

Владислав Заїченко

аспірант, Національний технічний університет
“Харківський політехнічний інститут”; Харків, Україна
E-mail: vlad.zaichenko@gmail.com

СТАН СФОРМОВАНОСТІ ПСИХОЛОГІЧНИХ КОМПОНЕНТІВ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація: в статті розкривається тема комунікативної компетентності майбутніх фахівців зовнішньоекономічної діяльності. Визначено компоненти комунікативної компетентності майбутнього фахівця зовнішньоекономічної діяльності, до яких віднесено: комунікативні навички, здатність долати комунікативні бар'єри, здатність до рефлексії та самовдосконалення задля подолання міжкультурних перешкод. Уточнено психодіагностичні інструменти визначення рівню розвитку компонентів комунікативної компетентності фахівця зовнішньоекономічної діяльності: КОС-2 (комунікативні та організаційні схильності), методика “Емоційні бар'єри в міжособистісному спілкуванні”, методика діагностики рівня рефлексивності, тест “Смисложиттєвих орієнтацій”. Внаслідок емпіричного дослідження визначено, що на високому рівні комунікативна компетентність майбутніх фахівців зовнішньоекономічної діяльності розвинена лише у 8 % респондентів, переважна кількість респондентів продемонструвала середній рівень розвитку (64 %), низький рівень – у 28 % респондентів.

Ключові слова: здобувачі; зовнішньоекономічна діяльність; комунікативна компетентність; розвиток.

Vladislav Zaichenko

PhD student, National Technical University “
Kharkiv Polytechnic Institute”; Kharkiv, Ukraine
Email: vlad.zaichenko@gmail.com

THE STATE OF FORMATION OF PSYCHOLOGICAL INDICATORS OF COMMUNICATIVE COMPETENCE OF FUTURE SPECIALISTS IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Abstract: the article discusses the topic of communicative competence of future specialists in foreign economic activity. The components of the communicative competence of a future specialist in foreign economic activity were determined, and the following were included: communicative skills, the ability to overcome communicative barriers, the ability to reflect and improve oneself in order to overcome intercultural obstacles. The psychodiagnostic tools for determining the level of development of the components of the communicative competence of a foreign economic activity specialist have been specified: KOS-2 (communicative and organizational tendencies), the “Emotional barriers in interpersonal communication” method, the method of diagnosing the level of reflexivity, the “Meaning-life orientations” test.

© Владислав Заїченко, 2023

As a result of the empirical research, it was determined that only 8 % of respondents have a high level of communicative competence of future specialists in foreign economic activity, the majority of respondents demonstrated an average level of communicative competence development (64 %), a low level of communicative competence was determined in 28 % of respondents.

Key words: students; foreign economic activity; communicative competence; development.

Vladislav Zaichenko

An extended abstract of the paper on the subject of:

“The state of formation of psychological indicators of communicative competence of future specialists in foreign economic activity”

Problem setting. *Foreign economic activity is of priority importance for Ukraine during the period of martial law. In particular, it helps ensure the economic stability of the country, even in difficult conditions of military conflict. Attracting external resources of investment, trade and technology allows to compensate for the losses of the domestic market and ensures support of financial stability. Dependence on one or more markets can lead to serious economic risks in the event of a conflict. The development and expansion of foreign markets helps Ukrainian companies to distribute risks and increase the chances of economic development, even in difficult conditions of martial law. Foreign economic relations can provide Ukraine with support from world partners in wartime. Having strong trade and political ties with other countries creates an opportunity to receive assistance, including military technology, humanitarian aid, and other types of support. Foreign economic activity contributes to the economic development of Ukraine even during the war period. It stimulates innovation, the introduction of new technologies and the development of new types of economic relations. Thus, the scientific community faces the task of determining the level of development of communicative competence of future specialists in foreign economic activity and clarifying the directions of its development.*

This task meets not only the objective need, but also the strategy for the development of higher education in Ukraine for 2022-2032 [6], which provides for the comprehensive development of specialists in modern professions.

