

## ДІЛОВА КОНТАКТНІСТЬ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА СОЦІАЛЬНО-КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ

Світлана Герасіна

кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології  
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний  
університет імені Григорія Сковороди»,  
вул. Сухомлинського 30, м. Переяслав-Хмельницький, Україна,  
Київська обл., 08401  
[sv.herasina@gmail.com](mailto:sv.herasina@gmail.com)

### АНОТАЦІЯ

*У статті теоретично обґрунтовано наукові положення щодо розвитку ділової контактності як провідної психологічної детермінанти соціально-комунікативної компетентності студентської молоді. Визначено змістові конструкти та особливості активізації здатності суб'єкта до ділової контактності. Запропоновано психодіагностичний комплекс методів вивчення структурних складових ділової контактності особистості. Емпірично виявлено актуальні показники та рівні розвитку особливостей прояву ділової контактності в умовах провідної діяльності (фахового навчання). Здійснено кількісний та якісний аналіз мовленнєво-комунікативних умінь, які продукують здатність студентів до ділової контактності та конструктивної взаємодії, зокрема, методом самоаналізу респондента виявлено комунікативні здібності «образу професійного Я»; вивчено рівень розвитку комунікативних й організаторських схильностей; проаналізовано ступінь прояву соціальної контактності та комунікабельності; виявлено рівень потребо-мотиваційної основи спілкування; вивчено здатність ефективно взаємодіяти та продуктивно працювати в колективі. Окреслено перспективи дослідження розвитку здатності майбутнього фахівця до ділової контактності.*

**Ключові слова:** студентська молодь, суб'єкт діяльності, ділова контактність, соціально-комунікативна компетентність, комунікативно-організаторські схильності, комунікабельність.

**Для цитати:**

Герасіна С. Ділова контактність як детермінанта соціально-комунікативної компетентності студентської молоді. *Психолінгвістика. Психолінгвістика. Psycholinguistics*. 2017. Вип. 22 (1). С. 43–57.

---

**Вступ**

Процес становлення особистості потенційного фахівця зумовлений зростанням його соціальної ролі, зокрема, всебічним розвитком ділової активності. В умовах пошуку й оновлення усіх сфер суспільства відчувається потреба у фахівцях, які спроможні створювати здоровий психологічний клімат у колективі, уміють слухати і конструктивно взаємодіяти, здатні аналітично мислити, запобігати або вирішувати конфліктні ситуації, тобто в людях активної соціально-комунікативної позиції.

Провідним конструктором соціальної активності індивіда є вміння спілкуватися, що полягає у здатності налагоджувати і розвивати ділову взаємодію, яка породжується потребами сумісної діяльності, вимагає обміну інформацією, з виробленням стратегії взаєморозуміння і цілеспрямованих дій.

Ділову мовленнєву контактність суб'єкта варто розглядати, базуючись на принципі єдності діяльності і спілкування. Вона (ділова контактність) розвивається на засадах соціально-комунікативної активності та фахової компетентності фахівця. Така активність детермінується здатністю індивіда до професійного спілкування, ділового контакту та міжособистісної взаємодії.

Навчально-професійна діяльність актуалізує в студентській молоді потребу в інформаційно-діловому взаємообміні, що стимулює взаємопізнання, розширює межі спілкування, поглиблює усвідомлення мовленнєво-комунікативного процесу (Артемова, 2010; Височан, 2015). Інформаційний зміст взаємообміну детермінується внутрішнім діалогом, що сприяє розвитку культури міжособистісного спілкування та самореалізації індивідуального стилю комунікативної поведінки суб'єкта.

Основні підходи дослідження ділової контактності засновані на розумінні зв'язку категорій «спілкування», «діяльність»,

«взаємодія» (Б.Г. Ананьєв, О.О. Бодальов, О.М. Леонтьєв, Б.Ф. Ломов, А.В. Мудрик, М.М. Обозов, Б.Д. Паригін, С.Л. Рубінштейн та ін.).

М.Й. Боришевський, Л.С. Виготський, Г.С. Костюк, О.О. Ковальов, Л.Е. Орбан-Лембрик, Н.А. Побірченко, В.А. Семиченко ділову контактність розглядають як важливу умову психологічного розвитку особистості, її соціалізації, професіоналізації та індивідуалізації.

