, види та характеристика текстів. Засоби виразності в структурі професійно-зорієнтованих текстів. Мовні формули в дипломатичних текстах. Функціонально-структурні особливості текстів дипломатичного листування.

**Ключові поняття:** текст, професійно-зорієнтований текст.

## **Модуль 2. Методика формування професійно-дипломатичного спілкування студентів спеціальності**

### **292 «Міжнародні економічні відносини»**

#### **Кредит 2, 3**

**Тема 3. Форми, методи, прийоми формування професійно-дипломатичного спілкування в майбутніх фахівців із міжнародних економічних відносин.**

Форми підготовки до професійно-дипломатичного спілкування студентів: індивідуальні, індивідуально-групові, групові. Розкрити їх сутність. Багатостороння економічна дипломатія та форми спілкування під час торгових переговорів (на прикладі переговорів Доха-раунд в рамках СОТ) . Методи взаємодії під час багатосторонньої економічної дипломатії в рамках СОТ. Активне вживання мовленнєвих кліше (початок промови, кінцівка, слова-повтори) в діалогічному й монологічному мовленні.

**Ключові поняття:** форми спілкування, торгові переговори, метод, засіб, дипломатичне листування.

**Тема 4. Методичне забезпечення формування професійно-дипломатичного спілкування студентів.**

Сутність та характеристика експериментальної методики формування професійно-дипломатичного спілкування студентів з міжнародних економічних відносин. Модель формування професійно-дипломатичного спілкування, її аналіз. Етикет дипломата та дипломатичний протокол як методичне підґрунтя для роботи над формуванням професійно-дипломатичного спілкування студентів магістратури. Сутність і характеристика стилів спілкування під час конференцій в Регіональній Торгово-промисловій палаті.

**Ключові поняття:** форма, метод, засіб, професійно-дипломатичне мовлення.

**Тема 5. Діагностика формування професійно-дипломатичного спілкування студентів.**

Критерії та показники формування професійно-дипломатичного спілкування. Рівні формування професійно-дипломатичного спілкування студентів та їх характеристика. Вимоги до само- та взаємооцінки професійно-дипломатичного спілкування під час різних форм взаємодії.

**Ключові поняття:** самооцінка, взаємооцінка, критерії, показники.

## Практичні заняття

### 1. Практичне заняття до теми № 1 (2 год.).

**Мета:** Проявляти здатність до вербальної та невербальної взаємодії. Ураховувати національні особливості окремих держав під час комунікації. Проявляти кмітливість під час побудови привітання до представників заданої держави (Японія, Монголія, Казахстан, Грузія, Франція, Англія тощо) в мовленнєвому тренінгу. Студентам подавався матеріал щодо форм звернення до окремих посадовців: Папи Римського, Патріарха Муфтія, до коронованих осіб, їхніх дітей, двоюрідних братів, сестер, дітей та ін., звернення до послів різних рангів; поведінку за столом, їжа; зачіски та головний убір, довжина юбки; презенти тощо).

**Зміст роботи:** Пропонувати студентам теми виступів для побудови його короткого змісту, користуючись знаннями про економічний стан кожної держави та її національні традиції чи певні крилаті вислови національних письменників (користуючись словниковими та енциклопедичними джерелами). Здійснити контрольний зріз знань та вмінь студентів щодо дипломатичної комунікативної взаємодії.

**Самостійна робота:** дібрати на наступне практичне заняття мовні формули дипломатів.

### 2. Практичне заняття до теми № 2 (4 год.).

**Мета:** Аналіз текстів дипломатичного листування, їх структура, засоби виразності. Визначати мовні формули різних дипломатичних текстів. Аналіз

запропонованого тексту дипломата (аудіо-запис) та визначення в ньому засобів виразності.

**Зміст роботи:** Прослуховування текстів промов дипломатів, їхніх діалогів під час візитів до різних країн по аудіо-запису. Після прослуховування кожного тексту студенти разом із викладачем аналізують недоліки, яких було припущено в текстах.

**Самостійна робота:** дібрати в Internet-ресурсах тексти різних дипломатичних виступів чи діалогів і проаналізувати щодо існуючих недоречностей.

### **3. Практичне заняття до теми № 3 (4 год.).**

**Мета:** оволодівати вміннями та навичками ведення багатосторонніх переговорів, дотримуючись мовного етикету. Продемонструвати знання студентами традицій народів, чиї сторони вони представляють.

**Зміст роботи:** За допомогою рольової гри на прикладі переговорів Доха-раунд в рамках СОТ продемонструвати різні форми спілкування дипломатів різних держав (за вибором студентів), дотримуючись мовного етикету. Доцільно вводити в промови художнє слово письменників чи поетів народів представництва.

**Самостійна робота:** зробити добірку влучних висловів поетів чи письменників різних народів, які можуть використовувати дипломати.

### **4. Практичне заняття до теми № 4 (8 год.).**

**Мета:** формувати здатність до професійно-дипломатичного спілкування за допомогою експериментальної моделі поетапно, застосовуючи ту чи ту форму та методи навчання.

**Зміст роботи:** ознайомити студентів з експериментальною моделлю формування в них професійно-дипломатичного спілкування: прийоми відпрацювання монологів, полілогів, листування, використовуючи більш ефективні форми оволодіння ними (із застосуванням невербальних форм взаємодії) – індивідуальні (з методичним супроводом самостійної мовленнєвої діяльності), індивідуально-групові (робота в парах над

створенням тематичних проектів). Залучати студентів до тренінгових занять, гурткової роботи.

**Самостійна робота:** підготувати завдання для використання їх в роботі за підгрупами, застосовуючи підготовлені за показниками завдання.

### **5. Практичне заняття до теми № 5 (2 год.).**

**Мета:** сприяти формуванню і розвитку професійно-дипломатичного спілкування в студентів; здійснювати самоаналіз взаємооцінку мовленнєвої діяльності, використовуючи жеребкування для виконання завдання.

**Зміст роботи:** на початку заняття студенти ознайомлюються зі шкалою оцінювання комунікативних умінь. Потім їм пропонується провести жеребкування текстів для промовляння (листування) діалогів чи монологів за тематикою дипломатичної взаємодії. В кінці заняття студенти визначають рівень володіння професійно-дипломатичним спілкуванням кожного одногрупника (робота ведеться за підгрупами).

**Самостійна робота:** підготувати шкалу оцінювання виконання завдань студентами; текстові завдання.

### **Рекомендована література:**

1. Абрамович Г. А. Краткий словарь литературоведческих терминов. М.: Просвещение, 1985. 207 с.
2. Ахманова А. С. Словарь лингвистических терминов. М.: Сов. Энциклопедия, 1969. 608 с.
3. Ганич Д. І., Олійник І. С. Словник лінгвістичних термінів. К.: Вища шк., 1985. 360 с.
4. Зубенко Л. Г., Немцов В. Д. культура ділового спілкування: навч. посібник / Л. Г. Зубенко, В. Д. Немцов. – К.: «ЕксОб», 2002. 200 с.
5. Иссерлин Е. М. Лексика и фразеология современных дипломатических документов. М., 1966. 15 с.
6. Мацько О. М. Мовні формули в дипломатичних текстах сучасної української мови. К., 2001. 19 с.

7. Пазинич О. М. Функціонально-структурні особливості текстів дипломатичного листування. К., 2001. 18 с.
8. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. Львів: В-во «СПОЛОМ», 2001. 224 с.
9. Фліссак К.А. Економічна дипломатія: навч. посіб. / К.А. Фліссак – Тернопіль: «Новий колір», 2013. – 440 с.
10. Шинкаренко Т. І. Дипломатичний протокол та етикет. К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. 296 с.
11. Шинкаренко Т. І. Особливості термінологічної системи україномовних дипломатичних текстів // Стратегії та методи навчання мови для спеціальних цілей. Науково-методичні матеріали 6-ї міжнародної конференції. К., 2003.
12. Юрьев Ю. Разговор о важном. Этикет на каждый день. М., 1979.
13. Чайка Г. Л. Культура ділового спілкування менеджера. К.: МАУП

**Додаток Б**  
**Національні особливості**  
**ведення перемовин окремими державами**

<b>Держави</b>	<b>Вид взаємовідносин</b>	<b>Ставлення до часу</b>	<b>Поведінка в процесі переговорів</b>
<b>Японія, Китай</b>	формальні	монохромне	стримана
<b>Індія</b>	формальні	поліхромне	стримана
<b>Бахрейн, Катар, Кувейт, Мексика, Оман, Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія</b>	формальні	поліхромне	експресивна
<b>Росія</b>	формальні	поліхромне	варіативно-експресивна
<b>Балтійські держави</b>	помірно формальні	варіативно-монохромне	стримана
<b>Франція</b>	помірно формальні	варіативно-монохромне	експресивна
<b>Англія</b>	помірно формальні	монохромне	експресивна
<b>США</b>	неформальні	монохромне	варіативно-експресивна

## Додаток В

### Анкети

#### I. Анкети для студентів

**Мета:** з'ясувати, яким студенти розуміють професійне мовлення дипломата з міжнародних економічних відносин, як вони оцінюють своє володіння професійно-дипломатичним спілкуванням.

1. Чому Ви вирішили стати фахівцем із міжнародних економічних відносин?  
.....
2. Закінчіть речення:  
«Фахівець із міжнародних економічних відносин – це.....
3. Чому Вам подобається професія дипломата?.....
4. Закінчіть речення:  
«Професійно-дипломатичне спілкування – це .....
5. Які якості дипломата повинен в собі формувати майбутній фахівець? .....
6. Якими якостями майбутнього дипломата Ви володієте? .....
7. Чим відрізняється професійно-дипломатичне спілкування з міжнародних економічних відносин від інших видів спілкування? .....
8. Скільки часу на тиждень Ви витрачаєте на самоосвіту? .....
9. Як Ви організуєте свою самоосвіту? .....
10. Який тип професійно-дипломатичного спілкування Вам видається найбільш складним? .....
11. У чому полягає суть невербального спілкування дипломата?.....
12. Які 2 предмети, на Ваш погляд, є найбільш важливими для формування професійно-дипломатичного спілкування? .....
13. Чи є Ваш рівень професійно-дипломатичного спілкування достатнім для роботи за професією дипломата? .....
14. Яка поведінка дипломата в процесі спілкування є неприйнятною? .....
15. Чи вважаєте Ви себе комунікабельною людиною? .....
16. Як часто Вам доводиться вирішувати конфлікти? .....



## II. Анкети для викладачів

**Мета:** з'ясувати, як під час викладання своїх дисциплін викладачі формують у студентів професійно-дипломатичне спілкування.