Recent research and publications analysis. *The question of the psychological essence of foreign economic activity remains outside the attention of researchers. Traditionally, researchers consider foreign economic activity only as a subtype of economic or managerial activity, without studying its requirements and manifestations. At the same time, most scientists agree that communicative competence is a necessary component of the training of a modern specialist.*

Ukrainian researcher K. Tryzna and his colleagues consider communicative competence as “...a set of knowledge, non-verbal and verbal communication skills, as well as the ability to react situationally, the ability to adapt in any situation.” Researchers also emphasize that communicative competence is essentially a means of regulating communicative behavior in order to achieve the desired professional result. In today's context, the communicative competence of a specialist in foreign economic activity should be considered not only as a means of finding a common language with business partners, but also as a means of intercultural contact. Researcher M. Byram examines the issue of

teaching and assessing intercultural communicative competence. In his work, the author studies the concept of intercultural communicative competence as the ability to effectively communicate and interact with representatives of other cultures. The author of the article analyzes the components of intercultural communicative competence, including knowledge, skills, motivation and awareness of cultural differences. He points to the need to develop critical thinking and flexibility of thinking for effective intercultural communication. Based on the theoretical analysis of G. Hladkyh and her colleagues identified the following main components in the structure of the communicative competence of a modern specialist: verbal and non-verbal communication skills; the ability to manage one's own behavior, to allocate one's attention; the ability to recognize the state of the interlocutor by external signs and predict his reaction during the conversation; the ability to understand and overcome communication barriers that may arise between communication partners as a result of objective (language, professional misunderstanding) and subjective (ideological, political, religious misunderstanding, etc.) factors. The article by J. Koponen and his colleagues turned out to be the closest to the research topic. In it, the authors study communicative competence in the context of international sales of B2B solutions. The authors of the article focus on the importance of communicative competence for sales professionals in an international context. They understand communicative competence as the ability to effectively and adaptively communicate with customers, understand their needs, be able to convincingly present products or solutions, and build long-term relationships with customers.

Thus, we can state that currently there is a certain vacuum regarding the study of the peculiarities of the development of communicative competence of future specialists in the field of foreign economic activity, which additionally determines the relevance of our research.

***Paper objective** consists in presenting the results of a study of the level of formation*

of indicators of communicative competence of future specialists in foreign economic activity.

In order to achieve the goal of the study, the following tasks were defined:

1. To justify the components of communicative competence of specialists in foreign economic activity.

2. To determine psychodiagnostic methods for diagnosing the level of development of the components of communicative competence of specialists in foreign economic activity.

3. To investigate the level of development of communicative competence among future specialists in foreign economic activity.

***Paper main body.** The analysis of existing studies showed [1, 3, 4, 5] that the main indicators of the communicative competence of a modern specialist working in the international space are: communicative skills, the ability to overcome communicative barriers, the ability to reflect and improve oneself in order to overcome intercultural obstacles. Communication skills are an important component of communication competence for foreign trade professionals for several reasons. First, they provide cross-cultural interaction. Specialists in foreign economic activity work with representatives of different countries and cultures. They must have the ability to communicate effectively with people from different cultures, take into account cultural differences and establish good relationships. The ability to overcome communicative barriers is the second component of the communicative competence of a specialist in foreign economic activity. In foreign economic activity, a specialist encounters partners, clients and colleagues from different cultures, languages and communication styles. Communication barriers such as language difficulties, language differences and cultural differences can make effective communication and understanding difficult. Reflection is another mandatory component of communicative competence. It allows a specialist in foreign economic activity to assess his communication skills, identify his strengths and areas that need*

improvement. It helps to recognize shortcomings and improve your skills in communicating with partners, clients and colleagues. Self-improvement is a necessary component of the communicative competence of a foreign economic activity specialist, as it allows you to develop and improve the skills and abilities necessary for successful communication with partners and clients from different countries. A person with this competence is constantly striving to expand his knowledge, improve his language skills and develop cultural sensitivity, which allows him to communicate effectively with representatives of different cultures and traditions.