Проблему розвитку ділової контактності у психолого-педагогічній науці досліджували І.Д. Бех, Л.В. Долинська, М.І. Лісіна, Н.І. Литвинова, В.В. Рибалка, Г.О. Славтіч, Л.О. Хомич та ін. Науковці стверджують, що розвиток ділової контактності ефективно здійснюється в умовах організованого міжособового спілкування за принципами особистісно орієнтованого підходу.

Особистісно орієнтована система професійного навчання цілеспрямовано змінює позицію суб'єкта у системі «викладач-студент», утворює не лише рольове, а й міжособистісне спілкування (підтримку, довіру, самомотивоване прагнення до контактів, спосіб самоствердження, самоздійснення, утвердження людської гідності тощо) (Долинська, 2011). Міжособистісне спілкування розглядається як засіб встановлення ділових контактів, з метою спільного виконання справи та включення партнерів у розв'язання проблемних завдань

**Мета статті** полягає у теоретичному обґрунтуванні та емпіричному вивченні психологічних особливостей розвитку ділової контактності як провідного чинника активізації соціально-комунікативної компетентності студентської молоді.

### **Результати та дискусії**

Комунікативна активність є важливою умовою розвитку ділових стосунків, сприяє визначенню цілей, мотивів та рівня потреби у реалізації певних дій, є рушійною силою і джерелом спонукання до встановлення ділового контакту. В основі розвитку ділової контактності студентів методологічно діє теоретично визначений принцип активної взаємодії із соціумом та з самим собою. Специфіка комунікативної компетентності розкривається

у потребо-мотиваційному та операційному змісті її реалізації. Важливим аспектом її розвитку є здатність суб'єкта до ділової контактності, що є інструментом для встановлення діалогу.

Ділова контактність розглядається у контексті фахової підготовки особистості, розкриває систему її внутрішніх ресурсів, що синтезує в собі загальну культуру спілкування та специфічні прояви соціально-комунікативної активності (Артемова, 2010; Височан, 2015; Корніяка, 2011).

**Комунікативну компетентність** розглядаємо як сукупність комунікативних, перцептивних та інтерактивних знань і вмінь, які визначають спроможність суб'єкта орієнтуватися у ситуаціях спільної діяльності й міжособистісної взаємодії, приймати конструктивні рішення та дотримуватися принципу цілепокладання. Емпіричні дослідження свідчать, що розвинуті «контактовстановлюючі вміння» (за Л. Орловою) в юнацькому віці сприяють глибокому усвідомленню й реалізації власних життєвих потреб, задоволенню прагнень й інтересів в оволодінні фаховими знаннями й уміннями, є засобом організації ділового життя (Долинська, 2016; Побірченко, 2005; Полоусова, 2016).

На рівні ділового спілкування ділова контактність розвивається завдяки чіткості, лаконічності та логічності викладу інформації, змістом якої є спільні інтереси, які сприяють досягненню намічених цілей (Герасіна, 2013).

Отже, узагальнюючи результати наукових досліджень, **ділову контактність** визначаємо як прагнення суб'єкта досягати взаєморозуміння способом встановлення міжособистісного спілкування, що супроводжується вибором партнера з метою організації певної діяльності та пошуком засобів досягнення її результатів. Виявами прагнень людей до взаєморозуміння виступають активні комунікативні дії, які обумовлені їхніми потребами, що спонукають до контакту та спрямовують на реалізацію мети (Герасіна, 2013).

З метою аргументації теоретичних положень, було проведено емпіричне дослідження психологічних особливостей розвитку ділової контактності студентської молоді. До психодіагностичної роботи були залучені магістри заочної форми навчання спеціальності «Психологія», факультету педагогіки

та психології у кількості 36 осіб. Це молоді люди, які фахове навчання поєднують з професійно-трудовою діяльністю, активно включені у ділову взаємодію, а тому здатні рефлексувати власний комунікативний ресурс.

Експериментальне дослідження особливостей розвитку ділової контактності студентської молоді передбачало вивчення:

- комунікативного потенціалу образу «професійного Я»;
- рівня прояву комунікативних й організаторських схильностей;
- соціально-фахової комунікабельності;
- потреби у діловому спілкуванні та рівня задоволеності ним;
- здатності суб'єкта до взаємодії та співпраці у колективі.

