



EUROPEAN CONFERENCE

Conference Proceedings



II International Science Conference
«Global changes in the development of
science and education»

October 24 – 26, 2021

Belgium, Brussels

GLOBAL CHANGES IN THE DEVELOPMENT OF SCIENCE AND EDUCATION

Abstracts of II International Scientific and Practical Conference

Belgium, Brussels

(October 24 – 26, 2022)

UDC 01.1

ISBN – 978-9-40364-516-2

The II International Scientific and Practical Conference «Global changes in the development of science and education», October 24 – 26, Belgium, Brussels. 102 p.

Text Copyright © 2022 by the European Conference (<https://eu-conf.com/>).

Illustrations © 2022 by the European Conference.

Cover design: European Conference (<https://eu-conf.com/>).

© Cover art: European Conference (<https://eu-conf.com/>).

© All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced, distributed, or transmitted, in any form or by any means, or stored in a data base or retrieval system, without the prior written permission of the publisher. The content and reliability of the articles are the responsibility of the authors. When using and borrowing materials reference to the publication is required. Collection of scientific articles published is the scientific and practical publication, which contains scientific articles of students, graduate students, Candidates and Doctors of Sciences, research workers and practitioners from Europe, Ukraine, Russia and from neighboring countries and beyond. The articles contain the study, reflecting the processes and changes in the structure of modern science. The collection of scientific articles is for students, postgraduate students, doctoral candidates, teachers, researchers, practitioners and people interested in the trends of modern science development.

The recommended citation for this publication is: Yarygina N., Skydan V. Risk management in insurance // Global changes in the development of science and education. Abstracts of II International Scientific and Practical Conference. Belgium, Brussels 2022. Pp. 19-24.

URL: <https://eu-conf.com/ua/events/global-changes-in-the-development-of-science-and-education/>

19.	Майкут-Забродська І.М. ПРИЧИНИ НЕЗАДОВІЛЬНОЇ ВІДПОВІДІ НА ТЕРАПІЮ ІНГІБИТОРАМИ ТИРОЗИНкіНАЗИ ПРИ ХРОНІЧНІЙ МІСЛОЇДНІЙ ЛЕЙКЕМІЇ	69
PEDAGOGY		
20.	Нефьодова О.О., Крамар С.Б., Жаріков М.Ю. РОБОТА НА КАФЕДРАХ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ: ЦІЛІ, ЗАВДАННЯ, ЗАХОДИ БЕЗПЕКИ	76
21.	Павленко Т.С. РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ДИСЕРТАЦІЙНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ З ТЕОРІЇ І МЕТОДИКИ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ (1991-2021)	82
PHILOLOGY		
22.	Chudovska T., Grashchenkova V. SPECIFICITY OF PHRASEOLOGICAL UNITS WITH BIOCOMPONENTS (ON THE MATERIAL OF THE ENGLISH LANGUAGE)	85
23.	Maral Y. PRESENTATION SPEECH IN ENGLISH	87
24.	Новікова К.В., Піскунов О.В. ЕВФЕМІЗМИ В МЕДІА ТЕКСТАХ: ЛІНГВОПЕРЕКЛАДАЦЬКИЙ АСПЕКТ	88
25.	Стрюкова Н.О., Бородкіна А.А. МОВНІ КОДИ КУЛЬТУРНОЇ КОНОТАЦІЇ ЧИСЛІВНИКА В ІСПАНСЬКІЙ ФРАЗЕОЛОГІЇ	91
PSYCHOLOGY		
26.	Василів Н.С., Бутрин В.В., Кізь О.Б. КОМУНІКАТИВНІ УМІННЯ В СТРУКТУРІ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕС- ДІЯЛЬНОСТІ ТЕРНОПІЛЬЩИНИ	93

КОМУНІКАТИВНІ УМІННЯ В СТРУКТУРІ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ ТЕРНОПІЛЬЩИНИ

Василів Н.Є.

магістрантка факультету педагогіки і психології Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка, м. Тернопіль, Україна

Бутрин В.В.

магістрант факультету педагогіки і психології Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка, м. Тернопіль, Україна

Кізь О.Б.

кандидатка психологічних наук, доцентка кафедри психології Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка, м. Тернопіль, Україна

Ефективність бізнес-діяльності на етапі повоєнного відновлення та розвитку України визначатиметься, із-поміж іншого, за наявності комунікативної компетентності власників бізнесу, наявності у них високого рівня розвитку комунікативних умінь та навичок, що є запорукою правильного планування й здійснення системи комунікації у мінливих умовах бізнес-процесів, знаходження комунікативних засобів, адекватних змісту актів спілкування. Процеси відбудови зруйнованого, релокації діючого, створення нового бізнесу, управління ним задля підвищення ефективності й прибутковості, забезпечення успішного функціонування у змінених ринкових умовах, забезпечення раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів – лише частина завдань, реалізація яких потребують активної комунікації суб'єктів бізнес-діяльності.