1. Які дисципліни Ви викладаєте для студентів спеціальності «Міжнародні економічні відносини»? .....
2. Із яким курсом студентів Ви працюєте? .....
3. Яким чином дисципліни, що Ви викладаєте, впливають на їхнє професійно-дипломатичне спілкування? .....
4. Скільки навчального часу, відведеного на викладання Ваших дисциплін, Ви присвячуєте формуванню професійно-дипломатичного спілкування в студентів? .....
5. Чи достатнім є навчальний матеріал у підручниках, якими Ви користуєтесь, для формування професійно-дипломатичного спілкування? .....
6. Які види діяльності передбачені Вашими навчальними програмами для формування професійно-дипломатичного спілкування студентів? .....
7. Під час яких видів занять, на Вашу думку, найбільш ефективним може бути формування професійно-дипломатичного спілкування студентів? .....
8. Чи сприяє навчальний матеріал, який Ви викладаєте, формуванню в студентів професійно-дипломатичного спілкування? .....
9. Наскільки сформованим є професійно-дипломатичне спілкування студентів, із якими Ви працюєте (вказіть відсоток за курсами, на яких Ви працюєте)? .....
10. Який компонент професійно-дипломатичного спілкування, на Ваш погляд, є найбільш сформований у студентів (когнітивний, діяльнісний, експресивний, результативний)? .....
11. Яких якостей, умінь та навичок не вистачає студентам для формування професійно-дипломатичного спілкування? .....
12. Яким чином Ви забезпечуєте психологічну готовність студентів до професійно-дипломатичного спілкування? .....

13. За допомогою яких видів діяльності Ви покажете відмінності професійно-дипломатичного спілкування від інших типів спілкування? .....
14. Які види діяльності сприяють формуванню в майбутнього дипломата з міжнародних економічних відносин власного еталону професійно-дипломатичного спілкування? .....
15. Як Ви спонукаєте студентів до рефлексії щодо досягнення успіху в оволодінні професійно-дипломатичним спілкуванням? .....

## Додаток Г

### Культура формально-рольового і світського спілкування

На вербальному рівні культура світського і формально-рольового спілкування набуває звичайного вираження у таких стандартних комунікативних ситуаціях, як вітання, звертання, знайомства, вибачення тощо, які містять у своїй основі історично вироблені вербальні стереотипи і правила.

*І. Культура вітання як складова мовленнєвого етикету.* Кожен народ має свою комунікативну культуру, своє національне уявлення про світський мовленнєвий етикет. Так, в Україні серед дорослих людей практикуються такі вербальні формули вітань: "Вітаю", "Моє шанування", "Доброго ранку!", "Доброго дня!", "Доброго вечора!", "Доброго здоров'я", "Здоровенькі були". У молодіжному середовищі використовують неформальні вітання: "Привіт!", "Здоров!" та ін.

**Українська культура вітань** має деякі регіональні особливості. Наприклад, у Галичині дорослі вітаються словами: "Дай, Боже, щастя!", на які відповідають: "Дай, Боже, здоров'я!". Представники західного християнського обряду культивують такі форми вітання, як "Слава Ісусу Христу!", на яке відповідають: "Слава навіки!". Обов'язковою вимогою вітального етикету є відповідь на вітання, здебільшого словесна, - на вітання: "Доброго дня!" чемною відповіддю буде: "Моє шанування!", "Я Вас вітаю". Відповідь на привітання можуть супроводжувати невербальні форми - уклін, усмішка, кивок голови, які є свідченням чемності, доброзичливого ставлення до людини. Отже, культура вітання може бути виражена і невербальним чином.

Традиції **культури невербального спілкування** у деяких народів суттєво відрізняються. Наприклад, мешканці **Тибету** під час привітання правою рукою знімають капелюха і, тримаючись лівою рукою за вухо,

висовують язика. **Японці** застосовують при цьому поклони: найнижчий - на знак особливої пошани, середній (нахилом у тридцять градусів) і легкий (нахилом у п'ятнадцять градусів). У **західноєвропейській** і **східноєвропейській** культурах важливим елементом невербального спілкування є рукостискання і поцілунок. В **Україні** зазвичай поцілунок вітаються чоловік із дружиною, закохані молоді люди, родичі, близькі подруги. Поцілунок у руку є винятково світською формою вітання чоловіком жінки (у **Німеччині** жінка на знак особливої поваги до іншої жінки може поцілувати їй руку). Звичай цілувати руку виник у феодальну епоху і символізував особливу пошану та покірність васала перед сюзереном. З поширенням аристократичної куртуазної культури цілування руки вельможним пані, коханій вважалося головним правилом галантності, особливо у **Франції та Польщі**. У **Росії** згідно з правилом світського етикету жінка сама подавала руку для поцілунку, піднімаючи її тим вище, чим вищим було соціальне становище її кавалера. У **Великій Британії** жінкам цілують руку лише в урочистих випадках. Більше того, вважається непристойним, коли запрошені в англійський будинок цілують господині руку.

Відповідно до правил сучасної культури руку дамам не цілують на вулиці, у громадських місцях, на вокзалі, пляжі тощо. Чоловік повинен не піднімати для поцілунку руку жінки, а нахилитися над нею, ледве торкнутися її підборіддям (не вустами). На світському рауті (званому вечорі), прийомі чоловік цілує руку лише господині та літнім жінкам. Дівчині руку не цілують. Також не цілують руку в рукавичці. Поцілунок у зап'ястя є символом інтимності стосунків.

**Рукостискання** відоме з часів середньовічного лицарства і означало відсутність у руках зброї. Особливого поширення цей звичай набув у ХХ ст. Ставлення у різних культурах до рукостискання не однакове. Наприклад, у дистантну за характером японську культуру така форма привітання ввійшла завдяки європейцям, тому японці рукостисканням вітаються переважно з представниками європейських та американського культурних регіонів

(японкам вітальний потиск руки суворо заборонено). Цей ритуал не для всіх європейських країн є обов'язковим. Досить рідко вітаються у такий спосіб, наприклад, британці.

**Культура рукостискання** вимагає дотримання таких правил:

- 1) першим руку для рукостискання подає старша за віком людина, жінка - чоловікові, літній чоловік - молодій жінці, підлеглий - керівникові;
- 2) якщо присутніх більше ніж Три особи, достатньо обмежитися лише вербальним привітанням;
- 3) при рукостисканні чоловіки повинні зняти рукавички, жінки можуть залишатися в них, якщо не мають бажання підкреслити особливу повагу до того, з ким вітаються.

Проте майже у кожній країні існують свої традиції культури вітання.

**II. Культура звертання.** Важливим *аспектом мовленнєвого етикету* у формально-світському аспекті є усталені стереотипи, або культура звертання. Так, за формально-рольового та світського (ритуального) спілкування до співрозмовника звертаються на «Ви». Таке звертання поширене також серед людей середнього і старшого віку, зокрема серед інтелігенції, навіть якщо між людьми існують близькі і теплі стосунки. В українських родинах тривалий час на «Ви» звертались до батьків. У деяких селах цей звичай зберігся дотепер.

У більшості **українських сімей** не лише подружжя, а й діти звертаються до батьків на «ти», що свідчить про відхід від авторитарного виховання, захист дітей і культивування дбайливого ставлення до них батьків, знижує вірогідність психологічного відчуження у родині. І аж ніяк таке звертання не є проявом невихованості дітей, їх неповаги до батьків.

За неформального спілкування люди здебільшого звертаються на «ти», що не є виявленням неповаги до співрозмовника. Якщо за неформальних умов людина підкреслено вживає займенник «Ви», це може свідчити про її зверхність або про небажання встановлювати дружні стосунки. Однак

звертання на «ти» малознайомої людини сприймається як ознака фамільярності, навмисна демонстрація зневаги.

**Фамільярність** (лат. *familsaris* - сімейний, близький) - стиль (манера) спілкування, який проявляється у безцеремонності, розв'язності комунікативної поведінки, що свідчить про низький рівень моральної культури людини.

Культура звертання до малознайомих людей вимагає використання відповідних мовних стереотипів (зразків). Звертання «Будьте ласкаві» є виявом ввічливості і викликає у співрозмовника бажання бути люб'язним. Поширеним є мовний стереотип прохального характеру «Чи не могли б Ви...». В *офіційній обстановці* доречні такі форми звертання, як «Шановні колеги!», «Шановні громадяни!», у дипломатичних колах – «Пані та панове!». Дипломатичний мовленнєвий етикет вимагає максимально коректного використання імен, титулів або звань співрозмовників, що набуває особливого значення при формальних або міжнародних відносинах.

Так, під час офіційних зустрічей, прийомів, коли особливо важливим є виявлення поваги до соціального статусу співрозмовника, потрібно підкреслювати його здобутки, означені званням або титулом.

Відповідно до **дипломатичного протоколу** при звертанні до глав держав, міністрів, послів ім'я та прізвище не згадуються, а використовуються **словесні формули**: «Ваша Величність», «Ваша королівська високість» (принц, принцеса). **Глав дипломатичних представництв** завжди титулюють відповідно до їхнього класу: «Пане посол», «Пане міністр». До дружини посла звертаються: «Пані дружина посла». До Надзвичайного і Повноважного Посла звертаються: «Ваша Високоповажносте!»; до Папи Римського та патріарха – «Ваша Святосте!»; до митрополита – «Ваше Високопреосвященство!»; до кардинала – «Ваша Превелебносте!»; до єпископа – «Ваше Преосвященство!»; до архієреїв Української греко-католицької церкви – «Ваше Еміненціє» (лат. *Eminentia* – довершеність) або «Ваше Ексцеленціє!» (лат. *Excelentia* – вищість, перевага); до

священнослужителів – «Отчеї». Якщо священник має науковий ступінь або вчене звання, до нього звертаються: «Отче магістре (докторе)!»; «Отче професоре!». У протестантській церкві до архієпископів звертаються: «Ваша милість»; до єпископів – «Лорд»; до інших представників – «Преподобіє» (ім'я та прізвище вживають при звертанні до осіб, які мають ступінь доктора теології, додаючи «доктор»).

**Традиції** країни вимагають застосування таких **форм звертання**, як "доктор" і "професор", до представників усіх творчих професій. У **Німеччині** при цьому додають ще й прізвище: "герр доктор Гетманн". В **Австрії** звертання "пане докторе" використовують стосовно медпрацівників, докторів наук, музикантів. Іноді до дружини професора припустимо звернутися "фрау професор" (Австрія). У **США, Англії** можуть будь-якого викладача назвати професором, у **Франції** - навіть учителя молодших класів. Поширеними формами звертання в західноєвропейських країнах є "містер", "міс", "місіс", після яких обов'язково вказують прізвище.

