МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ СОЦІАЛЬНОЇ ПЕДАГОГІКИ ТА ПСИХОЛОГІЇ
КАФЕДРА ПСИХОЛОГІЇ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

На тему: ПСИХОЛОГІЧНІ УМОВИ РОЗВИТКУ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ЮРИСТІВ

Виконала: студентка ІІ курсу,
групи 8.0534-з-2-дн
спеціальність: 053 Психологія
освітньої програми: 053 Психологія
Новоселова Віталіна Віталіївна
Керівник: д-р психол. наук, професор,
професор кафедри психології Шевченко Н.Ф.
Рецензент: д-р психол. наук, професор,
професор кафедри психології Клопота Є.А.

Запоріжжя - 2026

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет соціальної педагогіки та психології
Кафедра психології
Рівень вищої освіти магістр
Спеціальність 053 – «Психологія»
Освітня програма Психологія

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
_____
к.психол.н., доцент. Н.О. Губа
« « _____2026 р.

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТЦІ
Новоселовій Віталіні Віталіївні

1. Тема роботи Психологічні умови розвитку комунікативної компетентності майбутніх юристів
керівник роботи Шевченко Н.Ф., д-р психол. наук, професор кафедри психології
затверджені наказом ЗНУ від «02» 10 2025 року № 1393-с
2. Строк подання студентом роботи _____
3. Вихідні дані до роботи аналіз психолого-педагогічної літератури
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): систематизувати існуючі теоретичні та методологічні концепції, що стосуються вивчення комунікативної компетентності особистості; визначити ключові компоненти та зміст комунікативної компетентності, необхідні для ефективної роботи в юридичній сфері; обґрунтувати психологічні умови, що сприяють розвитку комунікативної компетентності у студентів-юристів; провести емпіричне дослідження, спрямоване на виявлення особливостей прояву комунікативної компетентності та психологічних умов її розвитку у студентів юридичних спеціальностей.
5. Перелік графічного матеріалу: 5 таблиць, 6 рисунків.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Вступ	Шевченко Н.Ф., професор		
Розділ 1	Шевченко Н.Ф., професор		
Розділ 2	Шевченко Н.Ф., професор		
Розділ 3	Шевченко Н.Ф., професор		
Висновки	Шевченко Н.Ф., професор		

7. Дата видачі завдання_____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Збір та систематизація матеріалу	січень-березень 2025 р.	Виконано
2	Робота над вступом	березень 2025 р.	Виконано
3	Робота над першим розділом	квітень-травень 2025 р.	Виконано
4	Робота над другим розділом	червень-липень 2025 р.	Виконано
5	Робота над третім розділом	вересень 2025 р.	Виконано
6	Написання висновків	жовтень 2025 р.	Виконано
7	Передзахист	грудень 2025 р.	Виконано
8	Нормоконтроль	січень 2026 р.	Виконано

Студент _____ В. В. Новоселова

Керівник роботи _____ Н. Ф. Шевченко

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ М. І. Гречаник

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра: 83 сторінки, 6 рисунків, 5 таблиць, 100 джерел.

Мета роботи – теоретично обґрунтувати та емпірично дослідити психологічні умови розвитку комунікативної компетентності майбутніх юристів.

Об’єкт дослідження – комунікативна компетентність особистості.

Предмет – психологічні умови розвитку комунікативної компетентності майбутніх юристів.

В основу дослідження покладено припущення про те, що розвиток комунікативної компетентності як професійно значущої якості майбутніх юристів обумовлений сукупністю психологічних умов: проявом міжособистісної довіри, емоційним інтелектом та розвиненою асертивністю.

Методи дослідження. Теоретичні: аналіз, синтез, систематизація та узагальнення наукових даних з проблеми дослідження. Емпіричні: тестування за стандартизованими методиками. Математичні методи обробки даних: описова статистика, кореляційний аналіз.

Наукова новизна дослідження полягають у тому, що: теоретично обґрунтовано та емпірично досліджено психологічні умови розвитку комунікативної компетентності майбутніх юристів; поглиблено, розширено та доповнено уявлення про психологічні умови розвитку комунікативної компетентності, асертивні комунікативні стратегії, навички ефективного спілкування в професійній сфері; набули подальшого дослідження такі явища, як довіра у відносинах, емоційна компетенція, здатність до асертивності.

КОМУНІКАТИВНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ, МАЙБУТНІ ЮРИСТИ, АСЕРТИВНІСТЬ, МІЖОСОБИСТІСНА ДОВІРА, ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ, ЮРИДИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ.

SUMMARY

Novoselova V. V. Psychological conditions for the development of communicative competence of future lawyers.

Master's qualification work: 83 pages, 6 figure, 5 tables, 100 sources.

The purpose of the work is to theoretically substantiate and empirically investigate the psychological conditions of the communicative competence development of future lawyers.

The object of research: communicative competence of an individual.

Subject: psychological conditions of the communicative competence development of future lawyers.

The study is based on the assumption that the communicative competence development as a professionally significant quality of future lawyers is determined by a set of psychological conditions: the manifestation of interpersonal trust, emotional intelligence and developed assertiveness.

Research methods. Theoretical: analysis, synthesis, systematization and generalization of scientific data with research problems. Empirical: testing using standardized methods. Mathematical methods of data processing: descriptive statistics, correlation analysis.

The scientific novelty of the study is that: psychological conditions of the communicative competence development of future lawyers have been theoretically substantiated and empirically investigated; the understanding of the psychological conditions of the communicative competence development, assertive communicative strategies, and effective communication skills in the professional sphere have been deepened, expanded, and supplemented; such phenomena as trust in relationships, emotional competence, and the ability to be assertive have been further studied.

Keywords: communicative competence, future lawyers, assertiveness, interpersonal trust, emotional intelligence, legal activity.

ЗМІСТ

ВСТУП 7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС АНАЛІЗУ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ОСОБИСТОСТІ 11
1.1. Систематизація наукових підходів до вивчення комунікативної компетентності особистості з урахуванням вітчизняного та зарубіжного досвіду 11
1.2. Правова діяльність: характерні риси та психологічні особливості 27
РОЗДІЛ 2. РОЛЬ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ В ДІЯЛЬНОСТІ ЮРИСТА 38
2.1. Структурно-функціональний аналіз комунікативної компетентності юриста 38
2.2. Обґрунтування психологічних умов розвитку комунікативної компетентності майбутніх юристів 47
РОЗДІЛ 3. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА ПСИХОЛОГІЧНИХ УМОВ ЇЇ РОЗВИТКУ В МАЙБУТНІХ ЮРИСТІВ 58
3.1. Процедура та інструментарій дослідження 58
3.2. Діагностика рівня сформованості комунікативних навичок респондентів 63
3.3. Специфіка впливу психологічних умов на формування комунікативної компетентності майбутніх юристів 68
ВИСНОВКИ 81
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 84

ВСТУП

Актуальність дослідження комунікативної компетентності майбутніх юристів зумовлена динамічними змінами в правовій системі, зростанням вимог до професійної діяльності юриста та підвищенням значущості ефективної міжособистісної взаємодії в правовій сфері. Сучасне суспільство переживає складні соціальні, економічні та правові трансформації, що висувають нові вимоги до професіоналізму юристів. В умовах глобалізації, цифровізації правового середовища та зростання правової свідомості громадян юристам необхідно не лише глибоко знати законодавство, а й володіти навичками ефективної комунікації для взаємодії з клієнтами, колегами, представниками органів влади та судової системи.

Комунікативна компетентність є ключовим компонентом професійної майстерності юриста, адже правова діяльність значною мірою ґрунтується на спілкуванні – усному та письмовому. Юристи працюють із широким колом осіб: представляють інтереси клієнтів у судах, проводять переговори, укладають юридичні документи, консультують громадян та організації. Успішне виконання цих функцій вимагає високого рівня володіння комунікативними навичками, що включають уміння логічно й аргументовано викладати думки, слухати, переконувати, вести діалог, а також розпізнавати емоційний стан співрозмовника та адаптувати комунікаційні стратегії відповідно до ситуації.

Особливої актуальності проблема комунікативної компетентності набуває у діяльності адвокатів, суддів та прокурорів, адже їх робота безпосередньо пов’язана з побудовою довірчих стосунків із клієнтами, свідками та іншими учасниками правових процесів. Недостатній рівень комунікативної компетентності може призвести до конфліктів, непорозумінь, помилкового трактування фактів, що, у свою чергу, впливає на якість здійснення правосуддя.

Міждисциплінарний характер дослідження комунікативної компетентності особистості підтверджується роботами науковців з різних галузей. Зокрема, філософські аспекти цієї проблеми вивчали К. Апель, Н. Луман, Ю. Хабермас, К. Ясперс та ін. Комунікативна компетентність розглядалася й в контексті педагогічних досліджень (Л. Ашиток, С. Галецький, І. Когут, О. Попова та ін.).

Психологічні дослідження були спрямовані на вивчення формування комунікативної компетентності майбутніх психологів (І. Дружиніна, О. Низовець, Т. Пономаренко, Л. Рудєва, Н. Сергієнко, Н. Хупавцева та ін.); майбутніх фахівців з фізичної культури і спорту (О. Лахтадир), педагогічних працівників (О. Ковальова). Вербальні здібності майбутніх юристів розглядалися Л. Писаренко, М. Ценко, О. Шевчук; проблему формування комунікативної культури студентів юридичних спеціальностей досліджувались О. Бовдир, М. Баліцька.

Питання чинників розвитку комунікативної компетентності особистості було предметом дослідження як зарубіжних (G. Holdgrafer, E. Gutiérrez-Santiuste, K. Kiessling, S. Whyte та ін.), так і вітчизняних (Н. Альохіна, В. Олійник, О. Блинова, В. Мойсеєнко та ін.) науковців.

Водночас, аналіз наукової літератури з проблеми дослідження засвідчив недостатність праць з вивчення психологічних умов розвитку комунікативної компетентності в майбутніх юристів. Розвиток комунікативної компетентності майбутніх юристів є необхідною умовою їхньої професійної ефективності, сприяє підвищенню рівня довіри до правової системи та забезпечує якісне надання юридичних послуг. Це зумовлює актуальність дослідження та пошуку оптимальних шляхів формування й удосконалення комунікативної компетентності студентів юридичних спеціальностей.

Таким чином, суспільна важливість питання та його недостатня розробленість стали визначальними чинниками при виборі теми дослідження: «Психологічні умови розвитку комунікативної компетентності майбутніх юристів».

Об’єкт дослідження: комунікативна компетентність особистості.

Предмет дослідження: психологічні умови розвитку комунікативної компетентності майбутніх юристів.

Мета дослідження – теоретично обґрунтувати та емпірично дослідити психологічні умови розвитку комунікативної компетентності майбутніх юристів.

Дослідження базується на припущенні, що розвиток комунікативної компетентності як професійно значущої якості майбутніх юристів обумовлений сукупністю психологічних умов: проявом міжособистісної довіри, емоційним інтелектом та розвиненою асертивністю.

Для досягнення поставленої мети було визначено такі завдання:

1. Дослідити та систематизувати існуючі теоретичні та методологічні концепції, що стосуються вивчення комунікативної компетентності особистості.
2. Визначити ключові компоненти та зміст комунікативної компетентності, необхідні для ефективної роботи в юридичній сфері.
3. Визначити та теоретично обґрунтувати психологічні умови, що сприяють розвитку комунікативної компетентності у студентів-юристів.
4. Провести емпіричне дослідження, спрямоване на виявлення особливостей прояву комунікативної компетентності та психологічних умов її розвитку у студентів юридичних спеціальностей.

Методи дослідження. Теоретичні: аналіз, синтез, систематизація та узагальнення наукових даних з проблеми дослідження. *Емпіричні:* тестування за стандартизованими методиками: «Методика оцінки комунікативних та організаторських здібностей «КОЗ – 2», «Тест комунікативних умінь» Л. Міхельсона; «Шкала міжособистісної (соціальної) довіри» Дж. Роттера, «Тест емоційного інтелекту» Н. Холла, «Діагностика рівня асертивності» В. Каппоні, Т. Новак. *Математичні методи* обробки даних на базі програми SPSS 20.0: описова статистика, кореляційний аналіз.

Експериментальна база дослідження. Емпіричне дослідження проводилося на базі юридичного факультету Запорізького національного університету. В дослідженні взяли участь 43 здобувача вищої юридичної освіти, які навчаються на I та II курсах рівня вищої освіти «магістерський».

Наукова новизна та теоретичне значення дослідження полягають у тому, що:

- теоретично обґрунтовано та емпірично досліджено психологічні умови розвитку комунікативної компетентності майбутніх юристів;

- поглиблено, розширено та доповнено уявлення про психологічні умови розвитку комунікативної компетентності, асертивні комунікативні стратегії, навички ефективного спілкування в професійній сфері;

- набули подальшого дослідження такі явища, як довіра у відносинах, емоційна компетенція, здатність до асертивності.

Структура та обсяг роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи – 95 сторінок. Робота проілюстрована 5 таблицями, 6 рисунками. Бібліографічний список складається зі 100 найменувань, 17 з яких іноземною мовою.

РОЗДІЛ 1.
ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС АНАЛІЗУ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ОСОБИСТОСТІ

1.1. Систематизація наукових підходів до вивчення комунікативної компетентності особистості з урахуванням вітчизняного та зарубіжного досвіду

Розвиток наукової категорії комунікативної компетентності бере свій початок у 60-70-х роках XX століття, набувши статусу однієї з ключових концепцій. Загальноприйняте визначення окреслює її як спроможність особистості до результативної взаємодії з іншими суб'єктами комунікації, спрямованої на досягнення поставлених цілей. Наукова література здебільшого трактує комунікативну компетентність як здатність до ефективної інтеракції, зумовленої специфікою комунікативної ситуації [41].