У науковій літературі досліджується проблема розвитку комунікативної компетентності та комунікативних умінь бізнесменів, однак низка її аспектів досі залишаються дискусійними у середовищі дослідників. Проблеми комунікації у процесі управління організаціями у своїх працях аналізують Н. Карамушка, К. Чернуха-Гадзецька, С. Хаджирадєва, Н. Черненко; особливості формування комунікативної компетентності майбутніх фахівців досліджують Л. Барановська, Н. Гез, Г. Данченко, С. Козак, В. Кручек, З. Калмикова, Н. Кіржа, Н. Кожем'яко, О. Коқун, Л. Мамчур, Н. Рабецька, В. Черевко, Г. Чередніченко; комунікативний менеджмент став предметом аналізу Т. Бурмак, К. Великих, Н. Жигайло, Г. Осовської, Н. Шпак тощо.

Як наголошують дослідники, комунікативні вміння, які входять до поведінкового компоненту комунікативної компетентності, дозволяють успішно встановлювати контакт із іншою людиною, адекватно пізнавати її внутрішні

стани, керувати ситуацією взаємодії з нею, застосовувати конструктивні стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях тощо [1; 2; 3].

Найчастіше комунікативні вміння виокремлюють відповідно до однієї зі сторін комунікативної діяльності: інформаційної (цілі, мотиви, засоби, стимули, уміння чітко висловлювати думку, аргументувати, аналізувати); перцептивної (емпатія, рефлексія, уміння слухати, інтерпретувати інформацію, розуміти підтексти); інтерактивної (самоорганізація спілкування, проведення бесіди, формування вимоги, розв'язання конфліктних ситуацій тощо).

За Л. Савенковою, комунікативні вміння поділяють на три блоки: проектування, організація та регулювання спілкування. Проектування спілкування характеризується такими показниками як вибір і композиційна побудова змісту комунікації, налаштування на спілкування з певною аудиторією, творче самопочуття [2].

Організація спілкування включає самопрезентацію, комунікативну атаку, орієнтування в ситуації спілкування, керування власною поведінкою, встановлення емоційного контакту.

Регулювання спілкування поєднує у собі здійснення вербального спілкування, використання паралінгвістичної системи знаків, розподілу уваги, володіння матеріалом, соціальною перцепцією, адекватним моделюванням особистості; прогнозування реакцій партнера, знаходження адекватного засобу для передачі інформації, захоплення ініціативи, здійснення непередбаченої комунікації, перенесення відомих знань, умінь і навичок у новій ситуації, розв'язання комунікативних ситуацій новими способами на основі відомих [2].

Комунікативні вміння й навички є рівнями оволодіння комунікативними діями щодо оцінки комунікативної ситуації, сприйняття, вироблення й передавання інформації, налагодження контакту, планування, організації й забезпечення ефективного перебігу спілкування, що призводить до ефективної реалізації цілей та особистісних інтересів.

Беручи до уваги викладене, на першому етапі дослідження до психодіагностичного інструментарію включили: методику «КОС-2» («Діагностики комунікативних і організаторських здібностей» В.Синявського, В.Федоришина); шкалу Р. Еріксона «Карта контролю стану мовлення» для оцінки мовленнєвих навичок (адаптація В. Калягіна і Л. Мацько); методику «Діагностика комунікативного контролю» С. Шнайдера; методику «Діагностика комунікабельності» В. Ряхівського тощо.

Емпіричну базу дослідження склали результати діагностики суб'єктів бізнес-діяльності. Вибірку респондентів склали 45 власників/власниць малого і середнього бізнесу Тернопільщини, у тому числі 6 (2%) – переміщені у Тернопільську громаду за програмою релокації бізнесу із регіонів України, в яких ведуться активні бойові дії. 60 % досліджуваних – чоловіки-бізнесмени і 40% - жінки-бізнесменки.

Результати за методикою «Діагностика комунікативних і організаторських здібностей» В. Синявського, В. Федоришина засвідчили: більша частина опитаних власників бізнесу чоловічої та жіночої статі має високий рівень

розвитку комунікативних здібностей, проте дуже високий рівень розвитку здібностей більш притаманний жінкам-бізнесменкам (18 %), тоді як у чоловічій частині вибірки дуже високий розвиток здібностей продемонстрували 13% опитаних (див. табл. 1).