**Східна культура** звертання докорінно відрізняється від європейської. Так, у малайзійському імені Абдул Хишам Хаджії Рахман складова "Рахман" означає ім'я батька, Хаджії - що людина відвідала Мекку. Формально (згідно з етикетом) до носія цього імені потрібно звертатися "містере Хишам", менш формально - "Абдул Хишам" або "Хаджин Хишам". До **малайської** жінки звертаються за ім'ям, додаючи традиційне "пуан".

**Китайські імена** складаються з трьох слів, перше з яких вказує на прізвище. До чоловіка на ім'я Лі Ер Сан потрібно звертатися «містер Лі». Якщо він відрекомендувався як Джеймс Лі, його можна називати Джеймс лише після отримання від нього такої пропозиції. Оскільки більшість китайок не беруть прізвищ своїх чоловіків, до них звертаються «мадам», додаючи дівоче прізвище.

У **Великій Британії** та **Франції** великого значення надають аристократичним титулам. У Великій Британії, де особливо шанують аристократичні традиції, такими титулами є: герцог, маркіз, граф, віконт,

барон. До вищої знаті належать насамперед пери (лорди). Усі вони, за винятком деяких шотландських та ірландських перів і жінок, є перами по праву успадкування і членами палати лордів. До палати лордів належать 26 духовних перів, серед яких архієпископи Кентерберійський та Йоркський, 24 єпископи; 9 лордів вищого апеляційного суду; 818 спадкоємних перів (5 принців крові, 27 герцогів, 38 маркізів, 203 графи, 188 віконтів, 407 баронів), а також 300 довічних перів, які отримали цей титул завдяки особливим заслугам (промисловці, банкіри, вчені, артисти, письменники та ін.).

Ніколи в **титулі** пера не називають його імені. Пер підписується лише своїм титулом, а жінка-пер перед своїм титулом вказує і власне ім'я. Усі титули успадковуються тільки главою родини по чоловічій лінії, крім титулу лицаря, який не передається у спадок, а присвоюється за особливі заслуги. Старші сини герцогів, маркізів і графів можуть носити дворянський титул батька не по праву, а із ввічливості. Титул лорда носять також молодші сини герцогів і маркізів. Його називають перед іменем та прізвищем. Молодші сини графів, а також усі сини віконтів і баронів мають титул "високоповажний". Титул "леді" належить аристократкам вищих верств *англійського* суспільства: дочкам герцогів, маркізів і графів. До юних віконтес і баронес звертаються "високоповажна". Ці титули називають перед іменами та прізвищами. Маркізи, графи та віконтититулюються тільки в офіційних ситуаціях, в усіх інших до них звертаються "лорд" і "леді". У Британії існує спадковий дворянський титул "баронета" (проміжний між титулами нижчої знаті і середнього дворянства). До них звертаються "сер", після чого вказують ім'я. Так звертаються і до лицарів. Якщо лицар нагороджений орденом, то після імені називають скорочене найменування ордена.

У **Франції** збережені такі аристократичні титули, як принц, герцог, маркіз, граф, віконт, барон. Титул принца, що не має відношення до королівської родини, є нижчим від титулу герцога. До герцога чи герцогині у Франції потрібно звертатися "Пане герцог" і "Пані герцогиня", решта титулів



згадуються лише в офіційних ситуаціях. У французькій мові артикль "de" вказує на належність до нобілітету дворянського звання. Під час особистісних контактів більшість титулів не називають. Лише при знайомстві на церемоніалах протокольного характеру називають повний титул особи.

У вітчизняній системі судочинства регламент Конституційного Суду України питанням етикету відводить спеціальний параграф 39 – «Правила етикету на пленарних засіданнях», згідно з якими формами звертання суддів до головуючого на засіданні Конституційного Суду України є слова: «Високий Суд», «Ваша честь», «Шановний головуючий», «Шановний суддя». При звертанні до учасників судочинства, а також при посиланні на них у виступах застосовують такі форми звертання: "Шановна сторона", «Шановний представник сторони», «Шановний свідок», «Шановний експерт», «Шановний ...». У звертанні може називатися прізвище відповідного учасника судочинства чи його ім'я та по-батькові.

[15; 4]

### **Формули звертання:**

Дипломатичний протокол вимагає ретельного добору формули звертання, оскільки саме за звертанням, яким починається нота і лист, можна визначити тональність документа. Наприклад, широке застосування в українськомовних дипломатичних текстах знаходить так звана формула широкого адресата: шановний пане + посада, звання, ранг або професія («Шановний пане Посол», «Шановний пане Міністре»), однак використовують і формулу «Пане Посол» (без слова «шановний»), що може свідчити про стриманий або навіть напружений характер документа. Офіційно-ділове мовлення використовує таку нейтральну форму звертання, як ім'я та по батькові, як правило, у поєднанні з прикметниками «шановний», «вельмишановний»: шановний Іване Михайловичу. На думку вітчизняних мовознавців\*, звертатися так у дипломатичному спілкуванні можна хіба що з нагоди дня народження і лише до представників держав СНД. Зауважимо, що правильність вживання титулу, звання, посади, імені та прізвища особи, якій

адресовано дипломатичний документ, є не менш важливою, ніж зміст самого документа. Недотримання відповідних форм звертання може розглядатися як навмисне ігнорування ввічливості. Так, до вищих коронованих осіб – монархів та їхніх дружин, імператорів, королів слід звертатися Ваша Величносте, Ваша Імператорська Величносте, Її Величність Королева Великобританії, Государю («Сер» англійською, «Сір» французькою), Государине («Мадам»); до спадкоємців (принців, принцес, принців-консортів, великих князів, великих герцогів, шейхів) звертаються Ваша Високосте, Його Високість, Сер (США), Його Імператорська Високість (до сина імператора), Ваша Світлість; до аристократів (герцог, герцогиня, маркіз, інші титуловані особи) слід вживати звертання вельможний пане, мілорд герцог, Ваша світлосте, мілорде маркіз, Ваша милість, лорд, леді, сер; до президентів, прем'єр-міністрів, міністрів, послів або осіб рівнозначного статусу чи рангу прийнято звертатися пане президенте, пане міністре, пане посол, Ваша Високоповажносте, Ваша Високодостойносте; до патріархів УПЦ, УГКЦ – Ваша Святосте, до Папи Римського – Святий Отче, Ваше Блаженство.

\* [Р.2: 45, с. 27].

## Додаток Д

### Види спілкування

#### I. Класифікація видів спілкування

№ з/п	Підстава класифікації	Види спілкування
1.	Спосіб спілкування	Вербальне (словесне) - невербальне (несловесне)
2.	Рівнозначність суб'єктів спілкування: реальні партнери, ілюзорні партнери, реальний партнер, ілюзорний партнер	Реальне - уявне
3.	Кількість учасників спілкування	Діалогічне - полілогічне - публічне
4.	Роль партнерів у спілкуванні	Симетричне - несиметричне
5.	Настановне завдання (спрямованість спілкування)	Фатичне (з метою встановлення контакту) - нефатичне (інформаційне)
6.	Розташування комунікантів у просторі та часі	Контактне (безпосереднє) - дистантне (опосередковане)
7.	Зовнішні умови спілкування й дотримання комунікантами соціальних ролей	Офіційне - неофіційне
8.	Канали зв'язку	Слухове, зорове (візуальне), зорово-слухове, рухово-дотикове

[Р.2: 46, с. 114]

#### II. Дискусія як вид спілкування

##### Алгоритмічний припис учаснику дискусії

1. Визначте для себе межі теми дискусії та переконайтеся, чи всі слова і поняття теми та проблеми дискусії Ви чітко й повно розумієте (у разі потреби скористайтеся авторитетними науковими та словниково-довідковими виданнями).

2. З'ясуйте основні структурні компоненти дискусії та їх роль в обговоренні означеної теми:

2.1. Початок (встановлення контакту зі співрозмовниками; визначення мети, проблем та актуальності дискусії; активізація уваги).

2.2. Інформування (виклад інформації в обраний спосіб: повідомлення, пояснення, опис, характеристика).

- 2.3. Власне дискусія: аргументація (коректне наведення доказів на захист сформульованих тез).
  - 2.4. Контраргументація (коректне наведення доказів для нейтралізації антитез, заперечень, непогоджень із співрозмовником).
  - 2.5. Прийняття рішення.
  - 2.6. Підбиття підсумків.
3. Визначте джерела інформації з дискутованої теми, детально знайомтеся з ними й зафіксуйте найважливішу інформацію (тези, аргументи) до кожного із структурних компонентів дискусії.
  4. Порівняйте точки зору різних авторів і вибудуйте свій погляд на дискутовану проблему або приєднайтеся до певної тези чи позиції автора.
  5. Побудуйте свої дії учасника дискусії за п'ятьма законами організації мисленнєво-мовленнєвої діяльності (концептуальний, моделювання слухацької аудиторії, стратегічний, тактичний, мовленнєвий).
  6. Спрогнозуйте вірогідні заперечення і зауваження співрозмовника та визначте можливі контраргументи й оптимальну форму своєї реакції на них з метою переконання.
  7. Оберіть коректні прийоми утримання уваги співрозмовників і дотримуйтесь правил цивілізованого спілкування.
  8. Визначте можливі варіанти завершення дискусії та оберіть найдоцільніший із них.
  9. Проаналізуйте свою мисленнєво-мовленнєву діяльність під час дискусії, зробіть аргументовані висновки та сформулюйте поради й рекомендації для себе як дискутанта на майбутнє.
  10. Прокоментуйте основні параметри оцінювання мовної культури оратора.

[47, с. 44 – 45]

## Додаток Е

### Невербальне інформування: жести, пози, міміка, погляд

#### Жести відкритості й щирості

Розкриті руки (долонями вгору) Цей жест більшість пов'язує зі щирістю й відкритістю. Актори використовують різні варіанти цього жесту як для вияву емоцій, так і для підкреслення відкритості натури персонажа ще до його реплік. Коли діти хочуть чимось похвалитись, вони відкрито показують руки, а якщо почуваються винними, то ховають руки в кишені чи за спину.

#### Розстібування піджака

Люди, відкриті й прихильні до вас, часто розстібають і навіть знімають піджак у вашій присутності. Аналіз даних зі сфери бізнесу показав, що більшість угод було укладено між людьми в розстібнутих піджаках і навпаки, у багатьох із тих, хто схрещував руки на грудях у захисному жесті, піджаки були застібнутими. Той, хто змінював своє рішення на сприятливе, розтуляв руки й автоматично розстібав піджак. Спробуйте утримувати свого партнера в цьому положенні – і вам, напевне, легше буде дійти з ним згоди.