Сучасний науковий дискурс характеризується значним обсягом досліджень, що фокусуються на проблематиці комунікативної компетентності. Проте подальший розвиток цього наукового напряму ускладнюється відсутністю уніфікованого визначення. Різні наукові галузі трактують дане явище з власних методологічних позицій, акцентуючи увагу на аспектах, що є характерними для їхньої предметної області. У зв'язку з цим постає необхідність розгляду змістового наповнення понять «компетенція», «компетентність» та «комунікативна компетентність».

Українською дослідницею О. Ковальовою [32, 33] на основі проведеного аналізу наукової літератури було ідентифіковано декілька методологічних підходів до інтерпретації понять «компетентність» та «компетенція». Зокрема, компетентність визначається як:

1) інтегрована сукупність знань, умінь та установок, що проявляється у конкретному виді діяльності. Такий підхід акцентує увагу на єдності

когнітивного, операційного та мотиваційного компонентів компетентності. Знання у цій системі відіграють роль теоретичної основи, уміння – інструментів для практичного застосування, а установки – внутрішньої готовності до дії відповідно до прийнятих норм і цінностей. Компетентність у такому розумінні є результатом інтеграції цих елементів і проявляється лише в реальній діяльності;

2) як здатність індивіда до виконання певної дії або завдання. Такий підхід робить наголос на функціональному аспекті поняття – спроможності особи діяти ефективно в конкретній ситуації. У цьому контексті компетентність пов’язується із практичною реалізацією знань та умінь, тобто зі здатністю застосувати їх у відповідних умовах для досягнення визначеної мети;

3) як наявність формально закріплених повноважень та відповідного рівня відповідальності в рамках певної професійної або посадової діяльності. Таким чином, компетентність пов’язується не лише з особистими якостями, а й з нормативними рамками, які визначають межі дій особи у конкретному соціальному чи професійному контексті.

4) як інтегративна якість особистості, що формується в результаті взаємодії та розвитку її диференційованих характеристик – компетенцій. Тут компетентність постає як багатовимірна особистісна структура, яка поєднує різні психологічні властивості, зокрема когнітивні, емоційні, мотиваційні та соціальні. Вона формується поступово і є результатом особистісного розвитку, досвіду та рефлексії.

5) як рівень опанування певним набором компетенцій, що передбачає можливість оцінювання та вимірювання ступеня її сформованості. У цьому випадку компетентність розуміється як динамічна категорія, яка може змінюватися й удосконалюватися під впливом навчання, професійної діяльності, самоосвіти та іншого досвіду. Такий підхід лежить в основі сучасних систем оцінювання професійної та освітньої підготовки.

Таким чином, поняття компетентності має багатовимірний характер і охоплює як особистісні якості та характеристики, так і функціональні здібності, професійні повноваження та соціальні ролі. У контексті психологічної науки воно відіграє важливу роль у розумінні ефективної поведінки особистості у різних сферах життєдіяльності, а також у розробці механізмів розвитку, діагностики та корекції компетентностей в освітньому, професійному чи особистісному середовищі.

На думку О. Ковальової [32, 33], компетенція включає низку взаємопов'язаних аспектів, кожен з яких розкриває специфічну грань цього явища:

1. Інтегрована сукупність знань, умінь та установок, релевантних до конкретної ситуації. Цей підхід до трактування компетенції акцентує увагу на її комплексному характері. Йдеться не лише про наявність певного обсягу теоретичних знань, а й про здатність особи застосовувати їх на практиці, в конкретних життєвих чи професійних ситуаціях. Крім того, важливим елементом є установки – стійкі внутрішні настанови, цінності та мотивація, які визначають готовність діяти відповідно до контексту. Наприклад, у міжособистісній сфері компетенція може проявлятись у здатності ефективно комунікувати, співпереживати, приймати конструктивні рішення в умовах конфлікту.

2. Визначене коло обов'язків та повноважень, що підлягають виконанню в межах певної ролі або посади. Це визначення компетенції пов'язане з формальною структурою діяльності. Воно передбачає, що кожна професійна або соціальна роль має чітко окреслені функціональні межі – обов'язки, відповідальність, сфери впливу та прийняття рішень. Компетенція в цьому контексті фактично є відображенням офіційного опису посадових обов'язків, що вимагає чіткої відповідності між знаннями працівника та його професійною роллю. Наприклад, для юриста компетенція включає здатність тлумачити законодавство, готувати юридичні документи, надавати правову консультацію, представляти інтереси клієнта в суді, дотримуючись правових

норм та етичних стандартів. Повноваження юриста також чітко регламентуються його посадою – адвокат, нотаріус, юрисконсульт тощо – і визначають, які саме юридичні дії він має право здійснювати та за що несе відповідальність.

3. Комплекс особистісних якостей, що забезпечують здатність індивіда до виконання конкретних завдань. Тут компетенція розглядається як прояв індивідуально-психологічного потенціалу особистості. Йдеться про такі якості, як відповідальність, стресостійкість, ініціативність, здатність до саморефлексії, емоційна зрілість тощо. Ці характеристики суттєво впливають на те, наскільки ефективно індивід виконує свою діяльність, приймає рішення, взаємодіє з іншими. У контексті міжособистісних стосунків, зокрема шлюбних, саме особистісні риси є фундаментом подружньої компетентності – здатності створювати і підтримувати здорові партнерські взаємини.

4. Формульовані вимоги, норми або опис очікуваної поведінки. Цей підхід пов'язаний із нормативно-регулятивним аспектом компетенції. Він передбачає наявність певних стандартів, які визначають, як саме має діяти особа в тій чи іншій ситуації. Наприклад, у професійному середовищі існують етичні кодекси, інструкції, посадові регламенти, що описують модель бажаної поведінки. У сфері міжособистісних відносин, зокрема сімейних, такими нормами можуть бути цінності взаємоповаги, відповідальності, рівноправності, що визначають очікування від ролей чоловіка і жінки у шлюбі. Таким чином, компетенція в цьому аспекті є не лише індивідуальним ресурсом, а й продуктом соціального конструкту.

5. Характеристика робочих завдань або очікуваних результатів діяльності. Це розуміння компетенції акцентує увагу на конкретних результатах, яких має досягти фахівець у процесі своєї діяльності. Компетенція в цьому контексті постає як набір завдань або цілей, що мають бути реалізовані, а також як орієнтир для оцінки ефективності роботи. Такий підхід орієнтований на результативність, практичну реалізацію знань, умінь і

навичок у реальних професійних ситуаціях. Наприклад, для юриста це можуть бути такі конкретні завдання, як: складання юридичного висновку з аналізом судової практики; підготовка процесуальних документів (позовів, заяв, клопотань); участь у судовому засіданні з метою захисту інтересів клієнта; забезпечення правового супроводу угоди; розробка внутрішніх нормативних документів для підприємства. Очікуваним результатом такої діяльності може бути, наприклад, виграний судовий процес, успішно укладений договір або вчасно попереджене порушення законодавства.

6. Стандартизовані моделі необхідної поведінки. Цей аспект пов’язаний із практичним втіленням компетентності через конкретні поведінкові шаблони, які відповідають певним соціальним, професійним або культурним очікуванням. Такі моделі формуються на основі кращих практик, емпіричних досліджень або професійних стандартів. У педагогіці, наприклад, існують моделі компетентного вчителя, які описують бажану поведінку у складних ситуаціях: мобілізація класу, ефективне реагування на конфлікти, стимулювання мотивації учнів тощо. У контексті сімейного життя це можуть бути моделі зрілої комунікації, конструктивного конфліктного вирішення, підтримки партнера тощо.

Таким чином, компетенції переважно визначають операційну складову діяльності та ступінь відповідності суб'єкта встановленим критеріям її здійснення, тоді як компетентності відображають психологічні атрибути особистості, що проявляються через її здатність, спроможність та готовність до виконання певної діяльності [32, 33].

Етимологія терміна «комунікативна компетентність» сягає латинських коренів: *«communicare»* (що означає спілкуватися, повідомляти, робити загальним) та *«competentia»* (здатність, спроможність). Зазвичай, комунікативна компетентність визначається як інтегрована сукупність знань щодо норм і правил здійснення природної комунікації, зокрема діалогу, полеміки, переговорів тощо [7, 107]. Комунікативна компетентність корелює зі здатністю до ефективного передавання та прийняття інформації,

володінням різноманітними комунікативними засобами, включаючи вербальні та невербальні, здатністю до особистісного впливу, а також досягненням консенсусу у розумінні комунікативної ситуації.

Слід зазначити, що комунікативна компетентність особистості є об'єктом інтенсивного наукового інтересу в різних галузях знання. Зокрема, у філософському дискурсі досліджувалися питання етики комунікації (зокрема, праці К. Апеля та Н. Лумана), феномен комунікативного співіснування та соціальної комунікативної дії (К. Ясперс, Г. Гнатищак), а також загальні проблеми комунікативної філософії (А. Єрмоленко). У функціональному аспекті комунікативна компетентність постає як інструментарій, що використовується суб'єктом для організації власної професійної та комунікативної діяльності.

У межах педагогічної науки питання комунікації в освітньому процесі, а також феномен комунікативної компетентності педагога були предметом ґрунтовного наукового аналізу. Дослідники акцентували увагу на ролі ефективної комунікації як ключової складової професійної діяльності вчителя, що забезпечує продуктивну взаємодію з учнями, колегами та батьками. Значний внесок у вивчення цього напряму зробили такі науковці, як Н. Волкова, О. Жирун, О. Максимова, С. Паршук, Т. Пушкар, С. Галецький [14], І. Когут, С. Симоненко [67] та інші. У їхніх працях розглянуто структуру комунікативної компетентності вчителя, її функції, компоненти, умови формування та вплив на ефективність педагогічного процесу.

У сфері психології питання комунікативної компетентності набуло особливої актуальності, оскільки ефективна комунікація є важливою складовою професійної діяльності особистості. Н. Альохіна, О. Корніяка [36, 37], О. Лахтадир [41-43], Т. Непомняща [53] розглядали загальні принципи та механізми розвитку комунікативних навичок у професіоналів. Що стосується специфіки комунікативної компетентності майбутніх психологів, то це питання було глибоко досліджено в роботах І. Дружиніної, Н. Сергієнко,

С. Березки [6], О. Низовця [54], С. Шевченко [78], Н. Завінченко [23], Г. Кошонько та О. Лужецької [40], І. Пузь [65], де було акцентовано увагу на необхідності розвитку вміння ефективно взаємодіяти з різними категоріями людей, а також на значенні комунікативних навичок у психологічному консультуванні та терапії. Дослідження Г. Балла, О. Корніяки, В. Семиченко та Т. Яценко висвітлюють різноманітні аспекти професійного спілкування, підкреслюючи важливість комунікативної компетентності як невід'ємної частини успішної професійної діяльності, а також роль цієї компетентності в розвитку взаєморозуміння і довіри між суб'єктами спілкування.

Аналіз наукової літератури дозволив ідентифікувати наступні найбільш поширені інтерпретації комунікативної компетентності:

- Здатність до встановлення та підтримання ефективних міжособистісних контактів. Це включає в себе вміння налагоджувати взаємодію з іншими індивідами, зокрема ініціювати бесіду, здійснювати активне слухання, знаходити спільні точки дотику для обговорення, проявляти емпатію та надавати підтримку. Високий рівень комунікативної компетентності сприяє успішній діяльності в професійній, особистій та інших сферах життєдіяльності.

- Володіння комплексом інтегрованих навичок. До цієї категорії належить широкий спектр умінь, включаючи лінгвістичні (артикуляційна чіткість, слухання, використання вербальних та невербальних засобів), інтерперсональні (розв'язання конфліктів, кооперація, побудова міжособистісних зв'язків), а також технологічні (наприклад, використання електронної пошти, соціальних медіа). Ці навички є визначальними для успішної взаємодії з оточенням у різноманітних контекстах.

- Розуміння соціальних норм і правил комунікації та здатність до адаптації як необхідна умова досягнення ефективної взаємодії. Це передбачає усвідомлення соціальних конвенцій, поведінкових регламентів та культурних відмінностей, що є специфічними для кожної соціальної групи чи суспільства. Знання цих норм забезпечує контекстуально адекватну

комунікацію та запобігання конфліктним ситуаціям. Адаптивність у різних комунікативних ситуаціях сприяє формуванню довірливих та результативних міжособистісних відносин.

- Здатність особистості до орієнтації в динамічних комунікативних ситуаціях, що характеризуються постійною зміною психоемоційних станів, міжособистісних відносин та соціального контексту. Це вміння пристосовуватися до різноманітних обставин, таких як емоційний фон, характеристики співрозмовника або соціальне середовище. Індивід повинен володіти здатністю до чіткого визначення комунікативних цілей, розуміння впливу психологічних та соціальних факторів на процес спілкування та адекватно реагувати на них, зберігаючи при цьому відкритість, емпатію та професійну етику.

Дослідження комунікативної компетентності юристів є украй актуальним на сьогоднішній день, оскільки ефективна комунікація виступає ключовим чинником професійної успішності в юридичній сфері (Л. Писаренко [61, 62], О. Шевчук [79], І. Зошій [24, 25], О. Бовдир [9] та ін.). Сучасна правова діяльність передбачає не лише роботу з нормативно-правовими актами, а й активну взаємодію з клієнтами, суддями, колегами, представниками органів влади, що потребує високого рівня розвитку комунікативних умінь. З ускладненням правових процесів зростає потреба у чіткому, зрозумілому та аргументованому донесенні юридичної інформації до різних категорій слухачів, зокрема й нефахівців. Крім того, захист прав і свобод людини вимагає від юриста вміння переконливо представляти позицію клієнта, дотримуючись при цьому норм професійної етики та культури спілкування. В умовах міжнародної інтеграції та міжкультурного діалогу особливої ваги набуває здатність фахівця ефективно комунікувати в полікультурному середовищі. Усе це зумовлює необхідність системного підходу до формування комунікативної компетентності в процесі юридичної освіти та підвищення кваліфікації фахівців, адже саме ця компетентність є основою довіри до юриста й ефективного функціонування правової системи в цілому.