Серед респондентів проводилось опитування з метою вивчення особливостей ділового й міжособистісного спілкування у навчально-професійному середовищі. Більшість магістрів стверджує, що невміння спілкуватися призводить до внутрішнього дискомфорту, компенсувати який не здатні ніякі об'єктивні високі показники в інших сферах діяльності. Зрештою, це призводить до виникнення підвищеної тривожності, відчуття невпевненості, пов'язаного з неадекватною і нестійкою самооцінкою, з труднощами у налагодженні контактів та партнерської взаємодії, що є значною перешкодою для успішної професійно-трудової самореалізації.

Діагностування *комунікативних і організаторських схильностей* проводилося за допомогою методики Б.О. Федоришина і В.В. Синявського. Схильності досліджуємо як форму відрефлексованої мотивації, що вибірково спрямовує особистість до певного виду діяльності. Її основою є стійка потреба індивіда у прагненні вдосконалювати вміння й навички, пов'язані із цією діяльністю. Комунікативні і організаторські схильності обумовлюються особливостями адаптації індивіда, умінням взаємодіяти, контактувати, психологічно впливати, переконувати й прихилити інших до себе.

Дослідженням зафіксовано досить низький рівень розвитку комунікативних й організаторських схильностей. Тільки 12,4% студентів володіють цілою низкою навичок та вмінь, від яких залежить успіх їх комунікативної діяльності. Вони володіють здатністю чітко й швидко встановлювати ділові контакти.

Проявляють кмітливість, ініціативність та винахідливість у вмінні здійснювати психологічний вплив, на адекватному сприйнятті й розумінні психологічних особливостей співрозмовника. Схильні активно спрямовувати дії не на об'єкт, а на суб'єктів, утворюючи соціально-психологічну основу взаємодії, швидко включатися у діяльність і забезпечувати якісний результат. Такі фахівці спроможні вільно й самостійно реалізовувати свої сили і здібності як у стандартних, так і в нестандартних ситуаціях нестабільних соціально-економічних умов.

Третю частину нашої вибірки становлять студенти із середнім рівнем розвитку комунікативних та організаторських схильностей (35%).

Зафіксовано вагомий відсоток студентів із низьким рівнем володіння комунікативними й організаторськими схильностями (52,6%). Такий рівень позбавляє індивіда ефективно діяти в імовірних життєвих обставинах, проблемних ситуаціях, прогнозувати умови, зміст і характер подальших дій, формувати поведінкові програми адаптивного характеру. У таких респондентів блокується позитивне ставлення до себе, здатність аналізувати мотиви своїх вчинків, шукати й критично оцінювати об'єктивні причини невдач. У підсумку розвивається невротична потреба у збереженні свого авторитету, невпевненість, занижена самооцінка та почуття поваги до себе.

Дослідження активності студента здійснювалося через вивчення особливостей його соціальних контактів. Міжособистісні контакти як вияв соціальної активності особи містять можливість вибору різноманітних варіантів поведінки, різних способів діяльності, адекватних до конкретних суспільних взаємин і тих умов, за яких вони реалізуються. Дослідження розвитку *соціальної контактності та комунікабельності* проводилося за методикою В. Кан-Каліка і М. Нікадрова.

Комунікабельність становить соціально-психологічну складову будь-якої діяльності. Детермінується когнітивною компетентністю, професійно особистісною спрямованістю, здатністю до взаємодії та партнерських відносин. Рівень контактності та комунікабельності визначає активність життєвої

позиції майбутнього фахівця, уміння самореалізуватися у швидкоплинних умовах.

Високий рівень соціальної контактності засвідчено в 23,1% респондентів. Такі студенти вирізняються вмінням легко й швидко встановлювати контакти, спрямовані на взаєморозуміння, здатні відчувати задоволення від спілкування, прагнуть досягати високого статусу в групі. Це майбутні фахівці, які мають позитивну навчально-професійну мотивацію, проявляють активність й ініціативність, що сприяє зростанню рівня власних домагань та прояву честолюбства. Останню властивість визначаємо як характеристику особистості, що проявляється у підвищеній чутливості до того, що зачіпає її чесність; прагнення суб'єкта до успіху, визнання, поваги, пошани. Саме честолюбство спрямовує на покращення результатів діяльності, сприяє підвищенню соціальної активності та фахової компетентності.