Applicants studying in the direction of "Management", educational program "Management of foreign economic activity" of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" were involved in the study. A total of 50 students of the 2nd-4th year took part in the study, among them 32 girls and 18 boys. The study was conducted from December 2022 to February 2023. The research results were processed using key methods and transformed into percentages at three levels: low, medium, and high.

As a result of the research, it was determined that only 8 % of the respondents have a high level of communication competence of future specialists in foreign economic activity. The most developed component is the focus on self-improvement. Graduates of this educational program believe that their professional success depends not only on the courses of the program, but also on their ability to learn and develop, in particular, learning additional foreign languages. The majority of respondents demonstrated an average level of development of communicative competence. Most often, the average level is found according to the indicator of the ability to overcome communication barriers. A low level of communicative competence was determined in 28 % of respondents. These students have all components of

communicative competence developed at a low level. Among all indicators, reflectivity turned out to be the worst developed. In the future specialists of foreign economic activity, the ability to self-analysis is the least developed and needs purposeful development.

Conclusions of the research. The study made it possible to specify the concept of communicative competence of future specialists in foreign economic activity, clarify its components and investigate the level of its development using psychodiagnostic tools. The analysis of literary sources made it possible to determine the components of the communicative competence of a future specialist in foreign economic activity, which included: communicative skills, the ability to overcome communicative barriers, the ability to reflect and improve oneself in order to overcome intercultural obstacles. To determine the level of development of the communicative competence of a future specialist in foreign economic activity, the following methods were selected: KOS-2 (communicative and organizational tendencies), the "Emotional barriers in interpersonal communication" method, the method of diagnosing the level of reflexivity, the "Meaning-life orientations" test. As a result of the research, it was determined that only 8 % of the respondents have a high level of communication competence of future specialists in foreign economic activity. The majority of respondents demonstrated an average level of development of communicative competence (64 %). A low level of communicative competence was determined in 28 % of respondents. The obtained results indicate that there is an urgent need for the development and experimental verification of the effectiveness of psychological and pedagogical measures for the development of the components of communicative competence of future specialists in foreign economic activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Зовнішньоекономічна діяльність має пріоритетне значення для України у період воєнного стану. Зокрема вона допомагає забезпечити економічну стійкість країни, навіть у складних умовах воєнного конфлікту. Залучення зовнішніх ресурсів інвестицій, торгівлі та технологій дозволяє компенсувати втрати внутрішнього ринку і забезпечує підтримку фінансової стабільності. Залежність від одного або декількох ринків може привести до серйозних економічних ризиків у разі конфлікту. Розвиток та розширення зовнішніх ринків допомагає українським компаніям розподілити ризики і збільшити шанси на економічний розвиток, навіть у складних умовах воєнного стану. Зовнішньоекономічні відносини можуть забезпечити Україні підтримку від світових партнерів у воєнний час. Наявність сильних торговельних і політичних зв'язків із іншими країнами створює можливість отримати допомогу, включаючи військову технологію, гуманітарну допомогу та інші види підтримки. Зовнішньоекономічна діяльність сприяє економічному розвитку України навіть у воєнний період. Вона стимулює інновації, впровадження нових технологій та розвиток нових типів економічних відносин.

В цьому контексті надзвичайно важливо сконцентруватися на підготовці фахівців цієї сфери, які будуть готові до викликів сучасності, що відповідає стратегії розвитку вищої освіти України. Однією з найбільш значущих компетентностей фахівців цієї сфери є комунікативна компетентність. Фахівці з зовнішньоекономічної діяльності повинні бути здатними ефективно спілкуватися з представниками інших культур і розуміти їхні традиції, цінності та погляди. Вони повинні бути здатними до взаємодії з різними типами людей - від бізнесменів до державних посадовців, та вести переговори на різних рівнях. Крім того, у зовнішньоеко-

номічній діяльності часто виникають складні ситуації, такі як затримки в доставці товарів, виникнення проблем із митним контролем, проблеми зі сплатою податків і митних зборів. В таких випадках фахівці з зовнішньоекономічної діяльності повинні бути здатні до швидкого та ефективного вирішення проблем, а це можливо тільки з допомогою відповідної комунікативної компетентності. Також зовнішньоекономічна діяльність може включати в себе взаємодію з міжнародними організаціями, які можуть мати відмінні культурні та мовні особливості, тому фахівці з зовнішньоекономічної діяльності повинні бути здатні до взаємодії з ними та представниками різних країн.