Концепт комунікативної компетентності був вперше представлений американським мовознавцем Деллом Хаймзом [89] у 60-х роках XX століття. Науковець вважав, що для успішного спілкування недостатньо лише володіння граматично правильною мовою, як це стверджувалося в традиційній лінгвістиці. На думку Д. Хаймза, мовленнєва діяльність має оцінюватися не тільки за критерієм правильності побудови висловлювань, а й за їхньою доречністю у конкретній комунікативній ситуації. Він підкреслював, що справжня мовна компетентність передбачає не лише знання мовних правил, а й уміння використовувати їх відповідно до контексту спілкування, соціальних норм, ролей співрозмовників, мети комунікації та культурних особливостей [89].

Таким чином, Д. Хаймз увів до наукового обігу поняття комунікативної компетентності як інтегрованого феномена, що охоплює знання про мову, уміння її ефективно застосовувати в різних ситуаціях, здатність враховувати соціальні очікування та культурні коди під час спілкування. Його підхід став основою для подальшого розвитку комунікативно-орієнтованих моделей навчання мовам і сприяв формуванню міждисциплінарного підходу до вивчення комунікації, який об'єднує лінгвістику, соціологію, психологію та педагогіку.

У середині 60-х років XX століття американський мовознавець Ноам Чомскі започаткував глибинний аналіз поняття «мовна компетенція», трактуючи його як систему знань та вмінь особистості, що забезпечує здатність будувати граматично правильні висловлювання у межах певної мовної системи. На думку Н. Чомскі, мовна компетенція є вродженою когнітивною здатністю людини, яка відрізняється від мовленнєвої поведінки (перформансу) – реального використання мови у спілкуванні, що може супроводжуватися помилками або відхиленнями [14].

Паралельно з розвитком лінгвістичних концепцій, наприкінці 60-х років психологи Абрагам Маслоу, Якоб Морено та Гордон Олпорт розпочали переосмислення феномена комунікативної компетентності з позицій

аксіологічного підходу. Вони розглядали її не лише як технічну здатність до правильного мовлення, а передусім як важливий прояв особистісного розвитку, ціннісних орієнтацій і творчого потенціалу людини. Згідно з цим підходом, комунікативна компетентність включає здатність не тільки відтворювати типові моделі спілкування, а й активно змінювати, адаптувати й удосконалювати комунікативні ситуації відповідно до нових обставин, цілей і внутрішніх мотивацій суб'єкта спілкування [78].

Таким чином, поступово склалося розширене розуміння комунікативної компетентності – як інтегрованого явища, що охоплює не лише знання мовних норм, а й особистісну креативність, здатність до саморозвитку, самореалізації та ціннісного співпереживання в процесі взаємодії з іншими.

У кінці 70-х років XX століття американський психолог Джон Вайман (J. Wiemann [100]) запропонував новий підхід до вивчення комунікативної компетентності, акцентуючи увагу на її ролі в побудові міжособистісних відносин. Він розглядав комунікативну компетентність як комплекс характеристик і умінь, які забезпечують ефективність соціальної взаємодії між людьми. На думку Дж. Ваймана, справжня комунікативна компетентність виявляється не лише у здатності правильно висловлювати думки чи розуміти мовлення інших, а насамперед у вмінні встановлювати, підтримувати та розвивати конструктивні, гармонійні стосунки.

До основних складових комунікативної компетентності, за Дж. Вайманом, належать: чутливість до потреб і емоцій співрозмовника, уміння адаптувати стиль і зміст спілкування відповідно до ситуації, здатність до емпатії, здатність вести діалог і підтримувати відкриту взаємодію, а також вміння ефективно вирішувати конфлікти. Таким чином, комунікативна компетентність у міжособистісному контексті розглядається як багатовимірне явище, що охоплює когнітивні, емоційні та поведінкові аспекти взаємодії.

Із початку 2000-х років, на тлі активного поширення компетентнісного підходу як відповіді на глобальні зміни в суспільстві та на ринку праці, зросла увага до вивчення комунікативної компетентності саме в контексті цього підходу [14]. В умовах, коли успішність людини все більше залежала не лише від спеціальних знань, а й від розвитку універсальних умінь і навичок, комунікативна компетентність почала розглядатися як одна з базових складових професійної і особистісної ефективності. Звернення до компетентнісного підходу можна пояснити кількома основними причинами:

1. Цільове спрямування. Компетентнісний підхід орієнтований на формування конкретних результатів навчання або розвитку, тобто не просто на засвоєння знань, а на досягнення певних цілей у реальних життєвих або професійних ситуаціях. У випадку комунікативної компетентності це означає підготовку людини до ефективної взаємодії в різноманітних контекстах – професійному, соціальному, міжособистісному.

2. Інтегративність. Компетентність передбачає не ізольоване володіння окремими знаннями, уміннями чи особистісними якостями, а їх цілісне об'єднання для вирішення реальних завдань. Комунікативна компетентність інтегрує мовні знання, навички емоційного інтелекту, уміння аналізувати ситуацію і будувати відповідну стратегію спілкування.

3. Зосередження на розвитку. Компетентнісний підхід підкреслює безперервний характер розвитку компетенцій упродовж усього життя. Комунікативна компетентність розглядається не як раз і назавжди сформована здатність, а як динамічний процес удосконалення комунікативних умінь відповідно до змін у середовищі, особистих і професійних викликів.

4. Універсальність. Комунікативна компетентність є важливою для всіх сфер життя і професійної діяльності. Її розвиток не обмежується якоюсь однією спеціальністю чи контекстом, а має загальнолюдське значення, оскільки ефективна комунікація є основою будь-якої взаємодії в суспільстві.

Звернімося до аналізу визначень комунікативної компетентності, представлені в наукових працях зарубіжних та вітчизняних авторів.

В дисертації О. Лахтадир виокремлено два ключові методологічні напрями у визначенні сутності цього поняття: перший ґрунтується на інтерпретації суміжних концептів, таких як комунікативні здатності (мовленнєва діяльність), а другий – на комунікативних знаннях та вміннях. Вчена характеризує комунікативну компетентність як «сукупність комунікативних знань, вмінь та навичок, за допомогою яких суб'єкт спілкування реалізує цілі та завдання комунікативної (і професійної) діяльності і досягає взаєморозуміння» [41, 68]. На думку дослідниці, розвиток комунікативної компетентності фахівців детермінується комплексом зовнішніх (спеціально організоване навчальне середовище, підтримка навчально-професійної комунікації, сприяння діалогу) та внутрішніх (мотивація, готовність до засвоєння знань і вмінь, активна участь у навчальних та творчих процесах) факторів.

Американський лінгвіст Д. Хаймз, автор концепції комунікативної компетентності, визначав її як інтегровану систему комунікативних здібностей, умінь та навичок, які забезпечують успішне функціонування людини в процесі спілкування та сприяють ефективному досягненню її особистих цілей [89, 270]. На думку Д. Хаймза, комунікативна компетентність виходить далеко за межі простого володіння мовою: вона охоплює здатність адекватно діяти в різноманітних комунікативних ситуаціях, з урахуванням соціального контексту, культурних норм і особливостей співрозмовників. Вона проявляється у вмінні обирати відповідні мовні засоби залежно від цілей спілкування – інформування, переконання, емоційного впливу чи підтримання взаєморозуміння. Такий підхід дозволяє розглядати комунікативну компетентність як ключову передумову успішної соціальної інтеграції та ефективної взаємодії з навколишнім середовищем.

Психологи А. Маслоу, Я. Морено та Г. Олпорт розглядали комунікативну компетентність крізь призму аксіологічного підходу, трактуючи її як сукупність ціннісних орієнтацій особистості, що визначають її здатність не лише відтворювати типові комунікативні ситуації, але й творчо їх змінювати та розвивати. На думку цих учених, комунікативна компетентність охоплює не тільки технічні навички спілкування, а й емоційні, соціальні та ціннісні компоненти, які формують глибинну основу ефективної взаємодії між людьми [46].

А. Маслоу розглядав комунікативну компетентність як невід'ємний елемент процесу самореалізації особистості. Він наголошував, що ефективне спілкування неможливе без розвитку таких глибинних внутрішніх якостей, як емпатія, довіра, щирість і толерантність. Саме ці цінності створюють основу для відкритого і гармонійного міжособистісного спілкування, сприяючи не лише досягненню взаєморозуміння, але й особистісному зростанню.

Я. Морено трактував комунікативну компетентність як динамічну систему цінностей, тісно пов'язану з психологічними потребами людини та її самосприйняттям. Він вважав, що ефективність комунікації багато в чому залежить від рівня самоідентифікації, впевненості в собі та здатності встановлювати відкриті й довірливі взаємини з іншими. Для Я. Морено комунікативна компетентність була процесом постійної творчої взаємодії, у якому важливу роль відіграє гнучкість особистості й уміння відповідати на зміни в соціальному середовищі.

Г. Олпорт акцентував увагу на ролі ціннісних орієнтацій у формуванні комунікативної компетентності. Він підкреслював, що справжня ефективність спілкування визначається тим, наскільки поведінка людини узгоджується з її власними глибинними цінностями і наскільки вона здатна розуміти та поважати цінності інших. Г. Олпорт розглядав комунікацію як прояв особистісної автентичності, де важливо не просто передавати інформацію, а діяти у відповідності до моральних та етичних норм.

Таким чином, ідеї А. Маслоу, Я. Морено та Г. Олпорта доповнюють розуміння комунікативної компетентності через призму особистісних цінностей, які визначають манеру спілкування та характер взаємодії індивіда з соціальним середовищем.

Німецький філософ і соціолог Юрген Габермас розглядав комунікативну компетентність як здатність індивіда діяти відповідно до норм і правил, що забезпечують ідеальні умови для ведення діалогу [54]. Він підкреслював, що справжня комунікативна компетентність виявляється насамперед у складних ситуаціях спілкування, де важливо не лише правильно формулювати висловлювання, а й дотримуватися принципів чесності, щирості, зрозумілості та прагнення до взаєморозуміння. За Ю. Габермасом, ідеальний комунікатор має керуватися набором правил, які сприяють створенню так званої «ідеальної мовленнєвої ситуації» −простору, де кожен учасник діалогу має рівні можливості висловлювати свої думки, аргументувати позицію та бути почутим. Таким чином, комунікативна компетентність у його трактуванні – це не лише технічна майстерність мовлення, а насамперед етична і соціальна здатність забезпечувати рівноправну та відкриту комунікацію.

У своєму дослідженні професійного становлення майбутніх психологів українська науковиця І. Пузь розглядає комунікативну компетентність як інтегральну якість особистості. На її думку, ця компетентність поєднує комунікативні знання, навички та вміння з готовністю до їх адекватного та результативного використання у професійній сфері [65, 159].

Н. Завінченко розглядає комунікативну компетентність як інтегральну якість особистості, що проявляється в її здатності ефективно та успішно діяти в різноманітних соціальних контекстах. Ця узагальнююча властивість не обмежується лише володінням певними комунікативними навичками, але й включає здатність адаптуватися до особливостей кожної конкретної ситуації, розуміти соціальні норми та очікування, а також будувати взаємодію таким чином, щоб досягати поставлених цілей і підтримувати позитивні відносини з оточуючими [23, 12].

Дослідження Ю. Карпюк підкреслюють важливість комунікативної толерантності як центрального елемента професійної комунікативної компетентності психолога. На її думку, остання являє собою комплекс здібностей, що включає налагодження контакту, формування довірливої та доброзичливої психологічної атмосфери, ведення критичного діалогу з дотриманням етичних норм, сприяння клієнтам у подоланні професійних та особистих проблем, глибоке розуміння їхніх індивідуальних особливостей та, що особливо важливо, застосування індивідуально-толерантного підходу до розв'язання їхніх нагальних питань і потреб [29, 108].

На думку Г. Кошонько, комунікативна компетентність є фундаментальною складовою професійної майстерності психолога, що включає в себе глибоке володіння мовними засобами, розвинені навички активного слухання та ефективного зворотного зв'язку, розуміння невербальної комунікації та здатність до адекватної поведінки в різних професійних ситуаціях [40, 111]. Ці ж самі вміння та якості відіграють вирішальну роль і в професійній діяльності юристів. Ефективна комунікація є основою їхньої роботи, адже вони повинні грамотно складати юридичні документи, вести переговори, представляти інтереси клієнтів у суді та інших інстанціях, а для цього необхідні не лише знання законів, а й високий рівень мовної культури, уміння слухати та розуміти співрозмовника, а також здатність до ефективної невербальної взаємодії та адекватного реагування на ситуації, що виникають.

На думку О. Низовець, комунікативна компетентність передбачає здатність встановлювати та підтримувати необхідні професійні контакти з колегами та іншими зацікавленими сторонами. Крім того, вона охоплює сукупність знань, досвіду, особистісних якостей та здібностей, які є ключовими для успішного виконання професійних комунікативних завдань [54, 6].

У дисертаційному дослідженні К. Олександренко визначає комунікативну компетентність майбутніх фахівців з міжнародних відносин

як комплексну сукупність набутих професійних знань, розвинених комунікативних та організаторських умінь, а також сформованих здібностей до самоконтролю, емпатії та високої культури вербальної і невербальної поведінки [57].

С. Макаренко розглядає комунікативну компетентність вчителя як особистісну здатність, що ґрунтується на знаннях та емоційному досвіді, і дозволяє орієнтуватися в різноманітних ситуаціях управлінської та педагогічної взаємодії. Вона включає розуміння власних мотивів, намірів та стратегій поведінки, а також аналогічних характеристик партнерів по спілкуванню. За С. Макаренко, комунікативна компетентність поділяється на два рівні: компетентність у вирішенні репродуктивних завдань, що стосуються зовнішнього, поведінкового аспекту спілкування за моделлю «суб'єкт-об'єкт», та компетентність у розв'язанні продуктивних завдань, які відносяться до глибинного, особистісного рівня спілкування за моделлю «суб'єкт-суб'єкт» [46].