Таблиця 1.

Розподіл респондентів за рівнем комунікативних та організаторських здібностей (методика КОС-2 «Діагностика комунікативних і організаторських здібностей»)

Види здібностей	Рівні розвитку здібностей	Чоловіки-бізнесмени	Жінки-бізнесменки
Комунікативні здібності	Дуже високий	13%	19%
	Високий	59%	57%
	Середній	28%	24%
	Нижче середнього	0%	0%
	Низький	0%	0%
Організаторські здібності	Дуже високий	20%	12%
	Високий	63%	64%
	Середній	17%	24%
	Нижче середнього	0%	0%
	Низький	0%	0%

Як видно із Таблиці 1, більша частина опитаних обох статей має високий рівень розвитку організаторських здібностей, проте дуже високий рівень розвитку більш притаманний бізнесменам чоловічої статі (20% проти 12% у жінок). У жіночій частині вибірки респондентів високий і середній рівень розвитку організаторських здібностей продемонстрували 64% власниць бізнесу, а середній - 24%. Нижче середнього та низький рівні розвитку комунікативних чи організаторських здібностей не зафіксовано у жодного із респондентів жіночої та чоловічої статей.

Отже, власники бізнесу мають переважно високий та дуже високий рівень розвитку комунікативних здібностей, що повністю відповідає вимогам їхньої бізнес-діяльності. Це, зокрема, допомагає налагоджувати контакти, формувати довірливі стосунки, які сприяють високим рівням продажів та розширенню клієнтської бази за рахунок позитивних відгуків та рекомендацій. Як правило, високий рівень комунікативних здібностей в нашій вибірці поєднувався із високим рівнем організаторських здібностей. Це свідчить про те, що сучасні бізнесмени безвідносно до статі вміють ефективно планувати, використовувати свій час і час клієнтів, організовувати і супроводжувати проведення різних видів активностей, що пов'язані із професійною діяльністю. Середній рівень розвитку комунікативних та організаторських здібностей виявлено майже утричі меншого відсотку респондентів обох статей. Вони прагнуть до контактів з людьми,

відстоюють свої бізнес-інтереси, однак потенціал їх здібностей не вирізняється високою стійкістю в сучасних умовах війни.

Показники, отримані за шкалою Р. Еріксона «Карта контролю стану мовлення», засвідчили відсутність у власників бізнесів Тернопільщини високих показників тривоги, які могли б бути пов'язаними із невпевненістю у собі та своєму мовленні та голосі, схильністю до сильного хвилювання і напруги у ситуаціях публічних виступів та інтенсивної мовленнєвої взаємодії (див. табл. 2).

Таблиця 2.

**Розподіл респондентів за рівнем розвитку мовленнєвих навичок
(Шкала Р. Еріксона «Карта контролю стану мовлення»)**

Діагностовані параметри	Рівні вираження тривоги	Чоловіки-бізнесмени	Жінки-бізнесменки
Мовлення	Високий рівень	2%	3%
	Рівень норми	87%	91%
	Нереалістичні показники із завищеною самооцінкою	11%	9%
Спілкування	Високий рівень	2%	3%
	Рівень норми	79%	84%
	Нереалістичні показники із завищеною самооцінкою	19%	13%
Упевненість	Високий рівень	2%	2%
	Рівень норми	98%	96%
	Нереалістичні показники із завищеною самооцінкою	1%	4%

У респондентів чоловічої та жіночої статі виявлено майже однакові числові показники у межах норми за всіма діагностованими параметрами. Проте, в обох статевих вибірках виявлено респондентів із завищеною самооцінкою та нереалістичними показниками, що може говорити про надмірну самовпевненість щодо високої якості власного мовлення: за параметром «Мовлення» 11% чоловіків проти 9% жінок, за параметром «Спілкування» – 19% чоловіків проти 13% жінок та за параметром «Упевненість» – 1% чоловіків проти 4% жінок. Для них не характерні хвилювання, напруга у процесі активної мовленнєвої взаємодії і вони не вбачають загроз власному престижу і самовпевненості за наслідками мовленнєвої діяльності.

