

ПРО НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ПСИХОЛОГІЧНОЇ ГОТОВНОСТІ ДО ВЕДЕННЯ ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ У ПІДПРИЄМЦІВ

Карамушка Л.М., Лагодзінська В.І.

Інститут психології ім. Г.С.Костюка НАПН України, м. Київ
Актуальність дослідження.

Одним із важливих напрямів удосконалення підприємницької діяльності та підготовки фахівців з цього напрямку у вищих навчальних закладах є формування психологічної готовності підприємців до ведення ділових переговорів.

Мета дослідження: визначити зміст, рівень розвитку та умови формування психологічної готовності підприємців до ведення ділових переговорів.

Організація та методи дослідження.

Дослідження проводилося впродовж 2009-2010 років серед підприємців трьох регіонів України: Центральний (м. Київ); Західний (м. Львів, м. Тернопіль, м. Чернівці) та Південний (м. Одеса). Загальний обсяг вибірки – 309 підприємців. Використовувався «Комплекс методик для вивчення психологічної готовності підприємців до ведення ділових переговорів»,

Результати дослідження:

1. *Психологічна готовність підприємців до ведення ділових переговорів* являє собою сукупність психологічних якостей, необхідних підприємцям для ефективного здійснення ділових переговорів. За своєю структурою зазначена готовність включає такі основні компоненти: мотиваційний; когнітивний; операційний; особистісний.

2. Дослідження виявило *недостатній рівень* розвитку загального показника психологічної готовності підприємців до ведення ділових переговорів, про що свідчить той факт, що *високий рівень* розвитку даного показника зафіксовано менше, ніж у третини опитаних (32,0%). При цьому результати самооцінки підприємцями рівня власної психологічної готовності до ведення ділових переговорів є завищеними.

4. З метою формування психологічної готовності підприємців до ведення ділових переговорів нами розроблено та експериментально апробовано спеціальний *тренінг*, який включає 9 тренінгових сесій (загальним обсягом 40 академічних годин), побудований на основі технологічного підходу (Карамушка Л.М.).