

## НАБУТТЯ КОМУНІКАТИВНИХ НАВИЧОК ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ У СТУДЕНТІВ ВИЩІХ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ

Спиряючись на сучасну гуманітарну науку, можна стверджувати, що людська цивілізація – це перш за все комунікативне суспільство. В наш час існують безліч особистих та ділових комунікацій, які здійснюються за допомогою різних технічних засобів: відеоконференцій, телефону, Інтернету, але головним фактором успіху та провалів у будь-якій професійній діяльності є наявність необхідних комунікативних навичок ведення переговорів (психологічна компетентність людини, здатність бути проникливим, вміти правильно будувати погортет співоромовника, знаходити шляхи рішення в конфліктних ситуаціях тощо). Тому дуже важливо, щоб студенти ще в університеті здобули ці навички та вміли правильно використовувати у своїй майбутній професії. Будь-який вид діяльності, який пов'язаний з управлінням людьми, комунікаціями різного рівня, потребують від людини володіння прийомками доведення своєї позиції, компетентності в розумінні та розпізнаванні маніпуляцій тощо.

Переговори – це спілкування з метою досягнення спільного рішення. Протягом усього життя ми ведемо переговори, обмінюємося зобов'язаннями і обіцянками. Кожного разу, коли людям необхідно прийти до згоди, їм потрібно вести переговори. На жаль, в Україні впродовж довгого часу тій стороні спілкування, яка пов'язана з психологією і технологією ведення бесід і переговорів взагалі не приділяла уваги, вважаючи, що тут немає чого вчити.

На даний момент часи змінилися, з'явилося безліч різноманітних тренінгів, семінарів, які навчають людей правильно вести переговори, але це все на комерційному рівні, у ВЗО (особливо державних) веденню переговорів приділяється мало уваги, тому після закінчення університету більшість студентів потребують додаткової освіти для придбання комунікативних навичок ведення переговорів у своїй професійній діяльності.

Вміння ефективно вести переговори – це складна річ, яка потребує необхідних навичок: потрібно знати, як проводити переговори, за яким алгоритмом, як уникнути помилки, також необхідні вміння уважно слухати (намагаючись зрозуміти аргументи опонента); правильно використовувати та розуміти міміку, жести, інтонації, пози тощо, добре розуміти психологію взаємовідносин людей – це все практичні вміння, які повинен мати кожен студент, який закінчує ВЗО (і в першу чергу той, який у своїй майбутній професійній діяльності матиме справу безпосередньо з людським фактором).

Тому завдання кожної кафедри полягає у тому, щоб сформувати необхідний набір комунікативних навичок ведення переговорів для кожного студента ВЗО, спираючись на особливості його майбутньої професійної діяльності.