Таким чином, перед науковою спільнотою постає завдання з визначення рівня розвитку комунікативної компетентності майбутніх фахівців зовнішньоекономічної діяльності та уточнення напрямків її розвитку. Це завдання відповідає не тільки об'єктивній потребі, але і стратегії розвитку вищої освіти в Україні на 2022-2032 роки [6], що передбачає всебічний розвиток фахівців сучасних професій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, у яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Питання психологічної сутності зовнішньоекономічної діяльності залишається поза увагою дослідників. Традиційно дослідники розглядають зовнішньоекономічну діяльність лише як підвид економічної або управлінської діяльності, не вивчаючи її вимоги та прояви [3, 4, 5]. Разом з тим більшість вчених сходяться на думці, що комунікативна компетентність є необхідним компонентом підготовки сучасного фахівця.

Дослідник К. Тризна з колегами розглядають комунікативну компетентність як "...сукупність знань, невербальних і вербальних навичок спілкування, а також здатність до ситуативного реагування, уміння адаптуватися у будь-якій ситуації". Вони наголошують на тому, що комунікативна компетентність є засобом

регуляції комунікативної поведінки з метою досягнення бажаного професійного результату [7, с. 206].

В контексті сьогодення комунікативна компетентність фахівця зовнішньоекономічної діяльності має розглядатися не тільки як засіб знаходження спільної мови з бізнес партнерами, але і як засіб міжкультурного контакту. Дослідник М. Бірам розглядає питання викладання та оцінювання міжкультурної комунікативної компетентності, зокрема вивчає поняття як здатність ефективно спілкуватися та взаємодіяти з представниками інших культур. Він аналізує компоненти міжкультурної комунікативної компетентності, включаючи знання, уміння, мотивацію та свідомість щодо культурних відмінностей, вказує на необхідність розвитку критичного мислення та гнучкості мислення для ефективної міжкультурної комунікації [8]. Також стаття звертається до методології та підходів до викладання та оцінювання міжкультурної комунікативної компетентності. Автор рекомендує використовувати активні методи навчання, такі як рольові ігри, проєктні завдання та інтерактивні вправи, щоб студенти могли виробити навички взаємодії в різних культурних контекстах.

На основі теоретичного аналізу Г. Гладких із колегами виділила такі основні компоненти в структурі комунікативної компетентності сучасного фахівця: уміння вербального та невербального спілкування; уміння керувати власною поведінкою, розподіляти свою увагу; уміння впізнавати стан співрозмовника за зовнішніми ознаками та прогнозувати його реакцію під час розмови; вміння усвідомлювати й долати комунікативні бар'єри, які можуть виникнути між партнерами спілкування внаслідок об'єктивних (мовне, фахове непорозуміння) та суб'єктивних (ідеологічне, політичне, релігійне непорозуміння тощо) чинників [2]. Описані вміння відображають як здатність фахівця до налагодження ефективної комунікації, так

і готовність до постійної рефлексії щодо своїх комунікативних здатностей.

Найближчою до теми дослідження виявилася стаття Дж. Копонена з колегами, де комунікативна компетентність розглянуто в контексті міжнародного продажу business-to-business (B2B) рішень. Автори статті фокусуються на важливості комунікативної компетентності для фахівців із продажу в міжнародному контексті. Вони розміють комунікативну компетентність як здатність ефективно і адаптивно спілкуватися з клієнтами, розуміти їхні потреби, вміти ерективно презентувати продукти або рішення та будувати довгострокові відносини ними. Ними висвітлено різні аспекти комунікативної компетентності, які впливають на успішні міжнародні продажі [9], зокрема розуміння культурних різниць і адаптацію комунікаційного стилю до потреб клієнта, вміння слухати і задавати питання, ефективно використання мовних і невербальних засобів комунікації, а також навички будовання довіри і вирішення конфліктів. Автори виявили, що фахівці з продажу, які проявляють високий рівень комунікативної компетентності, досягають кращих результатів, таких як вищий рівень задоволеності клієнтів, збільшення обсягів продажів і підвищення рівня лояльності клієнтів.