Безліч разів, коли переговори йшли успішно, дослідники Д. Ніренберг і Г. Калеро фіксували жестову групу «об'єднання»: сидячи, учасники розстібають піджаки, розгинають ноги, пересуваються ближче до краю столу, який відокремлює їх від співрозмовника. У більшості випадків цю групу жестів супроводжує повідомлення про можливу згоду, розв'язання питання або про загальне позитивне враження від спільної роботи.

#### Жести захисту (оборони)

До цієї групи жестів належать ті, якими ми реагуємо на можливі погрози, конфліктні ситуації.

#### Руки, схрещені на грудях

Цей жест «читається» легше від інших. Він також справляє вплив на поведінку присутніх. Якщо у групі з чотирьох або й більше осіб ви схрестили

руки в захисній позі, то невдовзі можна чекати, що й інші члени групи наслідуватимуть ваш приклад. Ви помітите, що надзвичайно легко зайняти таку позицію і важко змінити її, аби досягти відкритої взаємодії.

На жаль, багато хто не усвідомлює, що коли співрозмовник схрестив руки, він зайняв захисну позицію. Замість того, щоб викликати опонента на відвертість, звернувшись до нього і з'ясувавши його запити, учасник переговорів продовжує той самий неправильний курс, який викликав у партнера захисну реакцію. Нерідко люди аж занадто активно «виключають» і далі відсторонюють людину, котру б хотіли «включити» у справу. Коли співрозмовник схрестив руки, маємо переглянути те, що робимо або кажемо, бо партнер починає уникати обговорення.

Якщо у вас виникають сумніви щодо того, захищається людина чи ж вона спокійна (як, можливо, сама стверджує), зверніть увагу на її руки: розслаблені вони чи стиснуті в кулаки. Можливо, пальці вчепились у біцепс так, що побілили суглоби? Така захисна поза подібна до пози знервованого і незвичного до польотів пасажира, який під час зльоту сидить, вчепившись у ручки крісла.

### **Жести оцінки**

Найчастіше неправильно інтерпретуються жести, які ми можемо назвати жестами оцінки.

### **Руки біля щоки**

Огюст Роден, великий французький скульптор, глибоко проник у мову жестів, коли створив «Мислителя». У кого виникає сумнів, що це скульптурне зображення людини, заглибленої в розробку проблеми? Коли людина спирається щокою на руку, вона поринула в роздуми.

Перебуваючи в позі «критичної оцінки», людина підносить руку до обличчя, спирається підборіддям на долоню, вказівний палець витягає вздовж щоки, решту пальців – нижче рота.

### Нахилена голова

Жінки з раннього віку інстинктивно розуміють значення цього жесту, що створює враження уважного слухання, і свідомо використовують його, коли мають справу з чоловіком, на якого хочуть справити враження (їм це нерідко вдається).

Якщо оратор знає цей жест, він помітить, коли аудиторія втратить інтерес до його повідомлення, і може також оцінювати, наскільки добре сприймається його інформація. Це особливо корисно, коли лектор хоче подати великий матеріал за короткий час. В умовах інформаційного перевантаження люди демонструють байдужість до додаткових відомостей: при цьому голову тримають скоріше прямо, ніж убік, спину розправляють, потім горблять. Далі починаються погляди в стелю, на годинник, на інших людей, зрештою, деякі повертають тулуб у напрямі до виходу.

### Почухування підборіддя

Цей жест («добре, давайте подумаємо») поширений, здається, в усьому світі. Його можна спостерігати, коли людині належить прийняти рішення. У «Риторичних жестах» Генрі Сіддонса сказано: «Цей жест означає, що мудра людина мовить судження».

Такий жест часто можна помітити у гравця в шахи, який має зробити наступний хід. Приймавши рішення, він припиняє почухувати підборіддя – і не тільки тому, що йому потрібна рука. Багато ділових людей вдаються до цього жесту, хоч деякі намагаються його приховати, роблячи лише малопомітні рухи почухування.

Вираз обличчя, що відповідає цьому жестові, – трохи примружені очі: людина мовби намагається розв'язати проблему на відстані.

### Жести з окулярами

Найпоширеніший варіант – повільно й обережно зняти окуляри, ретельно протерти скло, навіть якщо в цьому й немає потреби. Це своєрідна «пауза для роздумів». У більшості випадків людина хоче дістати відстрочку

або час для обмірковування свого становища перед тим, як чинити рішучий опір, вимагати пояснень або поставити запитання.

Щоб виграти час, звертаються й до такого жесту – знімають окуляри і беруть до рота дужку.

### **Походження**

Багато людей вдаються до нього, намагаючись розв'язати складну проблему або прийняти нелегке рішення. Це позитивний жест. Проте з тим, хто походжає, не слід починати говорити, бо це може порушити хід його думок. Наприклад, спеціалісти зі сфери торгівлі розуміють, як важливо дати спокій потенційному клієнтові, коли він проходжається й обмірковує, чи варто купувати товар, чи ні.

Чимало переговорів успішно завершилися завдяки тому, що один із учасників сидів, не вимовивши жодного слова, поки інший виконував ритуал прийняття рішення, неквапом походжаючи кімнатою.

### **Поскубування перенісся**

Цей жест, що звичайно поєднується з заплющеними очима, свідчить про глибоку зосередженість і напружені роздуми. Переживаючи внутрішній конфлікт, людина може опустити голову й скубнути себе за перенісся, щоб перевірити, чи справді вона потрапила в таке жахливе становище, чи це просто поганий сон. Цим жестом ваш співрозмовник сигналізує про свої труднощі. Не слід намагатися вивести його з цього стану. Краще зачекати, поки він сам висловить свої сумніви.

### **Жести підозрливості й потайності**

Якщо людина намагається зовсім не дивитися на вас, вона, напевне, щось приховує. Однак найкращий показник потайності – це, мабуть, неузгодженість у жестовій групі. Людина, що вороже налаштована й захищається, може штучною посмішкою намагатись пом'якшити удар. «Можна весь час посміхатися і бути лиходієм», – сказав Шекспір у «Гамлеті».



Навіть без спеціальної підготовки в галузі невербальної комунікації можна відчутти, коли хтось починає гратись у піжмурки. Основне в цій ситуації – зорієнтуватись, як конструктивно змінити ситуацію.

Перейдемо безпосередньо до жестів цієї групи.

### **Погляд убік**

Чи сприймаєте ви як вираз підозри й сумніву, скоса кинутий на вас погляд? Згадайте випадки, коли хтось говорив вам неприємне, з чим ви не погоджувались або вважали сумнівним? Чи не дивились ви при цьому вбік, питаючи: «Що ти маєш на увазі?»

Австралійський дослідник Аллан Піз вважає, що за жестами можна читати навіть думки людей.

### **Потирання повіки**

Мудра мавпа мовить, заплющуючи очі: «Не бачу гріха». Цей жест зумовлений тим, що в людини з'являється бажання сховатися від обману, підозри або брехні, з якими вона стикається, або бажання уникнути погляду на того, кому вона говорить неправду.

Чоловіки зазвичай потирають повіку вельми енергійно, а якщо неправда надто серйозна, то, як правило, дивляться вбік або додолу.

Жінки дуже делікатно роблять цей жест, проводячи пальцем під оком. Це може бути зумовлене двома причинами: завдяки своєму вихованню вони не знають грубих жестів, обережність рухів пояснюється наявністю макіяжу на повіках. *Відводячи очі вбік*, вони опускають їх додолу, на підлогу, але, не знайшовши там розради, плавно долають стіни і опиняються на стелі – на завершальному етапі очі починають пильно нишпорити по її закутках.

Жінки частіше посміхаються й «відверто» дивляться співрозмовникові у вічі, чоловіки ж частіше уникають прямого погляду. Дослідження, проведені в Пенсильванському університеті (США), показують, що жінки наділені тоншою інтуїцією. За виразом обличчя іншої людини вони здатні точніше, ніж чоловіки, вгадати її настрій. Жінки помічають більш як 10

різних емоційних станів спірозмовника – сором, страх, відразу тощо. А чоловіки реагують переважно згодом.

Відомий вислів: «Брехати крізь зуби». Він стосується комплексу жестів, куди входять зціплені зуби й удавана посмішка, потирання повіки пальцем і відведений убік погляд. Кіноактори користуються цим складним жестом, щоб відтворити нещирість своїх героїв, але в повсякденному житті цей жест трапляється рідко.

### **Ноги (або весь тулуб), повернені до виходу**

У багатьох ситуаціях ви могли помічати, що зненацька ваш співрозмовник пересунувся і сидить так, що його ноги повернені до дверей. Цей жест – очевидний знак того, що людина хоче закінчити зустріч, бесіду. Її поза свідчить про те, що їй дуже хочеться вийти. Але одна річ – розпізнати жест, і зовсім інша – вжити якихось заходів. Або займіться чимось іншим, щоб людина повернулась до вас, або дайте їй піти. Якщо ви й далі розмовлятимете з тим, хто прагне піти, ви навряд чи досягнете мети.

Підлеглий справді спостережливий, коли він зрозуміє жест свого керівника, який засвідчує, що зустріч закінчена. Якщо співробітник усвідомить цей невербальний сигнал і вчасно піде, він тим самим зробить начальникові послугу, за котру той буде йому вдячний. А коли він затримує керівника, останній, зрозуміло, дратується, а тому лишається байдужим до слів підлеглого.

### **Торкання час від часу або легке потирання носа, зазвичай вказівним пальцем**

Доторкування до носа або його потирання – знак сумніву.

Цей жест не такий уже й рідкісний. Його використовують багато ораторів, коли в них виникає сумнів, як підійти до предмета, або вони невпевнені в реакції слухачів. Інші різновиди цього жесту – *потирання за вухом* або перед вухом вказівним пальцем під час обмірковування відповіді і потирання ока.

### **Жести домінантності – підлеглості**

Їх можна спостерігати при взаємодії начальника з підлеглим.

Перевага може бути виражена у вітальному потиску, коли людина міцно потискує руку й повертає її так, що її *долоня лежить зверху вашої*. Якщо людина простягає руку долонею вгору, вона демонструє готовність прийняти роль підлеглого.