Магістри із середнім рівнем (34,5%) соціальної контактності не вирізняються високою потребою в організації комунікативної діяльності, точніше, вона має вибірковий характер, що регулюється потребо-мотиваційною сферою. Такі індивіди більш спрямовані на емоційне міжособистісне спілкування, де смисловий контакт відіграє другорядну роль. Для них таке спілкування відкриває нові можливості пошуку засобів досягнення взаєморозуміння, є своєрідним регулятором поведінки, що визначає подальші взаємостосунки. У цілому студенти з високим і середнім рівнями соціальної контактності більш товариські, «відкриті» зовнішньому впливу, мобільні й комунікабельні.

Значна частина студентів має низький рівень соціальної контактності (42,4%). Такі суб'єкти частіше прагнуть «злитися» з групою, бути непомітними, перебувати «у заганку». Вони зацікавлені у «прийнятті» їх групою, не претендують на особливий статус у колективі, схильні до конформізму. Невміння спілкуватися не дозволяє їм ініціювати ділові контакти, активно взаємодіяти та досягати значних результатів, що породжує зневіру у власні сили, низький рівень домагань й асертивності.

Рівень потреби у спілкуванні особистості досліджуємо у контексті мотивації до певної діяльності. Потребу розглядаємо як особливий психічний стан індивіда, як потребу в об'єктивних

умовах, предметах, об'єктах, без яких неможливий розвиток та життєдіяльність. Необхідність спілкування побудована на основі фундаментального прагнення людини до спільності, взаємодії та співпраці й охоплює всі сфери людського життя. В юнацький період ця потреба реалізується у навчально-професійному середовищі.

Дослідження *спілкування як особистісної потреби в налагоджуванні контактів* студентів здійснювалося за допомогою методики Ю.М. Орлова. Аналіз результатів діагностування засвідчив, що серед досліджуваних переважає нижче середній рівень потреби у спілкуванні. Високий рівень мають – 13,9%. Розглядаючи потребу у спілкуванні як джерело комунікативної активності, можна простежити її вплив на розвиток ділової контактності. Домінування показників нижче середнього (28,9%) та низького (21,1%) рівнів указують на низьку комунікативну активність досліджуваних. Такі студенти виявляють низьку взаємодією з оточуючими, що породжує тенденцію до зменшення міжособистісних і ділових стосунків. Більшість із них мають низький рівень потреби в досягненнях, що супроводжується відсутністю спонукальних мотивів, неусвідомленістю цілей, низьким рівнем домагань.

Третя частина студентів продемонструвала середній (19,1%) та вище середній (17%) рівні актуалізації потреби у спілкуванні, що постає як прагнення до нових знань, вражень, почуттів, бажання поділитися своїми переживаннями й думками, обмінятися інформацією, налагодити стосунки.

Інтерактивна сторона ділової контактності визначає не тільки стан готовності особистості до прийому й передавання інформації, але й визначає подальшу перспективу взаємодії. Уміння налагоджувати й координувати взаємні дії, здатність підтримувати продуктивні взаємостосунки та спрямовувати їх на реалізацію спільної діяльності досліджувалися за методикою А.В. Батаршева.

Взаємодія досліджувалася як процес встановлення ділового контакту з метою налагодження співпраці. Процес, у якому відбувається узгодження індивідуальних дій, що пов'язані



циклічною залежністю та в яких поведінка кожного з учасників є одночасно і стимулом, і реакцією на поведінку інших.

За допомогою методики А.В. Батаршева вивчалися особливості професійно-трудової діяльності молоді. Студенти рефлексували власний індивідуальний стиль діяльності, у результаті чого було виявлено такі типи взаємодії у трудовому колективі: 21,8% студентів виявляли раціональний тип, 36,7% – егоїстичний та 41,5% – альтруїстичний.

Респонденти з раціональним типом головне своє завдання вбачали в пошуку домінуючих чинників мотивації дій (і не тільки власних), спрямованих на досягнення мети – це фахівці з активізованою діловою спрямованістю. Вони здатні до сумісної трудової діяльності, коригування дій, ураховуючи попередній досвід. Такі спеціалісти при усвідомленні цілей здатні приймати рішення, брати на себе відповідальність, наполегливі й цілеспрямовані.

Трудова взаємодія з працівником егоїстичного типу із більшою вірогідністю продовжуватиметься та позитивно оцінюватиметься, якщо він матиме зиск із неї. Такий тип взаємодії провокує деструктивні взаємини та конкурентні дії, які певною мірою «підривають» спільну діяльність, створюють психологічні бар'єри на шляху до порозуміння. Частіше егоїзм не є нейтрально індивідуальною властивістю, він має наступальний, агресивний, мстиво-винахідливий характер. Такі працівники схильні до нехтування обов'язками, нормами моралі та закону. Здатні на звинувачення оточуючих у несправедливості, заздрості й цинізмі, що унеможливає передбачення й застосування у процесі взаємодії з ними певної тактики та конструктивної стратегії співробітництва.