Отже, наразі існує певний вакуум щодо дослідження особливостей розвитку комунікативної компетентності майбутніх фахівців у сфері зовнішньоекономічної діяльності, що додатково обумовлює актуальність нашого дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується дана стаття. Аналіз існуючих досліджень показав, що наразі відсутній системний опис психологічних вимог до менеджера зовнішньоекономічної діяльності, не конкретизовано показники комунікативної компетентності фахівця в сфері зовнішньоекономічної діяльності та відсутні дослідження щодо рівня сформованості комунікативної компетентності майбу-

тніх фахівців зовнішньоекономічної діяльності, а також експериментально перевірені програми їхнього розвитку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в представленні результатів дослідження рівня сформованості показників комунікативної компетентності майбутніх фахівців зовнішньоекономічної діяльності.

Задля досягнення мети дослідження були визначені такі завдання:

1. Обґрунтувати компоненти комунікативної компетентності фахівців зовнішньоекономічної діяльності.

2. Визначити психодіагностичні методики для діагностики рівня розвитку компонентів комунікативної компетентності фахівців зовнішньоекономічної діяльності.

3. Дослідити рівень розвитку комунікативної компетентності у майбутніх фахівців зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аналіз існуючих досліджень показав [1, 3, 4, 5], що основними показниками комунікативної компетентності сучасного фахівця, що працює в міжнародному просторі є: комунікативні навички, здатність долати комунікативні бар'єри, здатність до рефлексії та самовдосконалення задля подолання міжкультурних перешкод.

Комунікативні навички є важливим компонентом комунікативної компетентності для фахівців зовнішньоекономічної діяльності з кількох причин. По-перше, вони забезпечують міжкультурну взаємодію. Фахівці зовнішньоекономічної діяльності працюють із представниками різних країн та культур, тому повинні мати здатність ефективно спілкуватися з ними, враховувати культурні особливості та встановлювати добрі взаємини. Комунікативні навички допомагають усунути мовні та культурні бар'єри, забезпечуючи успішну комунікацію та взаєморозуміння. По-друге, вони забезпечують успішність переговорів та підписання угод, тому вміння

ефективно переконувати, аргументувати свої позиції та знаходити компроміси є важливими для досягнення успішної реалізації угод. Комунікативні навички дозволяють побудувати довіру, вести конструктивні діалоги та досягати спільних рішень. По-третє, вони складають підґрунтя реалізації представницької ролі. Фахівці зовнішньоекономічної діяльності часто виступають як представники своєї компанії або країни на міжнародних заходах, конференціях та зустрічах. Вони повинні мати навички ефективно публічної мови, вміти передати важливу інформацію, переконати аудиторію та викликати позитивне враження. Найбільш зручним та якісним інструментом вимірювання рівня комунікативних навичок є методика КОС-2 (комунікативні та організаційні схильності). Дана методика містить всього 40 питань, які мають яскраво виражене професійне забарвлення. Її надійність та валідність перевірена багатьма дослідженнями і дозволить визначити рівень розвитку комунікативних здібностей майбутніх фахівців зовнішньоекономічної діяльності.

Здатність долати комунікативні бар'єри є другим компонентом комунікативної компетентності фахівця зовнішньоекономічної діяльності, який у своїй діяльності стикається з партнерами, клієнтами та колегами з різних культур, мов та комунікативних стилів. Комунікативні бар'єри, такі як: мовні труднощі, різниця в мові та культурні розбіжності можуть ускладнювати ефективне спілкування та розуміння. Здатність долати ці бар'єри дозволяє фахівцю побудувати сприятливі взаємини, забезпечити якісний обмін інформацією та досягнути спільних цілей. Вона допомагає фахівцю розширити свій географічний та культурний контекст, адаптуватися до різних способів спілкування та розуміти особливості комунікації в різних культурах. Це робить його більш гнучким і успішним у веденні бізнесу на міжнародному рівні. Найбільш поширеним інструментом дослідження здатності