У багатьох випадках взаємодії «начальник-підлеглий» вираз обличчя відіграє істотнішу роль, ніж жести. Приклад – підняті брови, злегка похилена голова й сумнів у погляді, який шеф кидає на підлеглого, коли не сприймає його ідеї. Нерідко начальник може уникати зустрічі поглядами, повідомляючи цим на підсвідомому рівні, що розмова з підлеглим завершена. Коли ж підлеглий не сприймає сигналу, начальник починає виразно поглядати на годинник. Якщо й цього разу сигнал не прийнято, він може встати чи скласти свої папери, мовби збираючись сховати їх, а потім прямо запитати, чи є ще питання, проблеми, або дипломатичніше повідомити, що в нього якраз підійшов час наступної зустрічі. Втім, здебільшого справа так далеко не заходить. Різкість може призвести до втрати поваги з обох сторін. Підлеглий виходить з таким почуттям, ніби начальник його обдурив, і водночас сердитий на себе за те, що він зловживав часом шефа.

### **Жести самоконтролю**

*Руки заведені за спину*, при цьому одна міцно стискає іншу, або людина сидить з *перехрещеними щиколотками*, з силою *вчепившись в ручки крісла*. Це типові пози і жести людини, яка намагається погамувати свої емоції, узгодити власну поведінку з приписами етики.

### **«Дзеркальні» жести**

Коли ви бачите людей, котрі роблять жести, повністю схожі на жести тих людей, з якими вони розмовляють, а тим паче, якщо вони й стоять у тій самій позі, що й їх співрозмовники, – йдеться про «дзеркальні» жести. З їхньою допомогою одна людина ніби каже іншій, що вона повністю згодна з ідеями свого співрозмовника і ставленням до ситуації: «Як ти можеш бачити, я думаю так само, як і ти, тому я копіюю твої жести й пози!» Якщо

роботодавець хоче встановити безпосередній контакт зі своїм співрозмовником і створити атмосферу доброзичливості – єдине, що йому треба робити, – це копіювати його жести. Використовуючи «дзеркальні» жести на переговорах, ви таким чином сигналізуватимете своєму партнерові, що приймаєте його точку зору.

Велике значення для успішного перебігу ділової бесіди має *погляд*. Залежно від того, як довго партнер дивиться на вас у вічі під час бесіди і скільки часу загалом затримує на вас свій погляд, спілкування з ним може бути приємним чи ми відчуємо деяку незручність, а то й недовіру до нього. Спостереження показали, що для налагодження добрих взаємин з іншою людиною слід дивитись на неї від 60% до 70% усього часу розмови. Важливо також і те, куди дивиться наш співрозмовник – у яку ділянку обличчя й тіла спрямовує свій погляд. Відповідно до цього практики, котрі вміють правильно інтерпретувати невербальні сигнали, розрізняють світський, інтимний і діловий погляд. Щоб створити атмосферу серйозності під час бесіди і справити відповідне враження на свого співрозмовника, ви повинні супроводжувати свої слова *діловим поглядом*, тобто спрямовувати свій погляд *на чоло співрозмовника* і не опускати свої очі нижче його очей. У кожному разі – чи то йдеться про переговори, чи про покарання несумлінного працівника – діловий погляд без зайвих слів і погроз свідчатиме про серйозність ваших намірів.

Про стосунки і ставлення до ситуації сигналізує й те, як люди *розміщують свої тіла* під час розмови стоячи, тобто їх пози стосовно один одного. Як правило, під час ділової зустрічі двоє співрозмовників стоять під кутом у *90 градусів* один до одного, водночас вони утворюють відкритий трикутник, що є *невербальним запрошенням для третього* (з тим самим статусом) приєднатися до розмови. Коли четвертий запрошується до групи, то буде утворено квадрат, а для п'ятого – коло або два трикутники. Якщо розмова має конфіденційний характер, то *кут між співрозмовниками скорочується з 90 градусів до нуля* – це «закрита формація».

Коли співрозмовники, що утворюють закриту формацію, лише повернуть голови до того, хто хоче до них приєднатися, не змінюючи своїх поз, то ця людина – небажаний гість. І щоб не завдавати їм прикрощів і самому не відчувати ніяковості та збентеження, а також за приписами ввічливості, вам слід піти...

Невербальна комунікація є комплексним процесом – отже, вона може супроводжуватися словами з певною інтонацією, тоном. І, щоб не виникало непорозумінь під час спілкування, слід узгоджувати несловесні засоби зі словесними. Адже дослідження засвідчили, що невербальні сигнали справляють вплив утричі більший, ніж слова. І тому, коли співрозмовник каже одне, а його міміка чи жестикуляція говорять про інше (бо це відбувається підсвідомо), його партнер не зважатиме на слова – тут він довірятиме своїм очам, а не вухам. Ці сигнали можна правильно розшифрувати, якщо учасник розмови спокійно спостерігає за своїм партнером, поводячись чемно, без зайвої метушні, й усвідомлює потребу брати до уваги всі моменти спілкування, зокрема і гречність поведження, щоб успішно завершити його (за О. Корніякою).

[Р.2.: 48; 46, с. 213 - 219]

## Додаток Є

### Публічні виступи

*І. Промова професора Запорізького національного університету Віктора Чабаненка, виголошеною ним на урочистих зборах до 130-річчя «Просвіти» та опублікованою в газеті (з деякими скороченнями) на прохання багатьох авторів листів до редакції. З'ясуйте засоби, завдяки яким доповідач привертав та посилював увагу слухачів.*

Бути самими собою, господарями у своїй хаті... Всевишній наділив наш народ найкращою і найбагатшою землею в світі. Разом із тим Йому було згідно випробувати потугу нашого духу, міцність нашого коріння – і Він поселив нас при велелюдній дорозі з жорстоко-тиранічної Азії в цивілізовано демократичну Європу, з холодної напівдикої Півночі в тепло благодатне Середземномор'я. Він обложив нас войовничо пожадливими сусідами і, таким чином, прирік нас на тривалий двобій із силами зла, щоб ми в тому двобойі пізнали себе, перемогли й належно оцінили велике благо святої Свободи.

Для утвердження себе серед інших етносів для нас дуже важливим є як самопізнання, так і пізнання буття, істини взагалі. Це завжди розуміли кращі представники українства, наші духовні керманичі. Саме з цього розуміння й зародилася ідея заснування Товариства «Просвіта» в 2-й половині XIX століття.

8 грудня 1868 року з ініціативи студентів та викладачів Львівського університету й галицького духовенства так званий Підготовчий комітет скликав у Львові Загальний збір «Просвіти», чим і було започатковане наше Товариство. Цікаво й знаменно, що цьому зборові всіляко шкодили тодішні місцеві «москвофіли», тобто агенти московського царизму, а в 1988 році, коли у Львові відроджувалася «Просвіта», на заваді цьому відродженню

знову ж таки стали московські агенти й прислужники, але вже в особі райкомівсько-обкомівської та кагебістської номенклатури.

У великій, наддніпрянській Україні організації «Просвіти» почали виникати 1906-го року. Особливо діяльними були вони в Києві, Полтаві, Одесі, Чернігові, Катеринославі, Миколаєві та інших містах. Активну участь у них брали славні сини й дочки нашого народу, зокрема Микола Лисенко, Леся Українка, Олена Пчілка, Михайло Коцюбинський, Панас Мирний, Софія Русова, Борис Грінченко, Симон Петлюра, Дмитро Яворницький, Іван Огієнко та інші.

Глибоко патріотичну, подвижницьку роботу «Просвіти» заборонили більшовики (в Східній Україні на початку 20-х років, а в Західній – 1939-го року). Заборона мотивувалася тим, що, як сказано в третьому томі «Радянської енциклопедії історії України», «завдання освіти трудящих взяла на себе радвлада»...

...Давні традиції «Просвіта» має на Запоріжжі. Її осередки на початку нинішнього століття були в Олександрівську, Гуляйполі, Пологах, Бердянську, Новомиколаївці та інших містах. Особливою активністю відзначалася гуляйпільська «Просвіта», заснована 5 листопада 1917 року. На території тодішнього Гуляйпільського повіту з часу заснування по 1921 рік діяли осередки «Просвіт» в таких селах, як-от: Маломихайлівка, Більманка, Благовіщенка, Успенівка тощо. Кількість членів цих осередків була різною: від 82 до 132 осіб. Гуляйпільська «Просвіта» мала на своєму балансі Народний дім, самодіяльний театр «Колізей», дві гімназії.

Відродження запорізької «Просвіти» почалося в кінці достопам'ятних 80-х років. Під тиском патріотично-демократичних сил тодішній режим змушений був удатися до політичних маневрів і загравання з міжнародною громадською думкою. Саме тому він погодився на заснування в областях Товариства української мови...

...У центрі уваги «Просвіти» має залишатися функціонування української мови. Без мови нація приречена на загибель. Без мови засихає

генетичний корінь народу, гасне його інтелект, умирає його культура. І що ж у нас, у славному козацькому краї, тепер діється?! Живемо, як у якійсь там Рязані чи Костромі, як у полоні чи діаспорі. Майже ніде не чути рідного слова. А є ж Закон про мови! Та хто його виконує?!

[Р.2: 46, с. 233]

## **II. Епізод «Остап і Еллочка» з роману І. Ільфа і Є. Петрова «Дванадцять стільців»**

Остап постукав у двері, зовсім не думаючи, під яким приводом він увійде. Для розмов з дамочками він вважав за краще натхнення.

– Ого? – запитали за дверима.

– Маю до вас справу, – одказав Остап.

Двері відчинились. Остап пройшов у кімнату, яку могла обставити тільки істота з уявою дятла. На стінах висіли кінолистівки, лялечки й тамбовські гобелени. На цьому строкатому тлі, від якого рябіло в очах, важко було помітити крихітну господиню кімнати. На ній був халатик, перероблений з товстовки Ернеста Павловича й облямований загадковим хутром.

Остап одразу зрозумів, як поводитись у світському товаристві. Він заплющив очі й ступив крок назад.

– Прекрасне хутро! – скрикнув він.

– Жартуєте! – сказала Еллочка ніжно. – Це мексиканський тушкан.

– Бути цього не може. Вас ошукали. Вам дали далеко краще хутро. Це шанхайські барси. Безумовно! Барси! Я пізнаю їх по відтінку. Бачите, як хутро грає на сонці!.. Ізумруд! Ізумруд!

Еллочка сама фарбувала мексиканського тушкана зеленою аквареллю, і тому похвала вранішнього відвідувача була їй особливо приємна.

Не даючи господині отямитись, великий комбінатор вивалив усе, що чув коли-небудь про хутра. Після того заговорили про шовк, і Остап обіцяв



подарувати чарівній господині кількасот шовкових коконів, нібито привезених йому головою ЦВК Узбекистану.