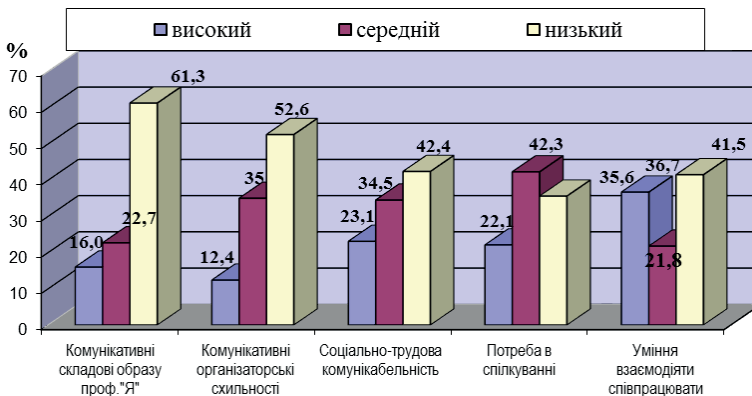
До альтруїстичного типу належать суб'єкти, які продукують дії, що сприяють організації співпраці, забезпечують успішність та ефективність. Важливим компонентом взаємодії є духовний контакт, тобто організації спільної для них діяльності властиві такі складові, як індивіди, спільні дії, взаємовплив, взаєморозуміння, взаємоповага. Такі люди товариські й відкриті, здатні до налагоджування стосунків, вирізняються високою потребою в соціальних зв'язках, уміють працювати в колективі. Водночас,

справжню природу альтруїзму неможливо з'ясувати без знання її істинних мотивів.

Альтруїстична мотивація не залежна від засобів зовнішньої стимуляції: заохочення чи покарання. Такі відносини не підлягають матеріальним вимірам, їх здійснюють за велінням серця, совісті і честі. Знання умов, що сприяють розвитку альтруїстичних взаємин, допомагатимуть суб'єктам ставати уважнішими до оточення і до себе, рефлексувати свою здатність любити та викликати любов і повагу інших, оскільки альтруїстичні дії пов'язані із соціальними нормами (справедливістю, взаємністю, відповідальністю, чуйністю), які й диктують відповідну поведінку, життєдіяльнісні зобов'язання.

Експериментальне дослідження психологічних особливостей розвитку ділової контактності студентської молоді здійснювалося з урахуванням пізнавально-мотиваційної спрямованості на оволодіння обраним фахом.

На рис. 1. графічно зображено рівні розвитку особистісних детермінант соціально-комунікативного компетентності студентської молоді.



**Рис. 1.** *Розвиток ділової контактності студентської молоді*

## **Висновки**

Результати емпіричного вивчення свідчать про недостатньо розвинутий рівень ділової контактності, що є важливою детермінантою соціально-комунікативної компетентності молодого

фахівця. Виявлено причини низького рівня розвитку ділової контактності студентів, які згруповано таким чином: негативні самохарактеристики «Я-концепції» особистості (невпевненість, занижена самооцінка, відсутність почуття власної гідності тощо); соціально-психологічні характеристики групи (обмежене коло взаємодії, низька згуртованість, що призводить до погіршення взаєморозуміння і виникнення комунікативних бар'єрів, різнобічність інтересів, поглядів, наявність референтних груп, відсутність ідейного лідера).

Отже, узагальнення емпіричних даних вивчення комунікативного потенціалу студентів вказує на досить низький рівень його розвиненості, що зумовлено низькою соціальною контактністю і комунікабельністю, комунікативними й організаторськими схильностями, потребою у спілкуванні, невмінням ефективно взаємодіяти та продуктивно співпрацювати у колективі.

Одержані результати дають підставу стверджувати, що розвиток ділової контактності недостатньо актуалізовано у предметному змісті навчально-професійної діяльності студентів. Вважаємо, що активізація інформаційно-комунікативної діяльності студентів є важливою психологічною умовою розвитку їх ділової контактності та результативності спілкування.