долати бар'єри в спілкуванні є методика "Емоційні бар'єри в міжособистісному спілкуванні". Дана методика містить всього 25 питань і дозволяє визначити ступінь неадекватності реагування особистості на проблемні ситуації в спілкуванні. Саме ця методика була обрана нами для діагностики здатності до подолання бар'єрів в спілкуванні майбутніх фахівців в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Рефлексія є ще одним із обов'язкових компонентів комунікативної компетентності. Вона дозволяє фахівцю зовнішньоекономічної діяльності оцінити свої комунікаційні навички, виявити свої сильні сторони та сфери, що потребують поліпшення. Це допомагає розпізнати недоліки і вдосконалювати свої навички в спілкуванні з партнерами, клієнтами та колегами. Також рефлексія допомагає фахівцю зовнішньоекономічної діяльності осмислити свою роль у комунікаційному процесі та вплив, який вона має на співрозмовників. Вона дозволяє оцінити, наскільки ефективно фахівець передає інформацію, впливає на думки та переконання інших осіб, а також як впливає на спільні результати. Не можна не згадати і про те, що рефлексія є ключовим інструментом для розуміння культурних аспектів комунікації в міжнародному контексті. Вона допомагає фахівцю зовнішньоекономічної діяльності виявити свої стереотипи, упередження та незрозуміння, які можуть виникати під час взаємодії з партнерами з різних культур. Це сприяє більш глибокому розумінню культурних контекстів і покращує міжкультурну ефективність комунікації. Інструментом діагностики здатності до рефлексії є методика діагностики рівня рефлексивності, що складається з 27 питань та дозволяє визначити ступінь самоаналізу особистості в повсякденному житті та професійній діяльності. Її обрано для визначення рівня розвитку рефлексивності майбутніх фахівців зовнішньоекономічної діяльності.

Самовдосконалення є необхідним компонентом комунікативної компетентності фахівця зовнішньоекономічної діяльності, оскільки дозволяє розвивати й

удосконалювати навички та здібності, необхідні для успішної комунікації з партнерами та клієнтами з різних країн. Особа, яка володіє цією компетенцією, постійно прагне розширити свої знання, вдосконалити мовні навички та розвинути культурну чутливість, що дозволяє їй ефективно спілкуватися з представниками різних культур та традицій. Самовдосконалення передбачає постійне навчання та оновлення знань. Фахівець зовнішньоекономічної діяльності повинен відстежувати останні тренди та нові розробки у своїй галузі, а також вивчати законодавство та правила, що регулюють міжнародну торгівлю. Через активне вивчення нової інформації та вдосконалення професійних знань, фахівець може стати експертом у своїй галузі та мати вплив на прийняття стратегічних рішень. В якості інструменту діагностики спрямованості на самовдосконалення доцільно використовувати тест "Смисложиттєвих орієнтацій". Методика містить 20 парних тверджень, ступінь згоди з якими необхідно оцінити. На основі комплексу результатів шкал методики можливо визначити рівень схильності до самовдосконалення. Її використано для діагностики спрямованості на самовдосконалення майбутніх фахівців у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

До дослідження були залучені здобувачі, що навчаються за напрямом "Менеджмент", освітня програма "Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності" Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". Всього в дослідженні взяли участь 50 студентів 2-4 курсів, серед них 32 особи жіночої статі та 18 чоловічої. Дослідження проводилося з грудня 2022 року до лютого 2023 року. Результати дослідження були оброблені з використанням ключів методик та трансформовані у відсоткові співвідношення за трьома рівнями: низьким, середнім, високим. Також на основі визначених результатів заокремими компонентами було вираховано співвідношення здобувачів із різним рівнем комунікативної компетентності (таблиця 1).