Аналіз наукових праць [4, 17, 19, 20, 22, 63, 83] дає змогу виділити такі аспекти розуміння комунікативної компетентності особистості:

— Уміння налагоджувати та підтримувати міжособистісні контакти.

— Наявність комплексу конкретних комунікативних навичок.

— Здатність формулювати та розв'язувати різноманітні комунікативні завдання.

— Знання соціальних норм і правил спілкування, а також адаптивність для досягнення ефективної взаємодії.

— Елемент соціально-психологічної компетентності.

— Наявність емпатії та вільне володіння вербальними й невербальними засобами комунікації.

— Здатність ефективно спілкуватися в різних комунікативних ситуаціях, враховуючи мінливість психологічних станів, міжособистісних відносин та соціального контексту.

На основі теоретико-методологічного аналізу, ми визначаємо комунікативну компетентність як цілісну особистісну характеристику фахівця, що об'єднує необхідні для успішної взаємодії з клієнтами знання, уміння та навички.

1.2. Правова діяльність: характерні риси та психологічні особливості

І. Зошій [24] зазначає, що юридична діяльність є одним із тих професійних напрямків, де ключову роль відіграє система міжособистісних взаємодій. Суть цієї роботи визначається різноманітністю професійних завдань, що мають значний інтелектуальний та емоційний компонент. Цю професію можна порівняти з мистецтвом, адже об'єктом її є не інертна матерія, а людина.

Д. Александров [81] відносить юридичну сферу до кола професій, де виконання службових обов'язків часто відбувається в умовах високої напруги, екстремальних ситуаціях та під впливом значного стресу. У зв'язку з цим, підкреслює автор, їй властиві ключові характеристики, притаманні іншим «критичним» видам діяльності:

- *Обмеженість у часі для прийняття рішень та дій.* Обмеженість у часі для юристів виникає через такі обставини: по-перше, складність точного передбачення змін у криміногенній ситуації та оперативній обстановці, що спричиняє нерівномірний розподіл робочого навантаження. По-друге, існування законодавчо закріплених строків для здійснення певних юридичних процедур. По-третє, часті випадки залучення фахівців до виконання невластивих їм функцій або участі в загальноорганізаційних заходах. По-четверте, наявність труднощів з кадрами, особливо в найбільш відповідальних галузях (слідство та оперативно-розшукова робота), що зумовлено недостатньою кваліфікацією, браком практичного досвіду та неналежним матеріально-технічним забезпеченням.

- *Інтенсивний вплив негативних чинників та емоцій при недостатній кількості позитивних переживань.* Інтенсивний вплив негативних подразників зумовлений екстремальним та конфліктним характером юридичної діяльності. Вчинення злочину породжує протистояння особистості із законом і суспільством, провокуючи конфліктні відносини, що можуть тривати довго та переноситися на представників правоохоронних органів як відображення негативного ставлення. Непередбачувана поведінка правопорушників, на відміну від регламентованої діяльності працівників, створює додатковий емоційний тягар, що вимагає значних вольових зусиль. Систематичні негативні емоції викликають емоційну напруженість, змінюють особистість (стереотипність реакцій, втрата пильності) та можуть призводити до проблем у позаслужбовій сфері.

- *Підвищений рівень відповідальності за прийняті рішення та необхідність швидкого реагування.* Високий рівень відповідальності та імперативність негайних дій у юридичній сфері є прямим наслідком екстремального характеру цієї діяльності. У ситуаціях, що розвиваються за несприятливим сценарієм, юридична праця може містити не лише окремі ризики, але й реальні загрози для фізичного стану та навіть життя фахівця. Це зумовлює особливу пильність, швидкість реакції та усвідомлення наслідків кожного рішення, адже зволікання або помилка можуть мати критичні наслідки не тільки для клієнтів чи суспільства, але й для самого працівника правоохоронних органів [81].

Кожен з цих чинників окремо, а також їх поєднання, мають значний особистий вплив та призводять до формування стану психологічної напруженості у юристів.

Науковці [1; 10; 35; 52; 80] виділяють низку специфічних рис правоохоронної діяльності, що визначаються особливостями взаємодії в контексті «людина – закон». Серед психологічних чинників першочергове значення має:

1. Правова регламентація діяльності: жорстке законодавче регулювання процесу розкриття та розслідування злочинів, де кожна дія чітко визначена законом і є обов'язковою до виконання. На відміну від інших сфер, де робота керується більш гнучкими планами та інструкціями, що допускають вільне трактування щодо оптимальної організації праці, діяльність юриста суворо підпорядкована встановленим правовим нормам. Проте це не означає повного обмеження ініціативи фахівця у виборі методів, засобів досягнення мети чи раціональної організації робочого процесу.

2. Наділення владними повноваженнями: наявність права та обов'язку застосовувати владу, діючи від імені закону. Психологічний тягар підвищеної відповідальності, у поєднанні з необхідністю прийняття обґрунтованих та зважених рішень, надає юридичній діяльності інтенсивного характеру та може спричинити негативні наслідки. Перший з них полягає у зловживанні наданою владою та службовим становищем, другий – у нерішучості, викликаній сумнівами та побоюваннями щодо можливої відповідальності за прийняті рішення.

3. Присутність елементів психологічної вразливості, особливо при ухваленні рішень, що можуть мати негативні службові та особисті наслідки. Так, вдалі ризиковані дії зазвичай схвалюються керівництвом, а невдалі кваліфікуються як необґрунтовані та вимагають відповідальність.

4. Багатоаспектність службових ситуацій та складність їхнього чіткого планування й прогнозування результатів є характерною рисою юридичної діяльності. Кожна ситуація включає різні аспекти (юридичний, психологічний, етичний, соціально-економічний тощо), що вимагають окремого аналізу, ускладнюючи однозначне визначення ставлення до учасників (підозрюваного, свідка, потерпілого). Неочевидність ситуацій, де зовнішні прояви часто приховують сутність, потребує значних інтелектуальних зусиль. Крім того, малопрогнозована зміна завдань, одночасне виконання кількох професійних обов'язків, включно з тими, що формально виходять за межі компетенції, можуть створювати підґрунтя для фрустрації працівника.

5. Високі вимоги до навичок професійної комунікації включають прогнозування поведінки співрозмовника, володіння індивідуальними комунікативними техніками, вміння зберігати емоційну дистанцію та професійну роль у складних ситуаціях. Це створює складні та різнорідні психологічні вимоги до особистості, оскільки фахівець повинен поєднувати рідко сумісні якості (швидкість реакції та аналітичне мислення, просторову уяву та лінгвістичні здібності). Хоча індивідуальний стиль роботи може частково компенсувати брак деяких якостей, це не завжди можливо повністю (наприклад, професіоналізм не замінить моральної нестійкості).

6. Фрагментарність діяльності: з точки зору психології управління, повноцінна діяльність включає пошук та аналіз інформації, прийняття рішення та його впровадження. У правоохоронних органах працівники часто залучені лише до одного або двох із цих етапів: або не займаються самостійним пошуком та перевіркою даних, або не приймають остаточних рішень, або не реалізують отриману інформацію. Така розірваність процесу може призводити до почуття незадоволення власною працею, що згодом може перерости в негативне сприйняття професійної діяльності загалом.

Психологічний аналіз юридичної діяльності вказує на її здатність викликати специфічну напруженість, зумовлену постійними, періодичними та короткочасними чинниками (за класифікацією Д. Александрова [1]). Найважливішим постійним чинником є стресогенний характер самої діяльності. На відміну від інших екстремальних професій (пілот, хірург, машиніст), де напруга спадає після завершення завдання, у оперативних працівників та слідчих повного емоційного розвантаження не відбувається через нестабільність оперативної обстановки, зростання криміногенності та відсутність гарантій від майбутніх негативних наслідків навіть успішно завершених справ. Постійним чинником є також потреба у безперервному самоконтролі під час спілкування з людьми, які викликають негативні емоції.

До періодичних чинників належать погіршення оперативної обстановки та зростання злочинності, недостатнє правове регулювання (що

робить ризик частиною роботи), кадрові та матеріально-технічні труднощі. У сукупності це посилює психічне навантаження на працівників, погіршує моральний клімат у колективі та інше. Суб'єктивно це призводить до втоми, неадекватного хвилювання або недбалості, загострення внутрішніх конфліктів, знижуючи ефективність праці [1].

Короткочасним чинником є циклічність діяльності: психологічна напруга різко зростає до піку перед ключовим завданням (виникає тривога), а після його виконання може спадати. Важливо, що рівень психічної напруги залежить від стажу роботи. На початковому етапі вона завжди висока через зміну звичних моделей поведінки (сформованих навчанням, іншою роботою), незнання специфіки, страх помилок та брак досвіду. З набуттям досвіду формується новий стереотип реагування на подразники, що заощаджує енергію та знижує напругу. Крім того, одні й ті ж фактори впливають на психіку різних людей неоднаково, залежно від їхньої мотивації та індивідуальних психологічних характеристик [1].

Психологічна напруженість може бути оптимальною, надмірною або недостатньою. Оптимальна напруженість активізує психіку, мобілізує резерви, покращує пам’ять, увагу, спостережливість, формує «бойовий» настрій і зміцнює волю. Надмірна напруженість, навпаки, гальмує психічні процеси, викликає страх, розгубленість, ослаблює волю, призводить до помилок і навіть хвороб. Недостатня напруженість, особливо у недосвідчених працівників, знижує обережність, провокує необґрунтований ризик і самовпевненість, що є не менш небезпечним [11, 25].

Г. Мухіна [52, 23-24] виділяє такі *особливості професійної діяльності юриста*:

- Правова регламентація (нормативність) професійної поведінки і рішень. Діяльність юристів, зокрема працівників поліції та юридичних служб, чітко регламентується нормами права. Кожен крок, рішення або дія мають відповідати чинному законодавству. Юрист зобов'язаний керуватися правовими нормами при розв'язанні практичних ситуацій, що забезпечує передбачуваність, законність і справедливість його діяльності.

- Владний, обов’язковий характер професійних повноважень посадових осіб. Повноваження працівників поліції та інших посадових осіб мають владний характер, тобто їх рішення, розпорядження чи дії є обов'язковими для виконання відповідними особами чи структурами. Це накладає на юриста особливу відповідальність – застосовувати владу в межах закону і з урахуванням прав людини.

- Екстремальний характер діяльності. Фахівці часто працюють у стресових, небезпечних, нестабільних умовах, де необхідно приймати швидкі рішення в ситуаціях ризику для життя та здоров'я. Це вимагає від них стійкості, витривалості, рішучості та високої психологічної готовності до надзвичайних обставин.

- Процесуальна самостійність і персональна відповідальність. Юристи під час виконання своїх обов'язків мають діяти самостійно у межах наданих їм процесуальних повноважень. За прийняті рішення та їх наслідки вони несуть персональну відповідальність, яка часто є підвищеною через важливість і вплив їхньої діяльності на долі людей та функціонування суспільства в цілому [52, 23-24].

У найбільш узагальненому вигляді основними підструктурами професійної діяльності юриста є:

- Пізнавально-прогностична (когнітивна) підструктура. Вона включає збір, аналіз і оцінку правової інформації, прогнозування розвитку подій і наслідків прийнятих рішень. Юрист має вміти розпізнавати юридичні факти, правильно тлумачити норми права і передбачати результати своїх дій або рішень.

- Комунікативна підструктура. Спілкування є невід’ємною частиною професії юриста. Це вміння вести переговори, проводити опитування, заслуховувати свідчення, виступати в суді, аргументувати позицію, а також ефективно взаємодіяти з колегами, громадянами та іншими учасниками правових процесів.

- Організаційно-управлінська підструктура. Юрист часто виконує функції управління процесами – організовує розслідування, судові засідання, координує роботу підрозділів чи юридичних груп, планує і контролює виконання правових процедур.

- Виховна підструктура. Юрист несе також виховну функцію – через свою поведінку, професійні рішення та діяльність він формує у громадян правову культуру, повагу до права, сприяє утвердженню моральних і правових цінностей у суспільстві.

Як ми зазначали, професія юриста висуває особливі вимоги до психологічних, інтелектуальних та емоційно-вольових якостей людини. Необхідні високий рівень розумової діяльності, логічне мислення, аналітичні здібності, стресостійкість, самоконтроль, емоційна стабільність, рішучість, наполегливість і готовність діяти відповідно до етичних і правових норм навіть у складних обставинах.

Для досягнення високого рівня професіоналізму в будь-якій сфері, зокрема в юридичній, необхідною умовою є наявність відповідних здібностей. Вони визначають не лише ефективність роботи, а й сприяють формуванню інтересу до професії, відчуття задоволення від праці, правильного життєвого самовизначення та особистого благополуччя. Навпаки, недостатній розвиток професійних здібностей може призводити до невдач, надмірного напруження, професійних зривів і навіть до помилкового вибору життєвого шляху. Саме тому вибір професії відповідно до своїх здібностей має принципове значення: людина, яка розкриває свої таланти, стає активним творцем, а не пасивним споживачем [25, 72].

Розглянемо здібності, що є необхідними для професійної діяльності юриста. До загальних здібностей науковці [39, 52, 56] відносять:

- Розвинене почуття обов'язку, честі та відповідальності. Юрист має усвідомлювати важливість своїх дій для суспільства, бути вірним моральним і професійним принципам.

- Загострене почуття справедливості, нетерпимість до несправедливості й зла. Основою роботи юриста є боротьба за справедливість, тому він повинен мати внутрішню потребу відновлювати правду і захищати права інших.

- Чесність, самокритичність, моральна стійкість і непідкупність. Юрист має бути прикладом доброчесності, неухильно дотримуватися моральних норм навіть у складних обставинах.