– Ви – парніша знаменитий, – зауважила Еллочка після перших хвилин знайомства.

– Вас, звичайно, дивує ранішній візит незнайомого мужчини?

– Хо-хо!

– Але я до Вас в одній делікатній справі.

– Жартуєте!

– Ви вчора були на аукціоні і справили на мене надзвичайне враження.

– Хамите!

– Ну, що ви! Хамити такій чарівній жінчині жорстоко.

– Жах!

Розмова тривала далі в такому ж напрямі, з чудесними, однак, у деяких випадках плодами. Але компліменти Остапа раз у раз ставали безбарвніші й коротші. Він помітив, що другого стільця в кімнаті не було. Довелося намацувати слід. Пересипаючи свої запитання барвистими східними лестощами, Остап дізнався про події, що стались учора в Елоччинім житті.

«Нове діло, – подумав він, – стільці розповзаються, як таргани».

– Люба панночко, – несподівано сказав Остап, – продайте мені цей стілець. Він мені дуже подобається. Тільки ви з вашим жіночим почуттям могли вибрати таку річ. Продайте, голубонько, я вам дам сім карбованців.

– Хамите, парнишо, – лукаво сказала Еллочка.

– Хо-хо, – втовкмачував Остап.

«З нею треба інакше, – вирішив він, – запропонуємо піти на обмін».

– Ви знаєте, в даний момент у Європі й у найкращих домах Філадельфії поновили старовинну моду – розливати чай через ситечко. Надзвичайно ефектно й дуже елегантно.

Еллочка насторожилась.

– До мене якраз знайомий дипломат приїхав із Відня й привіз у подарунок. Кумедна річ.

– Мабуть, знаменито, – зацікавилась Еллочка.

– Ого! Хо-хо! Давайте обмінємося. Ви мені – стілець, а я вам – ситечко. Хочете?

І Остап витяг з кишені маленьке позолочене ситечко.

Сонце качалось у ситечку, як яйце. По стелі стрибали зайчики. Несподівано засіяв темний куток кімнати. На Еллочку річ справила таке різке враження, яке справляє стара банка з-під консервів на людоїда племені Мумбо-Юмбо. В таких випадках людоїд кричить на повен голос. Еллочка ж тихо застогнала.

– Хо-хо!

Не давши їй опам'ятатись, Остап поклав ситечко на стіл, узяв стілець і, дізнавшись у чарівної жінки адресу чоловіка, галантно розпрощався (пер. укр. мовою М. Пилинської).

[Р.2: 46, с. 239]

### **III. Из комедії М. Гоголя «Ревізор» епізод – перша зустріч Городничого з Хлестаковим (дія II, ява VIII)**

*(Городничий, увійшовши, зупиняється. Обидва з переляком дивляться кілька хвилин один на одного, витріщивши очі).*

**Городничий** (трохи підбадьорившись та простягнувши руки по швах). Бажаю доброго здоров'я.

**Хлестаков** (вклоняється). Моє шанування.

**Городничий.** Вибачте.

**Хлестаков.** Та нічого...

**Городничий.** Обов'язок мій, як градоначальника цього міста, дбати про те, щоб проїжджим і всім благородним людям ніяких утисків...

**Хлестаков** (спочатку трохи заїкується, але накінець говорить голосно). Та що ж робити?.. Я не винен... Я, їй-богу, сплачу... Мені вишлють із села. (Бобчинський виглядає з дверей). Він більше винен: яловичину мені подає

таку тверду, як колода; а суп – він чорт знає, чого хлюпнув туди! – я мусив вилити його за вікно. Він мене морить голодом ці дні... чай такий дивний: смердить рибою, а не чаєм. За що ж я... От новина!

**Городничий** (торопіючи). Вибачте, я, бігме, не винен. На базарі в мене яловичина завжди добра. Привозять холмогорські купці, люди тверезі й поведінки хорошої. Я вже й не знаю, звідки він бере таку. А коли що не так, то... Дозвольте мені запропонувати вам переїхати зі мною на іншу квартиру.

**Хлестаков.** Ні, не хочу! Я знаю, що значить на іншу квартиру: тобто – в тюрму. Та яке ви маєте право? Та як ви смієте? Та ось я... Я служу в Петербурзі! (Бадьориться). Я, я, я...

**Городничий** (набик). О, господи ти боже, який сердитий! Про все дізнався, все розказали прокляті купці!

**Хлестаков** (хоробряться). Та от ви хоч тут з усією своєю командою – не піду. Я просто до міністра! (Стукає кулаком по столу). Що ви? Що ви?

**Городничий** (виструнчившись і тремтячи всім тілом). Згляньтеся, не занастіть! Дружина, діти маленькі... Не зробіть нещасною людину.

**Хлестаков.** Ні, я не хочу. От іще! Мені яке діло? Через те, що у вас жінка й діти, я повинен іти в тюрму, от прекрасно! (Бобчинський виглядає в двері й злякано ховається). Ні, дякую красно, не хочу.

**Городничий** (тремтячи). Через недосвідченість, їй-богу, через недосвідченість. Брак статків... Самі з вашої ласки поміркуйте: казенної платні не вистачає навіть на чай та цукор. Якщо ж і були хабарі, то тільки дрібниця: до столу чого-небудь та на пару одєжин. Що ж до унтер-офіцерської вдови, яка живе з купецтва, яку я нібито висік, то це наклеп. Це вигадали лиходії мої; це такий народ, що на життя моє ладні замах учинити.

**Хлестаков.** Та що? Мені нема ніякого діла до них... (У задумі). Я не знаю, однак, навіщо ви говорите про лиходіїв або про якусь унтер-офіцерську вдову... Унтер-офіцерська дружина зовсім інше, а мене ви не смієте висікти, до цього вам далеко... От іще! Диви який! Я заплачу, заплачу гроші, але в мене тепер немає. Я тому й сиджу тут, що в мене нема ні копійки.

**Городничий** (набік). О, тонка штука! Ач, куди метнув! Якого туману напустив! Розбери, хто хоче! Не знаєш, з якого боку й узятися. Ну, та вже спробувати, хай там що! Хай буде, що буде, спробувати на щастя. (Вголос). Якщо ви справді маєте потребу в грошах або в чому іншому, то я готовий служити цю хвилину. Мій обов'язок – допомагати проїжджим.

**Хлестаков**. Дайте, дайте мені позичково! Я зараз-таки розплачусь із трактирником. Мені б тільки карбованців із двісті або хоч навіть і менше.

**Городничий** (підносячи папірці). Рівно двісті карбованців, хоч і не трудіться лічити.

**Хлестаков** (беручи гроші). Найщиріше дякую. Я вам тієї ж миті пришлю їх із села... у мене це враз... Я бачу, ви благородна людина... Тепер інша справа.

**Городничий** (набік). Ну, славу богу! Гроші взяв. Справа, здається, піде тепер гаразд. Я таки йому, замість двохсот, чотириста всунув.

**Хлестаков**. Гей, Йосипе! (Йосип входить). Поклич сюди трактирного слугу! (До городничого і Добчинського). А чого ж ви стоїте? Зробіть ласку, сідайте! (До Добчинського). Сідайте, прошу вас!

**Городничий**. Нічого, ми й так постоїмо.

**Хлестаков**. Зробіть ласку, сідайте! Я тепер бачу цілковиту відвертість вашої вдачі й привітність; а то, скажу вам, я вже думав, що ви прийшли для того, щоб мене... (До Добчинського). Сідайте! (Городничий і Добчинський сідають. Добчинський виглядає в двері й прислухається).

**Городничий** (набік). Треба бути сміливішим. Він хоче, щоб вважали його інкогнітом. Гаразд, вдамо й ми дурника, прикинемось, ніби зовсім і не знаємо, що він за людина. (Вголос). Ми, проходжуючись у справах службових, от із Петром Івановичем Добчинським, тутешнім поміщиком, зайшли навмисне до готелю, щоб дізнатися, чи добре тут утримують проїжджих, бо не так, як інший городничий, якому ні до чого діла нема; ні, я, крім служби, ще з християнської чоловіколюбності хочу, щоб усякого

смертного добре приймали, – і от наче в нагороду випадок дав таке приємне знайомство.

**Хлестаков.** Я теж сам дуже радий. Без вас я, скажу по правді, довго б просидів тут: зовсім не знав, чим заплатити.

**Городничий** (набік). Еге ж, розкажуй, не знав, чим заплатити! (Вголос). Чи наслідуюся спитати: куди і в які місця їхати зволите?

**Хлестаков.** Я їду в Саратовську губернію, у власне село.

**Городничий** (набік, з обличчям, що набирає іронічного виразу). У Саратовську губернію! Га? І не почервоніє! О, та з ним бережи вуха! (Вголос). За добре діло зволили взятись. Адже от про дорогу: кажуть, з одного боку, неприємності щодо затримки з кіньми, але, з другого боку – розвага для ума. Адже ви, гадаю, більше для власної приємності їдете?

**Хлестаков.** Ні, батечко мене викликає. Розсердився старий, що досі нічого не вислужив у Петербурзі. Він гадає, що так от приїхав, та зараз тобі Володимира в петлицю й дадуть. Ні, я б послав його самого поштовхатися в канцелярію.

**Городничий** (набік). Прошу подивитись, яку ману пускає! І старого батька приплів! (Уголос). І на довгий час зволите їхати?

**Хлестаков.** Направду, не знаю. Адже мій батько впертий і дурний, старий шкарбун, як колода. Я йому просто скажу: як хочете, я не можу жити без Петербурга. За що ж, справді, я повинен занастити вік з мужиками? Тепер не ті потреби; душа моя прагне освіти.

**Городничий** (набік). Добре зав'язав вузлика! Бреше, бреше – і ніде не обірветься! А який же непоказний, низенький, здається, нігтем би придушив його. Ну, та зажди, ти в мене проговоришся. Я тебе вже примушу більше розказати! (Вголос). Справедливо зволили сказати. Що можна зробити в глушині? Адже от хоч би тут: ночі не спиш, стараєшся для вітчизни. Не жалієш нічого, а нагорода невідомо ще коли буде. (Оглядає кімнату). Здається, ця кімната трохи вогка?

**Хлестаков.** Кепська кімната, і блошиці такі, яких я ніде ще не бачив: як собаки кусають.

**Городничий.** Скажіть! такий освічений гість і терпить – від кого ж? Від якихось нікчемних блошиць, що їм і на світ не слід би родитися. Начебто й темно в цій кімнаті?