Результати дослідження рівню розвитку комунікативної компетентності у майбутніх фахівців зовнішньоекономічної діяльності

Показники	%		
	Низький	Середній	Високий
Комунікативні навички	32	56	12
Здатність долати комунікативні бар'єри	28	62	10
Рефлексивність	34	58	8
Спрямованість на самовдосконалення	32	52	16
Рівень розвитку комунікативної компетентності	28	64	8

В результаті дослідження було визначено, що на високому рівні комунікативна компетентність майбутніх фахівців зовнішньоекономічної діяльності розвинена лише у 8 % респондентів. Найбільш розвиненим компонентом є спрямованість на самовдосконалення. Здобувачі цієї освітньої програми вважають, що їхня професійна успішність залежить не тільки від курсів програми, а й від їхньої спроможності вчитися та розвиватися, зокрема вивчати додаткові іноземні мови.

Переважає кількість респондентів продемонструвала середній рівень розвитку комунікативної компетентності. Найчастіше середній рівень зустрічається за показником здатності долати комунікативні бар'єри.

Низький рівень комунікативної компетентності був визначений у 28 % респондентів. У цих студентів всі компоненти комунікативної компетентності розвинені на низькому рівні. Серед всіх показників найгірше розвиненим виявилася рефлексивність. У майбутніх фахівців зовнішньоекономічної діяльності здатність до самоаналізу розвинена найслабше і потребує цілеспрямованого розвитку.

Отримані результати можна пояснити декількома факторами. По-перше, менеджери зовнішньоекономічної діяльності мають різноманітні обов'язки та функції, що вимагають широкого спектру навичок. У їхню компетентність входить не тільки комунікативна складова, але й фінансові, економічні, правові та стратегічні аспекти. Тому, в контексті обмеже-

ного часу та ресурсів, майбутнім менеджерам може бути складно виділити достатньо часу на розвиток кожної компетенції на високому рівні. По-друге, комунікативна компетентність включає в себе не тільки мовні навички, але й навички міжкультурної комунікації, навички переговорів та управління конфліктами. Ці навички вимагають великої практики та досвіду для їх впровадження на високому рівні. Оскільки багато майбутніх менеджерів ще знаходяться на початковому етапі своєї кар'єри, вони можуть мати обмежений доступ до такого рівня практичного досвіду, що необхідний для досягнення високої комунікативної компетентності. По-третє, розвиток комунікативної компетентності вимагає спеціального навчання та тренінгу. Незважаючи на те, що багато університетів та освітніх програм включають комунікативні курси, їхній фокус може бути загальним, а не специфічним для менеджменту зовнішньоекономічної діяльності. Також варто враховувати, що комунікативні навички є складними для оцінки та вимірювання, оскільки вони пов'язані зі суб'єктивними факторами та контекстом. Це може ускладнити процес визначення вимог до рівня комунікативної компетентності для майбутніх менеджерів зовнішньоекономічної діяльності.

Висновки з даного дослідження та перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Дослідження дозволило конкретизувати поняття комунікативної компетентності майбутніх фахівців зовнішньоекономічної діяльності, уточнити її

компоненти та дослідити рівень її розвитку з використанням психодіагностичних інструментів.

Аналіз літературних джерел дозволив визначити компоненти комунікативної компетентності майбутнього фахівця зовнішньоекономічної діяльності, до них було віднесено: комунікативні навички, здатність долати комунікативні бар'єри, здатність до рефлексії та самовдосконалення задля подолання міжкультурних перешкод.

В результаті дослідження було визначено, що на високому рівні комунікативна компетентність майбутніх фахівців зовнішньоекономічної діяльності розвинена лише у 8 % респондентів. Переважна кількість респондентів продемонструвала середній рівень розвитку комунікативної компетентності (64 %). Низький рівень

комунікативної компетентності був визначений у 28 % респондентів. Отримані результати вказують на недостатність існуючої системи підготовки менеджерів зовнішньоекономічної діяльності для забезпечення необхідного в професійній діяльності рівню розвитку комунікативної компетентності.

В статті було розглянуто актуальний стан розвитку комунікативної компетентності майбутніх менеджерів зовнішньоекономічної діяльності. Отримані результати вказують на те, що існує нагальна потреба у розробці і експериментальній перевірці ефективності психолого-педагогічних заходів з розвитку компонентів комунікативної компетентності майбутніх фахівців зовнішньоекономічної діяльності, що і є перспективою подальших досліджень.