- Розвинений інтелект, пізнавальна допитливість, кмітливість, спритність. Аналітичне мислення, прагнення до знань та вміння оперативно вирішувати складні ситуації – основа юридичної майстерності.

- Мовні здібності, вміння чітко та логічно висловлювати думки. Важливо не лише мислити точно, а й уміти ясно формулювати юридичні документи, переконувати суд чи клієнтів.

- Спостережливість, здатність швидко орієнтуватися в ситуації. Юрист повинен помічати деталі, оцінювати обставини та людей, миттєво реагуючи на зміни.

- Гарна пам'ять на обличчя, імена, факти, цифри. Оперативне запам’ятовування і відтворення інформації допомагає будувати аргументацію й орієнтуватися у справах.

- Вольові якості: активність, цілеспрямованість, організованість, самостійність, наполегливість, завзятість, сміливість, стійкість до ризику і невдач, здатність до самомобілізації. Юридична діяльність вимагає сильної волі для подолання труднощів, уміння діяти рішуче та триматися навіть у найскладніших умовах.

- Організаторські здібності. Юрист має вміти організовувати роботу інших, планувати діяльність, структурувати завдання.

- Уява та образне мислення, здатність передбачати розвиток подій. Це дозволяє юристу не лише аналізувати ситуацію, а й прогнозувати наслідки прийнятих рішень.

- Інтерес до роботи з людьми, уміння розуміти інших і правильно оцінювати їхні можливості. Юрист має бути психологом, уміти будувати довірливі стосунки, бачити потенціал і слабкі сторони співрозмовника.

Отже, комунікативні здібності є необхідними для успішної професійної діяльності юриста. Аналізуючи наукові праці [4, 50, 51, 76, 83], які присвячені вивченню комунікативної компетентності юристів, можна виділити такі основні комунікативні здібності:

— Товариськість, доступність, відкритість, доброзичливість, уміння уважно слухати. Юрист повинен легко встановлювати контакт із різними людьми, викликати довіру і бути уважним співрозмовником.

— Терпіння, врівноваженість, стриманість, самовладання. Юридична діяльність передбачає спілкування у стресових ситуаціях, тому вміння контролювати емоції та залишатися спокійним є критично важливим.

— Низький рівень ворожості й агресивності. Успішний юрист будує конструктивний діалог навіть у конфліктних ситуаціях, уникаючи зайвого загострення відносин.

— Упевненість у собі, розкутість у спілкуванні, висока працездатність. Віра у власні сили та активна життєва позиція допомагають юристу ефективно діяти та витримувати великі навантаження.

— Швидкість реакції. Юрист має оперативно відповідати на зміну обставин, швидко приймати рішення й діяти злагоджено.

Окрім загальних професійних знань та навичок, представники різних юридичних спеціальностей потребують специфічних здібностей. Так, для оперативних працівників важливі вміння до перевтілення та артистизм, тоді як слідчим необхідна креативність, що проявляється у творчому підході до мислення.

До соціально-психологічних якостей, які є важливими для юриста незалежно від спеціалізації, належать громадянська свідомість, моральність, гуманізм та діловитість. Громадянська свідомість передбачає усвідомлення своєї належності до держави та суспільства, знання своїх прав і обов'язків,

виважене ставлення до суспільно-політичних подій та повагу до державних символів. Моральність є внутрішнім компасом, що спонукає діяти відповідно до совісті та власної волі. Гуманізм відображає систему цінностей, де людина є найвищою цінністю, а її права і свободи – пріоритетом. Діловитість характеризує здатність організовувати роботу для досягнення конкретного результату [51, 52, 62, 79].

Отже, теоретико-методологічний аналіз наукових праць дозволяє розглядати комунікативну компетентність як цілісну особистісну характеристику фахівця, що об'єднує необхідні для успішної взаємодії з клієнтами знання, уміння та навички. Це, зокрема, вміння налагоджувати й підтримувати міжособистісні контакти, розв'язувати комунікативні завдання, володіти комплексом конкретних навичок, знанням соціальних норм і правил спілкування, адаптивністю, емпатією, здатністю ефективно використовувати вербальні й невербальні засоби комунікації та враховувати психологічні особливості взаємодії у різних соціальних контекстах.

Юридична діяльність належить до тих професійних сфер, де провідну роль відіграє система міжособистісних взаємодій, що вимагає високого рівня інтелектуальної та емоційної залученості. Специфіка роботи юриста визначається правовою регламентацією, владними повноваженнями, психологічною вразливістю, багатогранністю службових ситуацій, високими вимогами до комунікаційних навичок, процесуальною самостійністю та персональною відповідальністю. Для ефективної професійної діяльності юристу необхідні розвинене почуття обов’язку, справедливості, чесність, моральна стійкість, інтелектуальні й мовні здібності, спостережливість, добра пам’ять, вольові та організаторські якості, а також здатність до образного мислення та глибокого розуміння людей.

Комунікативні здібності є необхідною умовою успішної професійної діяльності юриста, оскільки забезпечують ефективну взаємодію з людьми в різних ситуаціях, зокрема й у стресових умовах. На основі аналізу наукових праць можна виділити такі ключові комунікативні якості: товариськість,

відкритість, уважність, терпіння, самовладання, низький рівень агресивності, упевненість у собі, висока працездатність і швидкість реакції, що разом сприяють конструктивному діалогу, вмінню викликати довіру та оперативно реагувати на зміни.

РОЗДІЛ 2.
РОЛЬ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ В ДІЯЛЬНОСТІ ЮРИСТА

2.1. Структурно-функціональний аналіз комунікативної компетентності юриста

Сучасні суспільні тенденції дедалі більше акцентують увагу на важливості правової культури, забезпечення законності та захисту прав людини, що зумовлює підвищення престижу юридичної професії. В умовах нестабільної соціально-економічної ситуації, трансформаційних змін у правовій системі та високого рівня правової невизначеності, особливого значення набуває професійна компетентність і особистісна зрілість юриста. До найважливіших якостей фахівця у сфері права належать аналітичне мислення, відповідальність, етичність, уміння працювати з великим обсягом інформації, а також здатність до захисту інтересів клієнта в межах закону. Юридична професія належить до числа суспільно значущих і вимагає від спеціаліста не лише глибоких знань, а й високого рівня моральної свідомості та стійкості до професійних викликів [81].

Враховуючи психологічні особливості професійної діяльності юриста, можна виокремити ключові аспекти його комунікативної компетентності. Комунікативна компетентність юриста є невід'ємною складовою професіоналізму та охоплює низку навичок, необхідних для ефективної взаємодії з клієнтами, судовими та слідчими органами, колегами, представниками державних установ та іншими учасниками правових процесів. Основні компоненти аспекти компетентності юриста включають:

1. **Юридично грамотне мовлення.** Уміння чітко, логічно й аргументовано формулювати свою позицію як у письмовій, так і в усній формі, з урахуванням правових норм і вимог офіційно-ділового стилю.

2. **Активне слухання.** Здатність уважно сприймати повідомлення співрозмовника, точно розуміти суть сказаного, не спотворюючи інформацію, що особливо важливо під час роботи з клієнтами чи у судовому процесі.

3. **Переконливість і риторика.** Володіння техніками переконання, вміння аргументовано відстоювати правову позицію, адаптуючи її до конкретної аудиторії – суддів, опонентів, клієнтів чи журі.

4. **Емпатія і психологічна чутливість.** Здатність розуміти емоційний стан клієнта, що дозволяє ефективніше формувати лінію захисту або консультувати в складних ситуаціях.

5. **Міжособистісна гнучкість.** Здатність змінювати стиль комунікації залежно від статусу співрозмовника, типу ситуації або культурного контексту.

6. **Навички ведення діалогу і переговорів.** Уміння вести конструктивні переговори, досягати компромісів, уникати конфліктів або ефективно їх розв’язувати у правовому полі.

7. **Невербальна комунікація.** Контроль за мімікою, тоном голосу, жестами та позами, які відіграють важливу роль у формуванні іміджу професійного, впевненого у собі юриста.

8. **Етична комунікація.** Дотримання професійної етики у спілкуванні, збереження конфіденційності, шанобливе ставлення до співрозмовників навіть у ситуаціях конфлікту.

Розвинена комунікативна компетентність є запорукою ефективної правозастосовної діяльності та сприяє формуванню довіри до юриста як до фахівця, здатного не лише глибоко знати право, але й налагоджувати конструктивну взаємодію в будь-яких професійних умовах.

Важливою складовою комунікативної компетентності юриста є здатність до діалогічного спілкування, що передбачає не лише обмін інформацією, а й уміння вибудовувати відкриту, взаємозалежну комунікацію, засновану на повазі до співрозмовника, визнанні його правової позиції та

прагненні до пошуку взаємоприйнятного рішення [3]. У юридичній діяльності діалогічне спілкування є особливо значущим у процесі переговорів, консультування клієнтів, виступів у суді, а також у професійній взаємодії з колегами, представниками органів влади та іншими учасниками правовідносин. Така форма комунікації дозволяє юристу не лише точно донести правову інформацію, а й сформувати довіру, знизити рівень конфліктності та досягти ефективного результату в межах правового поля.

У професійній діяльності юриста діалогічне мовлення часто розглядається як гуманістичне спілкування, що базується на принципах, сформульованих К. Роджерсом [66]. Такий підхід особливо актуальний у сфері правового консультування, медіації, адвокатської діяльності та під час ведення переговорів. Основні принципи діалогічного мовлення у юридичній практиці включають:

— *Конгруентність (внутрішня узгодженість).* Юрист демонструє щирість і відкритість у спілкуванні, не приховуючи справжніх намірів і не використовуючи маніпулятивні техніки, що дозволяє формувати атмосферу довіри.

— *Довірливе сприйняття особистості партнера.* В юридичному діалозі важливо не лише слухати, а й поважати особистість клієнта, колеги чи опонента, визнаючи його потреби, інтереси та мотиви.

— *Сприйняття іншого учасника взаємодії як рівноправного.* Незалежно від статусу, юридичної обізнаності чи життєвих обставин співрозмовника, юрист будує комунікацію на основі рівності та взаємоповаги, що особливо важливо у сфері прав людини й правозахисної практики.

— *Проблемний, дискусійний характер спілкування.* Діалог у юридичній сфері нерідко містить елементи аргументованого обговорення, зіставлення позицій, пошуку юридично обґрунтованих рішень — і саме така структура дозволяє досягти об’єктивності.

— *Персоніфікований характер спілкування.* Юрист звертається до унікального досвіду, цінностей та ситуації конкретного клієнта чи партнера, уникаючи шаблонних рішень і підходів, адаптуючи правову допомогу до індивідуальних обставин.

З метою успішного здійснення комунікативної діяльності постає необхідність у дослідженні її структурної організації. Огляд наукової літератури виявив відсутність уніфікованого концептуального підходу до розуміння структури комунікативної компетентності. При цьому, як у вітчизняних, так і в зарубіжних наукових працях, найбільш розповсюдженими є трикомпонентні моделі її будови.

Американський науковець J. McCroskey [95] ідентифікує три ключові складники комунікативної компетентності, що є визначальними для ефективної взаємодії індивіда із зовнішнім середовищем.

1. Когнітивний складник охоплює знання, необхідні для ефективного спілкування. Він включає володіння мовною системою, розуміння граматичних конструкцій, словникового запасу та синтаксису. Крім того, передбачає знання соціальних і культурних норм, які регулюють мовленнєву поведінку: знання того, як слід говорити в різних ситуаціях, з різними людьми, з урахуванням формальності, ввічливості, дистанції тощо. Також цей складник охоплює знання правил ефективної комунікації, таких як дотримання логічності, послідовності, зрозумілості висловлювань, а також етичні орієнтири мовленнєвої взаємодії.

2. Емоційний складник пов’язаний із внутрішньою налаштованістю особистості на комунікацію. Він включає емоційну чутливість до станів, емоцій і настроїв співрозмовника, здатність до емпатії та співпереживання, а також уміння розпізнавати й інтерпретувати невербальні сигнали: міміку, жести, інтонацію, паузи тощо. Людина з розвиненим емоційним складником комунікативної компетентності вміє налаштовуватися на хвилю співрозмовника, регулювати власні емоції, уникати агресії чи надмірної емоційності, створювати атмосферу психологічної безпеки і взаємоповаги у процесі спілкування.

3. Поведінковий складник стосується практичних навичок, що реалізуються в процесі безпосередньої взаємодії з іншими людьми. До нього належать уміння розпочинати, підтримувати і завершувати розмову; володіння техніками активного слухання; здатність формулювати думки зрозуміло і логічно; уміння ставити запитання, давати відповіді, домовлятися, переконувати, реагувати на заперечення тощо. Також важливою є здатність до адаптації стилю спілкування залежно від ситуації, активність у взаємодії, кооперативність, організаторські вміння та здатність до конструктивної взаємодії в групі [95].

На думку інших американських дослідників B. Spitzberg та W. Cupach [98], комунікативна компетентність містить наступні компоненти:

1. Комунікативні знання. Цей компонент охоплює когнітивний рівень комунікативної компетентності, тобто те, що людина знає про спілкування. Йдеться про розуміння норм, правил, стратегій і стилів комунікації, які є найбільш ефективними в певних ситуаціях. Це знання про те, що сказати, як сказати, коли сказати, кому сказати та в який спосіб. Сюди також входить обізнаність із соціальним контекстом, культурними особливостями, очікуваннями співрозмовників та потенційними бар'єрами у спілкуванні.

2. Комунікативні уміння. Цей компонент стосується практичної здатності застосовувати набуті знання у реальних ситуаціях. Людина може знати, як правильно спілкуватися, але це ще не гарантує, що вона вміє це робити. Комунікативні уміння – це реалізація знань через відповідну поведінку: вміння слухати, висловлюватися чітко й доречно, підбирати інтонації, підтримувати діалог, відповідати на запитання, працювати з вербальними й невербальними засобами тощо. Також до цього компоненту входить уміння адаптувати власну комунікативну поведінку залежно від ситуації та особистості співрозмовника.