Актуалізація зазначеного процесу забезпечує студентів уміннями визначати зміст і форми міжособового спілкування в межах і з приводу здійснюваної справи; здатністю встановлювати ділові стосунки з метою досягнення намічених цілей; активно включатися в різні види діяльності; оволодівати діями планування, самоконтролю та самооцінки; адекватно співвідносити мету і результат діяльності.

---

### **Література**

- Артемова, О.І. Формування комунікативної компетенції майбутніх психологів у процесі професійної підготовки. *Психолінгвістика. Психолінгвістика. Psycholinguistics*. 2014. № 5. С. 10–16.
- Бех, І.Д. Колізії суб'єкт-суб'єктної взаємодії. *Теоретико-методичні проблеми виховання дітей та учнівської молоді*. 2014. № 18 (1). С. 6–14.
- Височан, З.Ю. Формування комунікативної компетенції студентів в умовах професійного спілкування. *Науковий вісник Миколаївського НУ імені В.О. Сухомлинського. Педагогічні науки*. 2015. № 2. С. 19–23.

- Герасіна, С.В. Ділова контактність як передумова розвитку здатності студентів до партнерської взаємодії. *Психолінгвістика. Психолінгвістика. Psycholinguistics*. 2013. № 12. С. 62–71.
- Долинська, Л.В., Пенькова, О.І. Самореалізація особистості як соціально-психологічний феномен. *Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. Серія 12: Психологічні науки*, 2016. № 3. С. 18–25.
- Корніяка, О.М. Особливості розвитку комунікативної компетентності фахівців на різних етапах їх професійного становлення. *Психолінгвістика. Психолінгвістика. Psycholinguistics*. 2011. № 8. С. 33–45.
- Побірченко, Н.А. Діловий контакт. Київ: Науковий світ, 2005. 142 с.
- Полоусова, Н.В. Ділова контактність і комунікативна компетентність як умова професійної самореалізації майбутніх кваліфікованих фахівців. *Науковий вісник Херсонського ДУ. Серія: Перекладознавство та міжкультурна комунікація*. 2016. № 2. С. 91–95.
- 

УДК 159.9.019.4

DOI 10.5281/zenodo.1087466

## ДЕЛОВАЯ КОНТАКТНОСТЬ КАК ДЕТЕРМИНАНТА СОЦИАЛЬНО-КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

**Светлана Герасина**

кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии  
ВУЗ «Переяслав-Хмельницкий государственный педагогический  
университет имени Григория Сковороды»  
ул. Сухомлинского, 30, г. Переяслав-Хмельницкий, Украина, 08401  
[sv.herasina@gmail.com](mailto:sv.herasina@gmail.com)

### **АННОТАЦИЯ**

В статье теоретически обоснованы научные положения о развитии деловой контактности студенческой молодежи. Определены особенности развития способности субъекта к деловой контактности как ключевой детерминанты его социально-коммуникативной компетентности. Предложено психодиагностический комплекс методов изучения структурных составляющих деловой контактности личности. Эмпирически выявлены актуальные показатели и уровни развития особенностей проявления деловой контактности в условиях ведущей деятельности (профессионального обучения). Осуществлен количественный и качественный анализ коммуникативно-речевых умений и навыков, которые продуцируют способность студентов к деловой контактности и конструктивного взаимодействия,

в частности, методом самоанализа респондента выявлено коммуникативные способности «образа профессионального Я»; изучен уровень развития коммуникативных и организаторских склонностей; проанализирована степень проявления социальной контактности и коммуникабельности; выявлен уровень потребностно-мотивационной основы общения; изучена способность эффективно взаимодействовать и продуктивно работать в коллективе. Намечены дальнейшие перспективы исследования развития социально-коммуникативной компетентности студенческой молодежи.

**Ключевые слова:** студенческая молодежь, субъект деятельности, деловая контактность, социально-коммуникативная компетентность, коммуникативно-организаторские склонности, коммуникабельность.

### Для цитаты:

Герасина С. Деловая контактность как детерминанта социально-коммуникативной компетентности студенческой молодежи. *Психолінгвістика. Психолінгвістика. Psycholinguistics.* 2017. Вып. 22 (1). С. 43–57 [на укр. языке].