Список літератури:

1. Гавриляк Л. Комунікативна компетентність як складова професійної підготовки сучасного фахівця / Л. Гавриляк // ЛОГОС. Мистецтво наукової думки. – 2019. – 3. – С. 70 – 73

2. Гладких Г. Напрями формування комунікативної компетентності студентів / Г. Гладких, С. Шаров // Інноваційна педагогіка. – 2019. – Випуск 11. – Т. 1. – С. 70 – 74

3. Книш, А. Поняття готовності до професійної діяльності в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених / А. Книш // Теорія і практика управління соціальними системами. – 2015. – 2. – С. 37 – 45

4. Підбуцька Н. Аналіз сучасних підходів щодо визначення наукової категорії “професіоналізм особистості” / Н. Підбуцька // Зб. наук. праць Нац. акад. Держ. прикордонної служби України. Серія: Педагогічні та психологічні науки. — Хмельницький: Вид-во НАДПСУ. – 2013. — № 1(66). — С. 503 – 514

5. Романовський О. Емоційний інтелект як домінанта успішності харизматичного бізнес-лідера / О. Романовський,

Т. Гура, А. Книш // Теоретичний та науково-методичний часопис “Вища освіта України”. – 2016. – 4. – С. 47 – 50

6. Стратегія розвитку вищої освіти в Україні на 2022–2032 роки. – [електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/news/2022/04/15/VO.plan.2022-2032/Stratehiya.rozv.VO-23.02.22.pdf> (Дата звернення: травень 12, 2023)

7. Тризна К., Шара С. Формування професійно-комунікативної компетентності майбутніх фахівців медичного профілю / К. Тризна, С. Шара // Редакційна колегія. – 2015. – С. 205 – 207

8. Byram, M. (2020), “Teaching and assessing intercultural communicative competence: Revisited”, *Multilingual matters*, p.192

9. Koponen, J., Julkunen, S., Asai, A. (2019), “Sales communication competence in international B2B solution selling”, *Industrial Marketing Management*, 82, pp. 238 – 252

References:

1. Havrylyak, L. (2019), “Communicative competence as a component of the

professional training of a modern specialist”, *ΛΟΓΟΣ. Art of scientific thought*, (3), pp. 70 – 73

2. Gladkikh, G., Sharov, S. (2019), “Directions of formation of students' communicative competence”, *Innovative pedagogy*, is.11, vol. 1, pp. 70 – 74

3. Knysh A. (2015), “The concept of readiness for professional activity in the works of domestic and foreign scientists”, *Theory and practice of social systems management*, (2), pp. 37 – 45

4. Pidbutska, N. (2013), “Analysis of modern approaches to the definition of the scientific category “personality professionalism””, *Collection of science works of the National Acad. Govt. border service of Ukraine*, Series: Pedagogical and psychological sciences, Khmelnytskyi: Publishing House of NADPSU, no. 1(66), pp. 503 – 514

5. Romanovsky, O., Gura, T., Knysh, A. (2016), “Emotional intelligence as a

dominant factor in the success of a charismatic business leader”, *Theoretical and scientific-methodical magazine “Higher Education of Ukraine”*, (4), pp. 47 – 50

6. Strategy for the development of higher education in Ukraine for 2022–2032, available at: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/news/2022/04/15/VO.plan.2022-2032/Stratehiya.rozv.VO-23.02.22.pdf> (Date of application: May 12, 2023)

7. Tryzna, K., Shara, S. (2015), “Formation of professional and communicative competence of future medical professionals”, *Editorial Board*, pp. 205 – 207

8. Byram, M. (2020), “Teaching and assessing intercultural communicative competence: Revisited”, *Multilingual matters*, p.192

9. Koponen, J., Julkunen, S., Asai, A. (2019), “Sales communication competence in international B2B solution selling”, *Industrial Marketing Management*, 82, pp. 238 – 252

Стаття надійшла до редколегії 03.06.2023