Респонденти із нереалістичними показниками потребують уваги, позаяк існують ризики гіпертрофованого оцінювання власних переваг та постановки перед собою більш високих цілей, ніж ті, які відповідають їхнім можливостям. Неадекватна самооцінка своїх можливостей і завищений рівень домагань можуть обумовлювати надмірну самовпевненість, зарозумілість, марнославство та егоцентризм. Розвиток зайвої самовпевненості може виступати наслідком відповідного стилю виховання в сім'ї та школі та набутого життєвого досвіду на

попередніх етапах життєвого шляху під впливом різних агентів соціалізації. Занадто самовпевнені люди не схильні до самоаналізу. У купі з некритичністю мислення, відсутністю необхідного самоконтролю це може призвести до прийняття помилкових рішень і здійснення ризикових учинків, наслідки яких суттєво перевищуватимуть очікувану вигоду. Подальша втрата відчуття необхідної обережності у такий непростий час негативно впливатиме на безпеку, надійність і ефективність всієї життєдіяльності людини, у тому числі реалістичних перспектив розвитку власного бізнесу.

Відсутність або недостатня потреба в самовдосконаленні в осіб із завищеною самооцінкою ускладнюватиме включення їх у процес самовиховання. Крім того, такі суб'єкти бізнес-діяльності можуть неадекватно сприймати оточуючих і ставитись до них занадто критично, що не сприятиме розвитку нормальних партнерських стосунків та веденню бізнесу. Саме тому завищена самооцінка не допомагає, а заважає в діяльності, так як гальмує розвиток як самої особистості, так і її професійних якостей.

Лише у частини власників релокованого на Тернопільщину бізнесу із регіонів, де ведуться активні бойові дії, виявлено наявність високої тривоги при необхідності публічного виступу, невпевненість у собі та своєму мовленні в ситуаціях інтенсивної мовленнєвої взаємодії із потенційними місцевими партнерами чи працівниками. Причиною цього, як вони пояснювали у ході обговорення, є труднощі переходу з російської мови, якою вони спілкувалися до війни, на українську. Так, за параметром «Мовлення» високі показники тривоги виявлено у 2% чоловіків та 3% жінок, за параметром «Спілкування» – аналогічно у 2% та 3% відповідно, та за параметром «Упевненість» – порівну у 2% обох статей.

За методикою вивчення рівня комунікативного контролю М. Шнайдера визначено, що у 9% респондентів чоловічої статі та у 6% жіночої статі – низький рівень комунікативного контролю (див. табл. 3).

Таблиця 3.

Відсоткове співвідношення респондентів за рівнем комунікативного контролю (за методикою М. Шнайдера)

Рівні комунікативного контролю	Чоловіки-бізнесмени	Жінки-бізнесменки
Високий	42 %	50 %
Середній	49 %	44 %
Низький	9 %	6 %

Високий рівень комунікативного контролю засвідчили 42% бізнесменів чоловічої статі та 50% - жіночої. Вони постійно стежать за собою, контролюють вираженням власних емоцій. Середній рівень виявлено у 49% чоловіків та у 44% жінок, що засвідчує наявність у них високого комунікативного контролю та спроможності до постійного спостереження за собою, своєю поведінкою та

емоційними проявами; разом з тим вони відчувають значні труднощі в спонтанності самовираження, не люблять непередбачуваних ситуацій. Представникам і представницям сфери бізнесу із низьким рівнем комунікативного контролю характерна висока імпульсивність у спілкуванні, відкритість, розкутість, їхня поведінка мало схильна до змін в залежності від ситуації спілкування і не завжди співвідноситься з поведінкою інших людей.

Отримані результати актуалізують необхідність розробки та упровадження на вибірці досліджуваних власників та власниць бізнесу Тернопільщини соціально-психологічного тренінгу задля розвитку комунікативної компетентності загалом та покращення комунікативних умінь у її складі зокрема. Це стане предметом наших подальших наукових досліджень.

Перелік використаних джерел:

1. Жигайло Н. Роль комунікативних та лідерських здібностей у професійній діяльності менеджера. Вісник Львівського університету. Серія економічна. 2012. Випуск 47. С. 28-36.
2. Савенкова Л. О. Педагогічне спілкування : навч. посіб. К.: КДЕУ, 1997. 140 с.
3. Kikinezhdi O., Kiz O., Shulha I., Vasykivych Ya. Challenges and issues in developing ukrainian students' financial literacy and entrepreneurial skills. Eastern European conference of management and economics: Proceedings of the 2nd International scientific conference : workshop on social research, May 29, 2020. Ljubljana: Ljubljana School of Business, 2020. P. 288-295.

Scientific publications

MATERIALS

The II International Scientific and Practical Conference
«Global changes in the development of science and education»

Belgium, Brussels. 102 p.

(October 24 – 26, 2022)