**Хлестаков.** Так, зовсім темно. Хазяїн завів звичку не давати свічок. Іноді щось хочеться зробити, почитати, або спаде фантазія річ якусь написати; не можу – темно, темно.

**Городничий.** Насмілюсь прохати вас... але ні, я недостойний...

**Хлестаков.** А що? Городничий. Ні-ні, недостойний, недостойний.  
Хлестаков. Та що ж таке?

**Городничий.** Я б не насмілився... У мене в будинку є чудесна для вас кімната, світла, затишна... Але ні, почуваю сам, це вже надто велика честь... Не прогнівайтесь. Йй-богу, від щирої душі запропонував.

**Хлестаков.** Навпаки, будь ласка, я з радістю; мені значно приємніше в приватнім домі, ніж у цьому шинку.

**Городничий.** А який я радий буду! А вже як дружина зрадіє. Така вже в мене вдача: гостинність з самого дитинства; надто ж коли гість освічена людина. Не подумайте, щоб я казав це з лестощів. Ні, не маю цієї вади, від щирої душі говорю.

**Хлестаков.** Сердечно дякую. Я сам теж – я не люблю людей дволиких. Мені дуже подобається ваша відвертість і привітність, і я б, скажу правду, більше б нічого не вимагав, як тільки виявляй мені відданність і повагу, повагу й відданність.

[Р.2: 46, с. 241]

#### **IV. Фрагмент промови**

Шановні батьки! Мене вкрай вражає ваша безтурботність. Ваші діти можуть, принаймні один із десяти, стати наркоманами і як наслідок цього – розорити вас, стати злочинцем. І навіть якщо це не станеться з вашим сином

чи донькою, то все одно ви будете втягнуті в рішення цієї проблеми: хворітиме син сусіда, а сплачувати за лікування будете ви, і немалі гроші. Бо матеріальний фонд соціального забезпечення не зростає так відчутно, як збільшується кількість дітей, що захворіли на «білу смерть». Чим більше наркоманів, тим дорожчими стають пігулки від кашлю, а звідси байдужість до проблеми наркоманії – це спустошення гаманців. Ось чому незалежно від того, чи є ви батьками хворої дитини, чи ваші діти є здоровими, ви маєте бути життєво зацікавленими в організації профілактики й запобіганні розповсюдженню цієї «білої смерті» у великому помешканні, у під'їзді, будинку, школі, де вчаться діти, у місті, області – всюди. І пам'ятайте: чим солодшим є життя вашої дитини, чим менше ви уваги приділяєте їй, чим більше вона надана сама собі, тим вірогіднішою стане її бажання відчутти дію наркотиків (з газети).

[P.2: 46, с. 245]

***V. З'ясуйте, про ефективність якого невербального засобу спілкування йдеться в наведеному мікротексті. Запропонуйте найяскравішу та найпривабливішу назву до тексту.***

Вона нічого не коштує, але створює багато. Вона збагачує тих, хто її одержує, не збіднюючи тих, хто її дає. Вона триває одну мить, але пам'ять про неї часто зберігається назавжди. Вона – відпочинок для втомленого, світло надії при відчаї, сонячне сяйво для смутного і найкращий серед природних засобів проти горя. Проте її не можна ані купити, ані випросити, ані позичити, ані вкрати, бо вона являє собою таку цінність, яка не принесе ані найменшої користі, якщо тільки не буде віддана від чистого серця (Д. Карнегі).

[P.2: 46, с. 260]

**Додаток Ж**  
**Вихідні статистичні дані**

**I. Констатувальний зріз**

Таблиця 1

**Експериментальна група**

Респондент		Гносеологічний		Комунікативно-діяльнісний		Емоційно-виразний		Рефлексійно-оцінний		Середнє арифметичне	Приведена оцінка	Рівень сформованості професійної ідентичності
№	Ім'я	Показник 1	Показник 2	Показник 3	Показник 4	Показник 5	Показник 6	Показник 7	Показник 8			
1	Леся П.	1	2	2	2	2	2	2	2	1,9	2	задовільний
2	Квіта А.	2	2	2	2	2	2	2	2	2,0	2	задовільний
3	Ігор Л.	2	1	2	1	1	1	2	2	1,5	2	задовільний
4	Петро П.	2	1	2	2	2	2	2	2	1,9	2	задовільний
5	Андрій Б.	1	1	2	1	1	1	1	2	1,2	1	низький
6	Ольга К.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
7	Тетяна П.	2	3	3	2	3	3	3	3	2,5	3	достатній
8	Тетяна І.	3	2	2	3	2	3	3	3	2,6	3	достатній
9	Володя Д.	1	1	2	2	1	1	2	2	1,5	2	задовільний
10	Юрій Б.	2	2	2	2	2	2	2	3	2,1	2	задовільний
11	Людмила І.	2	1	2	2	1	2	2	2	1,7	2	задовільний
12	Микола Р.	1	2	1	1	1	1	1	1	1,1	1	низький
13	Петро Т.	2	1	2	2	2	2	2	2	1,9	2	задовільний
14	Віка С.	3	2	3	3	3	3	3	3	2,9	3	достатній
15	Денис Ч.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
16	Микита Д.	2	1	2	2	1	1	2	2	1,6	2	задовільний
17	Катерина І.	2	2	2	2	2	2	2	3	2,1	2	задовільний
18	Ольга Я.	2	2	2	2	2	2	2	3	2,1	2	задовільний
19	Марина Л.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
20	Петро З.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
21	Ігор Л.	2	1	2	1	1	1	1	1	1,2	1	низький
22	Сергій Н.	1	2	2	2	2	2	2	2	1,9	2	задовільний
23	Максим К.	2	1	1	1	1	1	1	1	1,1	1	низький
24	Інна Ю.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
25	Ніна В.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
26	Петро М.	2	2	2	3	2	2	3	3	2,4	2	задовільний
27	Віра Д.	2	1	2	2	2	2	2	2	1,9	2	задовільний



Продовж. табл. 1

Респондент		Гносеологічний		Комунікативно-діяльнісний		Емоційно-виразний		Рефлексійно-оцінний		Середнє арифметичне	Приведена оцінка	Рівень сформованості професійної ідентичності
№	Ім'я	Показник 1	Показник 2	Показник 3	Показник 4	Показник 5	Показник 6	Показник 7	Показник 8			
28	Надія Б.	2	2	2	2	2	2	3	2	2,1	2	задовільний
29	Валерія Г.	2	1	1	1	1	1	1	2	1,2	1	низький
30	Соломія Д.	2	2	2	2	2	2	3	3	2,2	2	задовільний
31	Ірина М.	1	2	1	2	2	2	2	3	1,9	2	задовільний
32	Анжела І.	2	1	2	2	2	2	2	1	1,7	2	задовільний
33	Костя В.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
34	Артем Т.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
35	Рита З.	2	3	2	3	3	3	3	3	2,7	3	достатній
36	Віра Ш.	2	2	2	2	2	2	2	2	2,0	2	задовільний
37	Сашко Р.	1	1	1	1	1	1	1	2	1,1	1	низький
38	Сашко А.	1	2	2	2	2	2	2	3	2,0	2	задовільний
39	Ніні М.	1	2	1	2	1	1	1	2	1,4	1	низький
40	Олена Г.	1	2	2	2	1	2	2	2	1,7	2	задовільний
41	Марина В.	1	1	1	1	1	1	1	2	1,1	1	низький
42	Зоряна П.	2	2	2	2	2	3	3	3	2,4	2	задовільний
43	Денис Т.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
44	Микола Ч.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
45	Микита Л.	1	1	2	2	1	2	2	3	1,7	2	задовільний
46	Оксана Б.	2	2	1	1	1	1	2	2	1,5	2	задовільний

Таблиця 2

## Контрольна група

Респондент		Гносеологічний		Комунікативно-діяльнісний		Емоційно-виразний		Рефлексійно-оцінний		Середнє арифметичне	Приведена оцінка	Рівень сформованості професійної ідентичності
№	Ім'я	Показник 1	Показник 2	Показник 3	Показник 4	Показник 5	Показник 6	Показник 7	Показник 8			
1	Віктор Я.	2	2	2	2	2	2	2	3	2,1	2	задовільний
2	Олексій І.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
3	Микола О.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
4	Вика Т.	2	2	2	2	2	2	2	2	2,0	2	задовільний
5	Ніна Р.	3	3	3	3	3	3	3	3	3,0	3	достатній
6	Андрій І.	2	2	2	2	2	2	2	2	2,0	2	задовільний
7	Руслан Т.	1	1	2	1	2	1	2	1	1,4	1	низький
8	Богдан Г.	2	1	2	2	2	2	2	2	1,9	2	задовільний
9	Петро Л.	1	1	1	1	2	1	1	1	1,1	1	низький
10	Ірина Ф.	1	1	1	1	2	1	1	1	1,1	1	низький
11	Катерина З.	1	1	2	1	1	1	1	1	1,1	1	низький
12	Віктор Ю.	2	1	2	1	2	2	2	2	1,7	2	задовільний
13	Ольга Л.	2	2	2	2	3	2	3	3	2,4	2	задовільний
14	Людмила І.	2	2	2	2	1	2	2	2	1,9	2	задовільний
15	Валерія С.	1	1	2	1	1	1	2	2	1,4	1	низький
16	Микола Р.	1	1	1	2	1	1	1	1	1,1	1	низький
17	Микита С.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
18	Денис Л.	1	2	1	1	2	1	1	1	1,2	1	низький
19	Олена Д.	1	1	1	1	1	1	2	2	1,2	1	низький
20	Лариса Ж.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
21	Дарина Д.	2	2	2	2	2	2	2	2	2,0	2	задовільний
22	Антон В.	2	3	3	3	3	3	3	3	2,9	3	достатній
23	Олег Ш.	2	1	2	2	1	1	2	2	1,6	2	задовільний
24	Петро М.	2	2	2	2	2	2	3	3	2,2	2	задовільний
25	Галина П.	2	2	2	2	2	2	2	2	2,0	2	задовільний
26	Інна П.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
27	Сашко Х.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
28	Мишко Д.	2	1	2	2	2	2	2	2	1,9	2	задовільний
29	Данило Б.	3	2	2	2	2	2	2	3	2,2	2	задовільний
30	Олекса В.	2	3	3	3	2	3	3	3	2,8	3	достатній
31	Тамара У.	2	1	2	2	2	2	2	2	1,9	2	задовільний