3. Мотивація до спілкування. Цей компонент пов'язаний із внутрішнім бажанням і готовністю людини вступати в комунікативну взаємодію. Навіть маючи знання і вміння, людина може уникати спілкування, якщо відсутня

мотивація. Мотивація включає прагнення бути почутим, зрозумілим, встановлювати контакт, досягати взаєморозуміння та позитивних результатів. Вона також охоплює установку на співпрацю, відкритість до діалогу, впевненість у собі, подолання страху комунікації та інтерес до інших людей [98].

Цей підхід, хоча також базується на тричленній структурі, суттєво відрізняється від попередньої моделі. Якщо у концепції J. McCroskey [95] акцент робиться на когнітивному (знання), емоційному (емпатія, чутливість) та поведінковому (вміння взаємодіяти) компонентах, то B. Spitzberg й W. Cupach [98] зосереджуються насамперед на мотивації як ключовому чиннику комунікативної ефективності. У їхньому підході, поряд із знаннями та вміннями, саме мотиваційна готовність до спілкування розглядається як визначальна умова успішної комунікації, оскільки без внутрішнього прагнення до взаємодії навіть за наявності необхідних знань і навичок ефективне спілкування може не відбутися.

Українська вчена О. Корніяка [36, 37] визначає три ключові компоненти комунікативної компетентності:

1. Комунікативно-мовленнєва здатність: охоплює процеси отримання інформації, її адекватну інтерпретацію, а також формування та артикуляцію власних думок в усній і письмовій формах.

2. Соціально-перцептивна здатність: характеризується вмінням сприймати та розуміти сутність іншої особистості, включаючи взаємне пізнання та взаємооцінку.

3. Інтерактивна здатність: проявляється в здатності організовувати та регулювати взаємодію та взаємовплив між комунікантами задля досягнення порозуміння.

Деякі українські дослідники, враховуючи особливості сучасного інформаційного суспільства та професійну специфіку окремих галузей, розширюють традиційну структуру комунікативної компетентності, додаючи до неї четвертий компонент – медіакомпетентність. Зокрема,

Т. Пономаренко [63] пропонує поряд із когнітивним, емоційним і поведінковим компонентами розглядати також медійну складову.

Цей компонент охоплює не лише базові технічні навички роботи з інформаційними ресурсами та цифровими інструментами, а й здатність критично оцінювати медіаконтент, орієнтуватися у складному медіапросторі, ефективно взаємодіяти через цифрові платформи та дотримуватися етичних норм у процесі створення й поширення інформації. Важливою частиною професійної медіакомпетентності є також маркетингові вміння, комунікативна гнучкість, психологічна стійкість до інформаційних впливів, а також розвиток таких особистісних якостей, як відкритість до нових технологій, відповідальність та інформаційна обачність. Таким чином, медіакомпетентність, на думку вченої, стає невід'ємною складовою ефективної комунікативної діяльності сучасного фахівця [63].

Згідно з підходом О. Лахтадир [41-43], комунікативна компетентність фахівця у сфері фізичної культури і спорту розглядається як багатовимірне особистісне утворення, яке включає чотири взаємопов'язані компоненти. Кожен з них виконує специфічну функцію в процесі професійної взаємодії та забезпечує цілісність і ефективність комунікації:

1) Когнітивний компонент охоплює систему знань, необхідних для здійснення професійного спілкування: знання про особливості комунікативних процесів, мовні норми, етику ділового спілкування, соціально-психологічні основи взаємодії, знання про цільову аудиторію та ситуаційний контекст. Також сюди входить розуміння комунікативних стратегій і тактик, які є релевантними у професійній сфері.

2) Комунікативно-мовленнєвий компонент включає вміння грамотно, логічно та виразно формулювати власні думки, адаптуючи мовлення до конкретної ситуації спілкування. Передбачає володіння як усними, так і письмовими формами мовлення, здатність підбирати адекватні мовні засоби для досягнення комунікативної мети. Також охоплює вміння слухати, ставити питання, підтримувати розмову, вести дискусію.

3) Соціально-перцептивний компонент пов'язаний із здатністю правильно сприймати, інтерпретувати та оцінювати поведінку, емоційні стани, установки та наміри інших людей. Він передбачає розвинену емпатію, уважність до невербальних сигналів, розуміння міжособистісної динаміки та соціального контексту спілкування. Цей компонент забезпечує ефективність міжособистісної взаємодії та формує основи для довіри й взаєморозуміння.

4) Інтерактивний компонент відображає практичні навички взаємодії в різних формах комунікації: діалог, групова робота, публічний виступ, ведення переговорів. Включає вміння налагоджувати контакт, регулювати комунікативний процес, вирішувати конфлікти, координувати спільну діяльність.

Комунікативна взаємодія в реальному житті є багатовимірним і суперечливим процесом, що охоплює не лише передачу інформації, а й глибинні аспекти міжособистісного сприйняття, емоційної чутливості, соціального контексту та динаміки впливу. Вона формується як складна єдність різних елементів: перцептивних (пов’язаних зі сприйняттям партнера по спілкуванню), комунікативно-мовленнєвих (словесне та невербальне вираження думок), а також інтерактивних (організація взаємодії та регуляція поведінки в комунікативному процесі). Крім того, до цього процесу залучені як глибинні особистісні шари (емпатія, довіра, емоційна відкритість), так і більш формалізовані, поверхневі чи навіть деперсоналізовані форми спілкування (наприклад, службова або дистанційна комунікація) [47].

У цьому контексті доцільним і продуктивним є дослідження комунікативної компетентності саме з позиції системного підходу, що передбачає розгляд її структури як інтеграції трьох взаємопов’язаних груп навичок: *комунікативних, перцептивних та інтерактивних*. Такий підхід дозволяє більш точно і повно відобразити природу ефективної комунікації в умовах складних соціальних взаємодій. Саме завдяки комплексному охопленню усіх цих компонентів цей підхід є релевантним і методологічно виправданим для вивчення комунікативної компетентності сучасного фахівця.

З огляду на специфіку професійної діяльності юриста, доцільно адаптувати структуру комунікативної компетентності в межах трьох взаємопов'язаних компонентів: комунікативного, інтерактивного та перцептивного, кожен із яких має свої професійно обумовлені особливості (рис. 2.1).

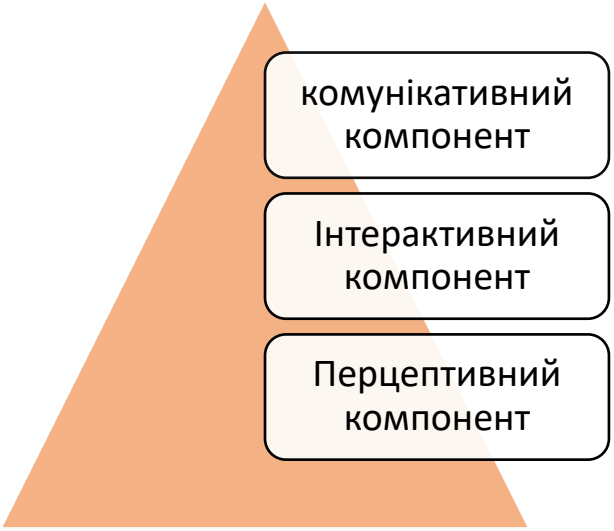


Рисунок 2.1. - Структурна модель комунікативної компетентності юриста

1. Комунікативний компонент охоплює мовленнєві та мовні навички юриста, що забезпечують точну, логічно структуровану та юридично коректну вербальну і письмову комунікацію. Юрист повинен уміти: чітко формулювати правові позиції; дотримуватись професійної лексики та юридичних термінів; адаптувати мову до рівня підготовки співрозмовника (клієнта, судді, колеги тощо); вести офіційне ділове листування та складати правові документи з урахуванням норм і вимог.

2. Інтерактивний компонент стосується організації ефективної взаємодії в межах правового процесу. Юрист має володіти навичками: аргументованого ведення діалогу, дебатів, переговорів і переконання; захисту інтересів клієнта в суді або інших правових інституціях; регулювання та попередження конфліктів у правовому полі; дотримання етичних стандартів та норм професійної поведінки у процесі комунікації з різними суб'єктами.

3. Перцептивний компонент стосується вміння юриста точно сприймати, інтерпретувати й аналізувати поведінку, емоційний стан, мотиви та наміри співрозмовника, що особливо важливо в юридичній практиці. Він включає розвиток правової інтуїції й уважності до деталей; здатність до емпатії, зокрема в спілкуванні з клієнтами, які перебувають у кризових чи конфліктних ситуаціях; вміння розпізнавати приховані смисли, маніпуляції або нещирість; формування довіри у взаємодії, що є необхідним для успішного виконання представницьких та консультувальних функцій.

Таким чином, *комунікативна компетентність юриста* виступає як багатовимірне особистісно-професійне утворення, що містить комунікативний, інтерактивний і перцептивний компоненти, та забезпечує ефективне функціонування фахівця в складній системі правової взаємодії.

2.2. Обґрунтування психологічних умов розвитку комунікативної компетентності майбутніх юристів

A. Sheiful [97], досліджуючи успішність розвитку комунікативної компетентності особистості, виділяє внутрішні (психологічні) та зовнішні умови її розвитку:

1. Внутрішні (психологічні) умови:

- ставлення особистості до комунікації загалом. Це базове сприйняття людиною процесу спілкування – як цінності, необхідності чи, навпаки, як стресового фактору. Позитивне ставлення сприяє відкритості, ініціативності, зацікавленості у взаємодії, тоді як тривожність, недовіра чи замкненість можуть стримувати розвиток комунікативних навичок;

- мотивація до покращення власних знань, навичок та стратегій. Йдеться про усвідомлене прагнення вдосконалити власне спілкування – вивчати правила комунікації, експериментувати з різними стилями, вдосконалювати навички активного слухання, емоційної регуляції тощо. Висока мотивація стимулює людину самостійно шукати можливості розвитку: навчання, тренінги, зворотний зв’язок, самоспостереження.

2. Зовнішні умови:

- увага з боку керівництва (або педагогів, наставників, менеджерів). Це стосується підтримки, спрямованої на розвиток комунікативних якостей – через організацію тренінгів, наставництво, створення умов для відкритого діалогу, заохочення до обміну думками. Така увага формує у людини відчуття значущості її розвитку, посилює мотивацію та підвищує самооцінку;

- інтерес з боку сім'ї та суспільства до проблеми комунікації. Якщо родина та соціальне оточення визнають цінність ефективного спілкування, підтримують відкритість, емоційний контакт і обговорення складних тем – це створює сприятливе середовище для формування відповідних навичок. Суспільний запит на комунікацію, зокрема в епоху цифрових технологій, також виступає потужним стимулом до вдосконалення цієї компетентності.

Обидві групи умов взаємодіють між собою: внутрішнє прагнення до розвитку комунікативних здібностей може бути або посилене, або приглушене залежно від того, наскільки зовнішнє середовище сприяє чи перешкоджає цьому процесу. Саме тому комунікативна компетентність є не лише результатом індивідуального зусилля, а й продуктом цілісної взаємодії особистості з її соціокультурним оточенням [97].

Згідно з даними, представленими M. Ardila [84], формування комунікативної компетентності у студентів закладів вищої освіти зумовлюється низкою різнопланових чинників, що можуть чинити як прямий, так і опосередкований вплив. До їх числа належать мотивація, паралінгвістичні характеристики (зокрема, акцент, темп мовлення, артикуляція), розгалужений лексичний запас, здатність до концентрації уваги під час мовлення, а також індивідуальний комунікативний досвід особистості.

Українська дослідниця Н. Альохіна [2] ідентифікує комплекс факторів, що впливають на розвиток комунікативної компетентності. Серед них: професійна орієнтованість освітнього процесу, зацікавленість у майбутній професійній діяльності та відповідні здібності, виражена навчальна

мотивація, навички самостійного навчання, прагнення до особистісного зростання, орієнтація на сучасні технології, форми, методи та засоби навчання, а також інтеграція комп'ютерних та інформаційних технологій в освітній процес.

За даними, представленими Н. Левус [44], до переліку умов, що впливають на комунікативну компетентність, належать особистісні характеристики та схильність до певних емоційних реакцій, креативність, адаптивність поведінки, автономність, тактовність, проникливість, інтелектуальні здібності, схильність до новаторства, усвідомлення відповідальності та енергійність.

І. Клак [31] в своєму дослідження підкреслює важливість сукупності мовних чинників, що відіграють важливу роль у формуванні комунікативної компетентності фахівця. Ключовими серед них є рівень володіння мовною системою, подолання комунікативних бар'єрів (соціальних, лінгвістичних, фонетичних) та здатність до розгорнутого висловлювання думок.

Науковці [15, 75] акцентують увагу на естетичних та етичних аспектах комунікативного досвіду та компетентності фахівців. До естетичних аспектів відносяться: культура мовлення (дотримання норм літературної мови, стилістична чистота, логічність і виразність мовлення), пошук краси в комунікації (прагнення до гармонійного, витонченого, приємного у сприйнятті спілкування), емоційна естетика (здатність передавати й сприймати емоції красиво, не нав'язливо, з повагою до внутрішнього стану іншого). До етичних аспектів науковці відносять: емпатію (уміння співпереживати, розуміти емоції та стан іншої людини), повагу та толерантність (визнання права іншого на власну думку, ставлення без упереджень і дискримінації), інтегрітет (цілісність особистості, узгодженість слів, вчинків і переконань), чесність (відвертість, правдивість, дотримання моральних норм у комунікації), професійну етику (дотримання етичних стандартів, що регулюють поведінку фахівця у професійних комунікативних ситуаціях).