**UDC 159.9.019.4**

**DOI 10.5281/zenodo.1087466**

## **BUSINESS CONTACTNESS AS A DETERMINANT OF SOCIO-COMMUNICATIVE COMPETENCY OF STUDENTS' YOUTH**

**Svitlana Herasina**

**Candidate of Psychological Sciences,  
Associate Professor of the Department of Psychology,**

**SHEE «Pereyaslav-Khmelnytskyi State Pedagogical  
University named after Hryhorii Skovoroda»**

30 Sukhomlynskyi, str., Pereyaslav-Khmelnytskyi Kyiv region, Ukraine, 08401  
[sv.herasina@gmail.com](mailto:sv.herasina@gmail.com)

### **ABSTRACT**

*In the article the scientific positions on the development of business contactness as the leading psychological determinant of social and communicative competency of the students' youth are theoretically*

*substantiated. Meaningful constructs and features of activating the subject's ability to business contactness are determined. Psycho diagnostic complex of methods for studying the structural components of person's business contactness is proposed. The actual indicators and levels of the development of peculiarities of business contactness manifestation under leading activities (professional training) are clarified empirically. The quantitative and qualitative analysis of speech-communicative skills that produce the students' ability to business contactness and constructive interaction is done, in particular, by method of respondent's self-examination are found communicative abilities of «the image of professional»; the level of communicative and organizational inclinations development is studied; the degree of social contactness and sociability manifestation is analyzed; the level of needs and motivational basis for communication is clarified; the ability to interact effectively and work productively in the team is studied. The future prospects for research the development of ability of the future specialist to business contact are outlined.*

**Key words:** *students' youth, subject of activity, business contactness, social and communicative competency, communicative and organizational aptitudes, communicability.*

#### For citation:

**Herasina, S. (2017).** Business contact as a determinant of socio-communicative competence of student youth. *Psiholingvistika – Psycholinguistics*, 22 (1), 43–57 [in Ukrainian].

---

#### References

- Artemova, O.I. (2010). Formuvannia komunikatyvnoi kompetentsii maibutnikh psykholohiv u protsesi profesiinoi pidhotovky [Forming of communicative competence of futurepsychologists is in the process of professional preparation]. *Psykholinhvistyka – Psycholinguistics*, 5, 10–16. [in Ukrainian].
- Bekh, I.D. (2014). Kolizii subiekt-subiektnoi vzaiemodii [Collisions subjectively subject co-operation]. *Teoretyko-metodychni problemy vykhovannia ditei ta uchnivskoi molodi – Theoreticaland methodical problems of education of children andstudent's young people*, 18 (1), 6–14 [in Ukrainian].
- Vysochan, Z.Iu. (2015). Formuvannia komunikatyvnoi kompetentsii studentiv v umovakh profesiinoho spilkuвання [Forming of communicative competence of students is in the conditions of professional communication]. *Naukovyi visnyk Mykolaivskoho NU Serii: Pedahohichni nauky – Scientific announcer of the Mykolaiv national university. Series: Pedagogical sciences*, 2, 19–23 [in Ukrainian].
- Herasina, S.V. (2013). Dilova kontaktnist yak peredumova rozvytku zdatnosti studentiv do partnerskoi vzaiemodii [The business pinkness as pre-condition of

- developing a flair of students is to partner co-operation]. *Psykholinhvistyka – Psycholinguistics*, 12, 62–71 [in Ukrainian].
- Dolynska, L.V. & Penkova, O.I. (2016). Camorealizatsiia osobystosti yak sotsialno-psykholohichni fenomen [Realization of personality as socialpsychological phenomeno]. *Naukovyi chasopys – Scientific magazine*, 3, 18–25 [in Ukrainian].
- Korniaka, O.M. (2011). Osoblyvosti rozvytku komunikatyvnoi kompetentnosti fakhivtsiv na riznykh etapakh yikh profesiinoho stanovlennia [Features of development of communicative competence of specialists on the different stages them professional becoming]. *Psykholinhvistyka. – Psycholinguistics*, 8, 33–45 [in Ukrainian].
- Pobirchenko, N.A. (2005). *Dilovi kontakt [Business contact]*. Kyiv: Naukovyi svit [in Ukrainian].
- Polousova, N.V. (2016). Dilova kontaktnist i komunikatyvna kompetentnist yak umova profesiinoyi samorealizatsii maibutnikh kvalifikovanykh fakhivtsiv [Business pinkness and communicative competence as acondition of professional self-realization of future skilled specialists]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu – Scientific announcer of the Kherson state university*, 2, 91–95 [in Ukrainian].

**Подано до редакції 02.09.2017**  
**Прорецензовано 18.09.2017**  
**Прийнято до друку 28.09.2017**

---