Продовж. табл. 2

Респондент		Гносеологічний		Комунікативно-діяльнісний		Емоційно-виразний		Рефлексивно-оцінний		Середнє арифметичне	Приведена оцінка	Рівень сформованості професійної ідентичності
№	Ім'я	Показник 1	Показник 2	Показник 3	Показник 4	Показник 5	Показник 6	Показник 7	Показник 8			
32	Надія С.	1	1	1	1	1	1	1	2	1,1	1	низький
33	Настася Т.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
34	Павло Г.	2	2	2	2	2	2	3	3	2,2	2	задовільний
35	Ольга П.	2	2	2	2	3	3	3	3	2,5	3	достатній
36	Андрій К.	1	1	2	1	1	1	2	2	1,4	1	низький
37	Неллі Д.	2	2	2	2	1	2	2	2	1,9	2	задовільний
38	Надія Л.	1	1	2	1	1	1	2	2	1,4	1	низький
39	Олеся Р.	2	2	2	2	2	2	2	3	2,1	2	задовільний
40	Катерина І.	2	2	2	2	2	2	2	3	2,1	2	задовільний
41	Віктор Т.	1	1	1	1	1	1	2	2	1,2	1	низький
42	Марія Ж.	1	1	1	1	1	1	1	2	1,1	1	низький
43	Тетяна Д.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
44	Петро С.	2	2	2	2	2	2	3	3	2,2	2	задовільний
45	Вадим З.	2	1	2	2	1	2	1	2	1,6	2	задовільний
46	Євген Л.	2	2	1	2	1	2	2	2	1,7	2	задовільний

## II. Прикінцевий етап експерименту

Таблиця 1

### Експериментальна група

Респондент		Гносеологічний		Комунікативно-діяльнісний		Емоційно-виразний		Рефлексійно-оцінний		Середнє арифметичне	Приведена оцінка	Рівень сформованості професійної ідентичності
№	Ім'я	Показник 1	Показник 2	Показник 3	Показник 4	Показник 5	Показник 6	Показник 7	Показник 8			
1	Ірина К.	3	3	3	3	3	3	3	3	3,0	3	достатній
2	Андрій О.	3	3	3	3	3	3	3	3	3,0	3	достатній
3	Інна П.	2	2	2	2	2	2	2	2	2,0	2	задовільний
4	Карина О.	3	2	3	3	3	3	3	3	2,9	3	достатній
5	Петро К.	2	2	2	2	2	2	2	2	2,0	2	задовільний
6	Сергій К.	2	1	2	2	2	1	2	1	1,4	1	низький
7	Віктор С.	3	3	3	3	3	3	3	3	3,0	3	достатній
8	Іра К.	3	3	3	3	3	3	3	3	3,0	3	достатній
9	Костянтин І.	2	2	2	2	2	2	2	2	2,0	2	задовільний
10	Володя П.	3	3	3	3	3	3	3	3	3,0	3	достатній
11	Ігор К.	3	2	2	2	2	2	2	3	2,3	2	задовільний
12	Ніна С.	2	2	2	2	2	2	2	2	2,0	2	задовільний
13	Олена М.	3	2	2	3	3	2	2	3	2,5	3	достатній
14	Антон В.	3	3	3	3	3	3	3	3	3,0	3	достатній
15	Ольга В.	2	2	2	2	2	2	2	2	2,0	2	задовільний
16	Руслан Т.	2	2	2	2	1	2	2	2	1,9	2	задовільний
17	Олег І.	3	3	3	3	3	3	3	3	3,0	3	достатній
18	Анастасія І.	3	3	3	3	3	3	3	3	3,0	3	достатній
19	Вікторія Н.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
20	Світлана В.	2	1	2	2	2	2	2	2	1,9	2	задовільний
21	Дмитро А.	2	2	2	1	2	1	2	2	1,8	2	задовільний
22	Дмитро К.	2	3	2	3	2	2	3	3	2,5	3	достатній
23	Світлана К.	2	2	1	1	1	2	2	1	1,5	2	задовільний
24	Роберт Д.	2	1	2	2	2	2	2	2	1,9	2	задовільний
25	Андрій Р.	2	2	2	2	2	2	2	2	2,0	2	задовільний
26	Наталя Б.	3	3	3	3	3	3	3	3	3,0	3	достатній
27	Ніна З.	3	2	2	3	2	2	3	3	2,5	3	достатній

Продовж. табл. 1

Респондент		Гносеологічний		Комунікативно-діяльнісний		Емоційно-виразний		Рефлексійно-оцінний		Середнє арифметичне	Приведена оцінка	Рівень сформованості професійної ідентичності
№	Ім'я	Показник 1	Показник 2	Показник 3	Показник 4	Показник 5	Показник 6	Показник 7	Показник 8			
28	Олексій Г.	3	3	3	3	3	3	3	3	3,0	3	достатній
29	Микола Р.	2	2	1	2	2	2	2	2	1,9	2	задовільний
30	Роберт З.	3	3	3	3	3	3	3	3	3,0	3	достатній
31	Дар'я Н.	2	2	2	3	3	3	3	3	2,6	3	достатній
32	Юрій В.	3	2	2	2	2	2	2	3	2,3	2	задовільний
33	Тетяна К.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
34	Оксана Ш.	2	2	1	2	2	2	2	2	1,9	2	задовільний
35	Світлана П.	3	3	3	3	3	3	3	3	3,0	3	достатній
36	Наталя Г.	3	3	2	3	3	3	3	3	2,9	3	достатній
37	Віктор П.	1	1	2	2	2	2	2	2	1,8	2	задовільний
38	Інна Р.	2	3	2	3	3	3	3	3	2,8	3	достатній
39	Ольга І.	2	2	1	2	1	1	2	2	1,6	2	задовільний
40	Інна Т.	2	3	2	2	2	3	2	3	2,4	2	задовільний
41	Ірина В.	1	1	2	2	1	2	1	2	1,5	2	задовільний
42	Роман Д.	3	3	3	3	3	3	3	3	3,0	3	достатній
43	Дмитро П.	2	2	1	1	1	1	1	1	1,3	1	низький
44	Павло С.	2	2	1	1	1	2	2	1	1,5	2	задовільний
45	Оксана Р.	2	2	3	3	2	3	3	3	2,6	3	достатній
46	Валерія У.	2	2	2	2	2	2	2	2	2,0	2	задовільний

Таблиця 2

## Контрольна група

Респондент		Гносеологічний		Комунікативно-діяльнісний		Емоційно-виразний		Рефлексивно-оцінний		Середнє арифметичне	Приведена оцінка	Рівень сформованості професійної ідентичності
№	Ім'я	Показник 1	Показник 2	Показник 3	Показник 4	Показник 5	Показник 6	Показник 7	Показник 8			
1	Ігор С.	2	2	2	2	2	2	3	3	2,3	2	задовільний
2	Надія Р.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
3	Світлана І.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
4	Петро В.	2	2	2	2	2	2	2	3	2,1	2	задовільний
5	Руслан Є.	3	3	3	3	3	3	3	3	3,0	3	достатній
6	Тамара Р.	2	2	2	2	2	2	2	3	2,1	2	задовільний
7	Ольга О.	2	2	2	1	2	2	2	2	1,9	2	задовільний
8	Олена В.	2	2	2	2	2	2	2	3	2,1	2	задовільний
9	Кіра К.	1	1	1	1	2	1	2	1	1,3	1	низький
10	Ярослав П.	1	1	1	1	2	1	1	1	1,1	1	низький
11	Дмитро А.	1	1	2	1	1	1	1	1	1,1	1	низький
12	Алла Ш.	2	2	2	2	2	2	2	3	2,1	2	задовільний
13	Ірина М.	3	3	3	3	3	3	3	3	3,0	3	достатній
14	Оксана О.	2	2	2	2	2	2	2	3	2,1	2	задовільний
15	Ірина С.	2	2	2	1	1	2	2	2	1,8	2	задовільний
16	Алла Т.	1	1	1	2	1	1	1	1	1,1	1	низький
17	Ніна В.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
18	Олекса Ж.	2	2	2	2	2	2	2	2	2,0	2	задовільний
19	Дмитро У.	1	2	2	1	1	1	2	2	1,5	2	задовільний
20	Яна Н.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
21	Настася К.	2	2	2	2	2	2	2	3	2,1	2	задовільний
22	Людмила І.	3	3	3	3	3	3	3	3	3,0	3	достатній
23	Дар'я М.	2	2	2	2	1	2	2	3	2,0	2	задовільний
24	Раїса В.	2	3	2	2	2	2	3	3	2,4	2	задовільний
25	Микола З.	2	2	2	2	2	2	2	3	2,1	2	задовільний
26	Віктор Н.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
27	Юрій Л.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
28	Олена Ф.	2	2	2	2	2	2	2	3	2,1	2	задовільний
29	Артем Р.	3	2	2	2	2	2	2	3	2,3	2	задовільний
30	Інна Б.	2	3	3	3	3	3	3	3	2,9	3	достатній

Продовж. табл. 1

Респондент		Гносеоло- -гічний		Комуніка- тивно- діяльнісний		Емоційно- -виразний		Рефлексій- но-оцінний		Середнє арифметичне	Приведена оцінка	Рівень сформованості професійної ідентичності
№	Ім'я	Показник 1	Показник 2	Показник 3	Показник 4	Показник 5	Показник 6	Показник 7	Показник 8			
31	Надія Б.	2	2	2	2	2	2	2	3	2,1	2	задовільний
32	Лариса С.	1	1	1	1	1	1	1	2	1,1	1	низький
33	Алла К.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
34	Ореста Б.	2	2	2	2	2	2	3	3	2,3	2	задовільний
35	Сашко В.	3	3	2	2	3	3	3	3	2,8	3	достатній
36	Тетяна П.	2	1	2	1	1	1	2	2	1,5	2	задовільний
37	Зінаїда Р.	2	2	2	2	1	2	2	2	1,9	2	задовільний
38	Олеся О.	2	1	2	1	1	1	2	2	1,5	2	задовільний
39	Зоряна П.	2	2	2	2	2	2	3	3	2,3	2	задовільний
40	Соломія Л.	2	2	2	2	2	2	2	3	2,1	2	задовільний
41	Ігор М.	1	2	1	1	1	1	2	2	1,4	1	низький
42	Андрій П.	1	1	1	1	1	1	1	2	1,1	1	низький
43	Валерій Л.	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1	низький
44	Надія Л.	2	3	2	2	2	2	3	3	2,4	2	задовільний
45	Наталя С.	2	2	2	2	2	2	2	3	2,1	2	задовільний
46	Петро О.	2	2	2	2	2	2	2	2	2,0	2	задовільний