Не слід ігнорувати вплив міжкультурної компетентності індивіда [88] на ефективність його комунікативної діяльності, адже сучасний світ – це простір інтенсивної взаємодії між представниками різних культур, традицій і систем цінностей. Як зазначає L. Huang [88], міжкультурна компетентність – це здатність ефективно та адекватно спілкуватися з людьми з інших культур на основі знання культурних відмінностей, поваги до них і гнучкості у поведінці. Розвинена міжкультурна компетентність дозволяє уникати непорозумінь, запобігає конфліктам і сприяє глибшому взаєморозумінню в полікультурному середовищі, що є особливо важливим у професіях із високою комунікативною складовою.

У своїх наукових працях Т. Непомняща [53] наголошує на тому, що професійно-орієнтовані завдання є фундаментальною умовою становлення комунікативної компетентності спеціаліста. Взаємодіючи з реальними клієнтами чи партнерами, фахівець отримує практичний досвід застосування мовленнєвих інструментів, удосконалює навички ефективного слухання, врегулювання конфліктних ситуацій тощо. Це сприяє здатності фахівця адаптувати свою комунікацію до конкретних потреб аудиторії та оперативно реагувати на різноманітні сценарії професійної взаємодії.

Розглянемо психологічні умови розвитку комунікативної компетентності юристів.

Міжособистісна довіра є фундаментальним елементом ефективної взаємодії в будь-якому міжособистісному середовищі, зокрема й у професійній діяльності юриста. Науковці визначають довіру як психологічний стан, що характеризується готовністю до співпраці, заснованою на обґрунтованих очікуваннях щодо передбачуваної та доброчесної поведінки партнера. Це також передбачає прийняття певної міри вразливості або ризику, зумовлене впевненістю у надійних діях іншої сторони (Я. Чаплак [77], Г. Чуйко, R. Borum, K. Dirks).

У більшості лексикографічних джерел поняття «довіра» тлумачиться як переконаність у доброчесності, щирості та істинності чого-небудь. У

широкому сенсі, довірливі відносини являють собою відкриту та позитивну взаємодію між індивідами, що базується на впевненості у чесності та доброзичливості партнера, з яким підтримуються певні зв'язки. Слід зазначити, що кожний комунікативний акт невід'ємно містить певний рівень довіри, яка також є первинною умовою для встановлення позитивних міжособистісних відносин; за її відсутності відносини набувають конфронтаційного характеру [12].

Згідно з поглядами Д. Лисенка [45], психологічна сутність довіри розкривається як особливий тип зв'язку між тими, хто довіряє, та об'єктами їхньої довіри. Цей зв'язок формується в процесі їхньої прямої або непрямої взаємодії та віддзеркалює внутрішню позицію суб'єктів, що ґрунтується на оцінці передбачуваних вигід від цієї взаємодії. Одночасно, довіра є певним психологічним станом особи, що довіряє, який залежить від її поточних психічних процесів, зумовлених ситуацією довіри. Вплив довіри та недовіри на взаємодію є багатогранним: довіра сприяє усталенню міцних і позитивних зв'язків, оптимізуючи ефективність спільної діяльності. Однак, надмірна довірливість може призвести до небажаних наслідків. На противагу цьому, недовіра виконує захисну функцію, оберігаючи суб'єкта від потенційних негативних результатів взаємодії. Цікаво, що навіть недовіра може мати конструктивний вплив, сприяючи більш обережному та, зрештою, ефективному контакту.

Довіра постає як особливе ставлення людини до навколишнього світу, що виникає на основі позитивних емоцій та зацікавленості. Вона включає відкритість, готовність брати на себе відповідальність і сподівання на позитивний результат взаємодії. Довіру також можна розглядати як моральну категорію, що відображає впевненість у порядності, надійності, відповідальності та чесності іншої людини [13].

Міжособистісна довіра є важливою умовою для розвитку комунікативної компетентності юриста, оскільки вона формує основу для ефективного спілкування та взаємодії з клієнтами, колегами, судами та

іншими учасниками правових процесів. Вона сприяє створенню атмосфери взаємоповаги і відкритості, що є необхідним для досягнення успіху в юридичній практиці. Наведемо кілька обґрунтувань, чому міжособистісна довіра важлива для розвитку комунікативної компетентності юриста:

1. Покращення взаєморозуміння. Довіра сприяє кращому сприйняттю й розумінню інформації, що дозволяє юристу більш ефективно взаємодіяти з клієнтами, з'ясовувати їхні потреби та інтереси.

2. Зміцнення професійних відносин. Взаємна довіра є ключем до побудови стабільних і довготривалих відносин з клієнтами, колегами та іншими учасниками процесу. Це, у свою чергу, забезпечує успішну роботу і збільшення репутації юриста.

3. Зниження напруги в комунікації. Коли юрист здобуває довіру клієнтів та партнерів, це дозволяє знижувати рівень конфліктності та напруги в процесі спілкування, що є важливим для вирішення юридичних питань.

4. Ефективне вирішення складних ситуацій. У ситуаціях, що вимагають компромісу або прийняття складних рішень, довіра до юриста дозволяє сторонам легше знаходити взаєморозуміння і досягати спільних цілей.

Міжособистісна довіра, таким чином, є не лише етичним, а й професійним інструментом для забезпечення успішної юридичної практики, підвищуючи рівень комунікативної компетентності і створюючи сприятливу атмосферу для продуктивної взаємодії. Це дозволяє визначити прояви міжособистісної довіри в якості психологічної умови розвитку комунікативної компетентності юриста.

Згідно з результатами дослідження Т. Пономаренко [63], емоційний інтелект є одним із ключових детермінант розвитку комунікативної компетентності фахівців-психологів.

Емоційний інтелект (EQ) визначається як здатність усвідомлювати, контролювати та проявляти власні емоції, а також розуміти, керувати емоційним станом інших людей та ефективно взаємодіяти з ними. Концепція емоційного інтелекту сформувалася у 1990-х роках минулого століття,

спираючись на теорії множинності інтелекту, а також на ідеї гуманістичної психології, що інтегрують емоційний та когнітивний аспекти пізнавальної діяльності.

Американські вчені Пітер Салоуей, Джон Мейер і Девід Карузо [94] визначають емоційний інтелект як здатність сприймати, розуміти, регулювати та ефективно використовувати власні емоції та емоції інших людей у процесі мислення та соціальної взаємодії. Згідно з їхньою модельною концепцією, емоційний інтелект включає чотири ключові гілки:

1. Сприйняття емоцій – здатність точно розпізнавати емоції у власному внутрішньому досвіді та в інших людях через міміку, інтонацію, жести.

2. Використання емоцій – уміння залучати емоції для поліпшення мислення, прийняття рішень, творчості.

3. Розуміння емоцій – здатність аналізувати емоційні стани, виявляти причини та прогнозувати емоційні реакції.

4. Управління емоціями – здатність ефективно керувати власними емоціями та впливати на емоції інших, зберігаючи емоційний баланс.

Це визначення підкреслює, що емоційний інтелект – не лише про «емоційність», а про когнітивно-емоційну здатність, яка має важливе значення для міжособистісного спілкування, лідерства, вирішення конфліктів та загальної психологічної адаптації.

Психолог Реувен Бар-Он [85] описує емоційний інтелект як сукупність немисленнєвих здібностей, знань і навичок, які впливають на здатність людини ефективно розуміти себе й інших, опановувати власні емоції, взаємодіяти з оточенням, адаптуватися до соціальних вимог і справлятися з труднощами повсякденного життя. У своїй модельній концепції емоційного інтелекту як емоційно-соціального інтелекту (EQ-i) Бар-Он виділяє п’ять основних сфер (і відповідні підкомпоненти):

1. Внутрішньоособистісна сфера (самосвідомість, самооцінка, самовираження, емоційна саморегуляція, впевненість у собі) – здатність розуміти і контролювати власні емоції та потреби.

2. Міжособистісна сфера (емпатія, міжособистісні відносини, соціальна відповідальність) – уміння будувати і підтримувати гармонійні стосунки.

3. Адаптивність (реалістичне мислення, гнучкість, здатність вирішувати проблеми) – здатність адекватно реагувати на зміни і виклики.

4. Управління стресом (стресостійкість, контроль імпульсів) – здатність справлятися з емоційними труднощами та уникати деструктивних реакцій.

5. Загальний настрій (оптимізм, життєве задоволення) – емоційна стабільність і позитивна установка.

Р. Бар-Он розглядає емоційний інтелект як ключ до успішної адаптації, психічного здоров'я та професійної ефективності, оскільки саме ці емоційно-соціальні якості лежать в основі конструктивної поведінки, лідерства і високої комунікативної компетентності.

Відомий американський вчений Деніел Гоулман [93] розглядає емоційний інтелект як здатність усвідомлювати власні емоції, керувати ними, розуміти емоції інших людей та ефективно будувати міжособистісні стосунки. У своїй моделі Д. Гоулман виділяє п'ять базових складників емоційного інтелекту:

1. Самосвідомість – усвідомлення своїх емоцій, внутрішніх станів і впливу цих станів на поведінку.

2. Саморегуляція – уміння контролювати імпульси, емоції та адаптуватися до змін.

3. Мотивація – внутрішнє прагнення досягати цілей, ініціативність, наполегливість.

4. Емпатія – здатність розпізнавати емоції інших, розуміти їхні потреби й реагувати на них відповідно.

5. Соціальні навички – ефективна взаємодія з іншими, уміння впливати, надихати, вирішувати конфлікти та будувати команди.

Д. Гоулман стверджує, що саме емоційна зрілість та навички міжособистісного спілкування визначають успішність лідера, керівника, фахівця у будь-якій сфері, зокрема у сфері «людина – людина».

Отже, емоційний інтелект може розглядатися як комплексна інтегративна характеристика особистості, що охоплює здатність розпізнавати, усвідомлювати, розуміти, виражати та регулювати як власні емоції, так і емоції інших людей. Він включає елементи самоусвідомлення, самоконтролю, емпатії, мотивації та соціальної взаємодії, забезпечуючи ефективну комунікацію, побудову здорових міжособистісних стосунків та успішну адаптацію в різних життєвих і професійних контекстах.

Емоційний інтелект відіграє важливу роль у професійній діяльності юриста, оскільки ця сфера передбачає інтенсивну міжособистісну взаємодію, здатність діяти в стресових ситуаціях і конструктивно вирішувати конфлікти. Важливим є самоусвідомлення – розуміння власних емоцій для збереження об’єктивності. Саморегуляція допомагає контролювати емоційні реакції, що особливо цінно в напружених робочих моментах. Емпатія забезпечує розуміння емоцій клієнтів і колег, сприяючи формуванню довірчих стосунків. Мотивація підтримує внутрішню налаштованість на досягнення професійних цілей, а соціальні навички дозволяють ефективно взаємодіяти, вести переговори й уникати конфліктів.

Емоційний інтелект є важливою умовою ефективної юридичної практики, що підвищує якість комунікації, професійне зростання та психологічну стійкість юриста. Це обґрунтовує визначення емоційного інтелекту як важливої умови розвитку комунікативної компетентності юриста.

У психологічних дослідженнях, як українських, так і міжнародних, асертивність визначається як значуща психологічна умова розвитку комунікативної компетентності, адже саме вона забезпечує ефективну, етичну й конструктивну взаємодію між людьми. Концепція асертивності, що з'явилася в психології в середині XX століття і походить від англійського

слова *assert* (стверджувати, обстоювати, захищати), у психологічному термінологічному дискурсі розуміється як здатність особистості впевнено висловлювати свої думки, емоції, переконання та потреби, при цьому не порушуючи прав і гідності інших людей [48].

Асертивність позитивно впливає на розвиток комунікативної компетентності, оскільки формує основу для відкритого, відповідального й етичного спілкування, що є критично важливим у професійній діяльності, міжособистісній взаємодії та соціальній адаптації. Так, результати досліджень, проведених малайзійськими науковцями (N. Haladin, N. Ibrahim, A. Rajab [87]), емпірично підтвердили кореляцію між рівнем асертивності та комунікативними навичками індивіда, демонструючи, що асертивна поведінка позитивно впливає на якість міжособистісної комунікації. Паралельно, S. Maheshwari та K. Gill виявили, що висока комунікабельність є сприятливим фактором для розвитку асертивної поведінки, підкреслюючи їх взаємообумовленість. Українські науковці О. Блинова та В. Мойсеєнко [8] також статистично засвідчили значущий взаємозв'язок між асертивністю та показниками комунікативної компетентності.

У наукових джерелах [74] представлено десять принципів асертивної поведінки, які, попри свою лаконічність, охоплюють практично весь спектр потенційних труднощів, що можуть виникати у процесі міжособистісної взаємодії або стосовно власного «Я». Відповідно до цих принципів, індивід має право:

— самостійно оцінювати власні дії, думки та емоції, а також нести відповідальність за їхні наслідки;

— не відчувати потреби виправдовувати свою поведінку, надаючи розлогих пояснень чи вибачень;

— автономно визначати міру своєї відповідальності за вирішення проблем інших осіб;

— переглядати власні переконання та погляди;

— визнавати власні помилки та приймати за них відповідальність;

— відверто заявляти про брак знань («я не знаю»);

— не залежати від схвалення чи доброзичливості оточуючих;

— приймати рішення, які можуть не піддаватися логічному обґрунтуванню;

— відкрито констатувати нерозуміння іншої людини;

— висловлювати свою індиферентність щодо певних питань [74].

Роль асертивності в професійній діяльності юриста полягає у здатності чітко, впевнено та етично висловлювати свою позицію, захищати права та інтереси клієнта, одночасно дотримуючись норм професійної етики та законодавства. Асертивність дозволяє юристу зберігати баланс між наполегливістю та повагою до опонента, що є особливо важливим під час ведення переговорів, участі в судових процесах або комунікації з клієнтами.

Завдяки асертивній поведінці юрист може ефективно аргументувати власну точку зору, не переходячи до агресії; встановлювати межі у спілкуванні, уникаючи маніпуляцій або тиску з боку інших; контролювати емоції в напружених професійних ситуаціях; будувати довірливі стосунки з клієнтами, залишаючись відкритим і доброзичливим, але водночас професійно дистанційованим.

Таким чином, асертивність виступає важливою психологічною умовою розвитку комунікативної компетентності юриста, оскільки вона сприяє ефективній правовій комунікації, запобігає професійному вигоранню та підвищує якість взаємодії в юридичній практиці.

Отже, спираючись на теоретичний розгляд досліджуваної проблематики, нами було обґрунтовано сукупність психологічних умов розвитку комунікативної компетентності майбутніх юристів, а саме: прояви міжособистісної довіри, емоційний інтелект, розвиненість асертивності.

РОЗДІЛ 3.
ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА ПСИХОЛОГІЧНИХ УМОВ ЇЇ РОЗВИТКУ В МАЙБУТНІХ ЮРИСТІВ

3.1. Процедура та інструментарій дослідження

Мета дослідження – емпірично вивчити особливості прояву комунікативної компетентності та психологічні умови її розвитку в майбутніх юристів.

Дослідження базується на *припущенні*, що розвиток комунікативної компетентності як професійно значущої якості майбутніх юристів обумовлений сукупністю психологічних умов: проявом міжособистісної довіри, емоційним інтелектом та розвиненою асертивністю.

Дослідження комунікативної компетентності майбутніх юристів відбувалося у три послідовні етапи:

Перший етап – аналітико-теоретичний. На цьому етапі було здійснено ґрунтовний аналіз наукових джерел із психології, що стосуються міжособистісної комунікації та професійної взаємодії. Особливу увагу приділено вивченню сучасних наукових підходів до поняття комунікативної компетентності, її структури, компонентів, умов і чинників, що впливають на її формування в юриспруденції.

Другий етап – методико-емпіричний. Було відібрано надійний комплекс психодіагностичних методик, адаптованих до специфіки юридичної діяльності, сформовано репрезентативну вибірку студентів-юристів. Проведено емпіричне дослідження психологічних умов, що сприяють або перешкоджають розвитку їхньої комунікативної компетентності.

Третій етап – аналітико-інтерпретаційний. На завершальному етапі було здійснено кількісний і якісний аналіз отриманих емпіричних даних. Результати були інтерпретовані з урахуванням професійного контексту підготовки майбутніх юристів. Також було перевірено гіпотезу дослідження та сформульовано висновки щодо ефективних психологічних умов формування комунікативної компетентності у сфері юридичної освіти.

Емпіричне дослідження проводилося на базі юридичного факультету Запорізького національного унівеситету. В дослідженні взяли участь 43 здобувача вищої юридичної освіти, які навчаються на І та ІІ курсах рівня вищої освіти «магістерський».

Інструментарієм дослідження стали такі методики:

- «Оцінка комунікативних та організаторських здібностей» [34] з метою дослідження рівня розвитку комунікативної компетеності;
- «Тест комунікативних умінь» Л. Міхельсона [49];
- «Шкала міжособистісної (соціальної) довіри» Дж. Роттера [13];
- «Тест емоційного інтелекту» Н. Холла [34];
- «Діагностика рівня асертивності» (В. Каппоні, Т. Новак) [55].

Зупинимося на огляді цих методик.

Методика *«Оцінка комунікативних та організаторських здібностей»* призначена для оцінки рівня розвитку комунікативних та організаторських навичок особи в різних аспектах її життя, діяльності та спілкування з іншими.

Методика складається з 40 тверджень, з якими потрібно погодитися або не погодитися. Результати обробляються шляхом порівняння відповідей з ключем та підрахунку кількості збігів окремо для комунікативних та організаторських здібностей.

Коефіцієнт К відображає рівень комунікативних або організаторських здібностей. Він розраховується як частка від ділення кількості відповідей, що співпали з ключем, на число 20. Значення коефіцієнта К варіюється від 0 до 1. Чим ближче значення до 1, тим вищий рівень відповідних здібностей

демонструє респондент. Значення, близькі до 0, вказують на низький рівень розвитку цих навичок.

Для більш якісної інтерпретації коефіцієнт К зіставляється зі шкалою оцінок, де кожному діапазону значень відповідає певна оцінка:

Оцінка «1»: низький рівень комунікативних та організаторських здібностей. Оцінка «2»: рівень здібностей нижче середнього. Оцінка «3»: середній рівень. Оцінка «4»: високий рівень. Оцінка «5»: найвищий рівень комунікативних та організаторських здібностей. Отримані результати фіксують поточний рівень комунікативних та організаторських здібностей респондентів на даний момент часу.

«Тест комунікативних умінь» Л. Міхельсона спрямований на вивчення позиції в спілкуванні (залежна, компетентна або агресивна).

Методика містить 27 тверджень. Оцінив кожне, респондент має обрати один із п'яти варіантів реагування (а, б, в, г або д). шкали методики:

- Залежна позиція в спілкуванні (невпевнена поведінка).
- Компетентна позиція в спілкуванні (впевнену поведінка).
- Агресивна позиція в спілкуванні (поведінка, що пригнічує).

Рівень комунікативних умінь оцінюється за кількістю компетентних відповідей (шкала 2) наступним чином:

—…21-27 балів: високий рівень

—…19-20 балів: рівень вище середнього

—…15-18 балів: середній рівень

—…12-14 балів: рівень нижче середнього

—…0-11 балів: низький рівень

«Шкала міжособистісної (соціальної) довіри» – Interpersonal Trust Scale), розроблена Джуліаном Роттером, складається з 25 тверджень. Досліджуваним пропонується висловити свою згоду або незгоду щодо кожного твердження, після опрацювання всіх відповідей отримується загальний бал.

Високий підсумковий бал вказує на високий рівень довіри у взаєминах з людьми, тоді як низький бал свідчить про загальну схильність до недовіри. Підсумковий бал може коливатися від 25 балів, що відображає повну недовіру, до 125 балів, які свідчать про абсолютну довіру. Середнім показником є 75 балів.

«Тест емоційного інтелекту» Н. Холла є одним із перших і найвідоміших інструментів для оцінки емоційного інтелекту – здатності розуміти емоції (як власні, так і інших) та ефективно керувати ними для прийняття зважених рішень і налагодження стосунків. Тест складається з 30 тверджень і включає 5 шкал, що відображають різні аспекти емоційного інтелекту:

1. Емоційна обізнаність – здатність усвідомлювати та розуміти власні емоції.
2. Управління своїми емоціями – здатність контролювати та регулювати власні емоційні реакції.
3. Самомотивація – здатність керувати своїми емоціями для досягнення поставлених цілей.
4. Емпатія – здатність розуміти та співпереживати емоціям інших людей.
5. Розпізнавання емоцій інших людей – здатність розпізнавати емоції інших людей за їхніми невербальними сигналами та впливати на їхній емоційний стан.

Обробка відповідей здійснюється шляхом зіставлення відповідей з наданим ключем. Для кожної з п'яти шкал визначається рівень окремого показника емоційного інтелекту:

Високий рівень: 14 і більше балів за шкалою.

Середній рівень: 8-13 балів за шкалою.

Низький рівень: 7 і менше балів за шкалою.

Загальний рівень емоційного інтелекту визначається на основі суми балів за всіма шкалами та з урахуванням переважаючого знаку відповідей:

Високий рівень: 70 і більше балів.

Середній рівень: 40-69 балів.

Низький рівень: 39 і менше балів.

Методика *діагностики рівня асертивності*, розроблена В. Каппоні, Т. Новак, складається з 24 тверджень, на кожне з яких пропонується два варіанти відповіді: «згоден» або «не згоден». Автори виділяють три основні шкали для аналізу результатів: соціальна бажаність, незалежність та автономність, а також впевненість, рішучість та опора на власні сили.

Шкала А оцінює незалежність і автономність, тобто здатність бути самостійним та діяти незалежно від думки інших:

— 7-8 балів: виявляється надмірна незалежність, ігнорування думки оточуючих, егоцентризм та завищена самооцінка. Асертивні спроби часто набувають агресивного характеру.

— 4-6 балів: характерна достатня незалежність, яка поєднується з уважним ставленням та повагою до поглядів інших людей.

— 0-3 бали: спостерігається виражена залежність від оточення, брак самостійності та невпевненість у власних силах.

Шкала Б досліджує віру у власні сили, рішучість у досягненні цілей та здатність до конструктивної взаємодії.

— 7-8 балів: респондент чітко усвідомлює свої бажання та наполегливо йде до їх реалізації, спираючись на власні можливості. У конфліктних ситуаціях здатен знаходити компромісні рішення, які задовольняють усі сторони.

— 4-6 балів: асертивна поведінка проявляється у звичних ситуаціях, проте навіть незначні зміни обставин можуть похитнути впевненість.

— 0-3 бали: страх перед непередбачуваністю викликає в особи значні сумніви та побоювання.

3.2. Діагностика рівня сформованості комунікативних навичок респондентів

Розвиненість комунікативної компетентності має надзвичайно важливе значення в юридичній сфері, оскільки успішна професійна діяльність юриста значною мірою залежить від уміння ефективно встановлювати контакт, вести діалог, переконувати, аргументувати правову позицію та чітко доносити зміст правової інформації до клієнтів, колег, опонентів або суду. Юридична практика передбачає регулярну взаємодію з різними людьми – клієнтами, свідками, представниками інших інституцій, що вимагає не лише високого рівня знань, а й розвинених навичок міжособистісної комунікації, емоційної регуляції та вміння адаптувати власне мовлення до конкретної ситуації. Комунікативна компетентність юриста виступає не просто професійною навичкою, а одним із ключових чинників ефективності правозастосовної діяльності та досягнення справедливості.

За допомогою методики оцінки комунікативних та організаторських здібностей було досліджено рівень розвитку комунікативної компетентності майбутніх юристів. Отримані дані представлено в табл. 3.1 та рис. 3.1.

Відповідно до отриманих даних майбутнім юристам властивий високий рівень розвитку комунікативних здібностей (індекс 0,73). Особи з високим рівнем розвитку комунікативних здібностей зазвичай вирізняються впевненістю у спілкуванні, вмінням легко встановлювати та підтримувати соціальні контакти, адаптивністю в міжособистісних стосунках, а також здатністю точно й доречно передавати інформацію відповідно до контексту. Вони демонструють емпатійність, уважність до співрозмовника, а також виявляють гнучкість у виборі мовленнєвих стратегій. Такі респонденти, як правило, не мають труднощів у вираженні власної думки, активно взаємодіють у колективі, можуть ефективно долати конфліктні ситуації та виступати посередниками в складних комунікативних умовах.

Таблиця 3.1 – Сформованість комунікативних і організаторських навичок респондентів

Досліджувані здібності	Індекс здібностей	Оцінка за шкалою
Комунікативні	0,73	4
Організаторські	0,66	3

Однак організаторські здібності проявляються в досліджуваних на середньому рівні (індекс 0,66). Особи з середнім рівнем розвитку організаторських здібностей демонструють базову здатність до планування, координації діяльності та управління взаємодією в групі, проте ці навички ще не є стійкими або систематично ефективними. Вони можуть ініціювати спільну роботу та брати відповідальність за виконання завдань, однак іноді потребують зовнішньої підтримки або додаткового часу для прийняття рішень. Такі респонденти здатні до лідерства в знайомих умовах, але можуть уникати ініціативи в нових або стресових ситуаціях. Їм властиві коливання у впевненості, а також недостатня послідовність у реалізації організаційних функцій.

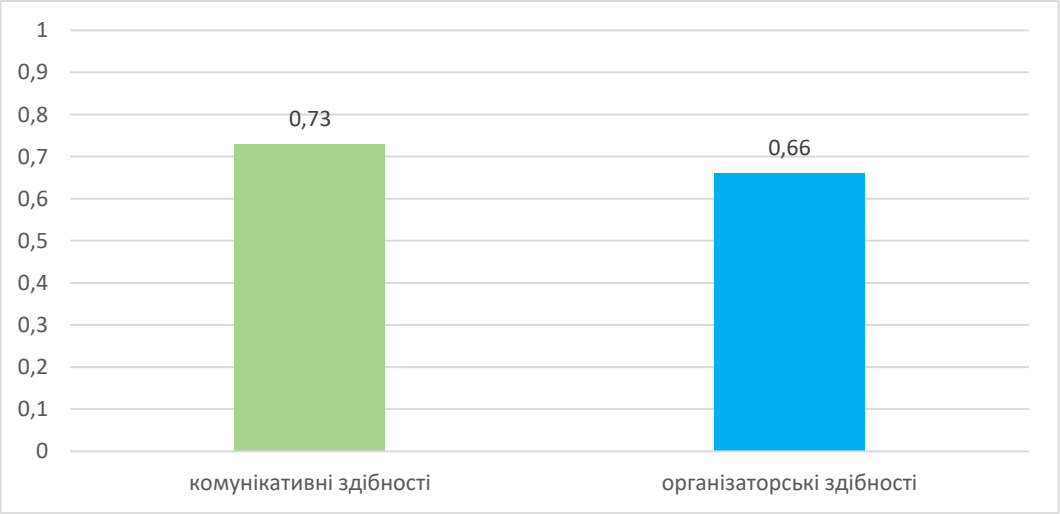


Рисунок 3.1. – Сформованість комунікативних і організаторських навичок респондентів

Середній рівень розвитку організаторських здібностей, хоч і свідчить про наявність базових навичок планування та координації, є недостатнім для професійної діяльності юриста. Адже юридична практика вимагає високої здатності до самостійного прийняття рішень, чіткої організації робочого процесу, координації між учасниками юридичного процесу, а також ефективного управління часом і ресурсами. Тому недостатньо розвинені організаторські здібності можуть ускладнити професійну реалізацію, знизити ефективність комунікації та послабити довіру з боку клієнтів чи партнерів.

Таким чином, за даними діагностики майбутнім юристам притаманний високий рівень розвитку комунікативної компетентності. Юрист з високим рівнем розвитку комунікативної компетентності здатен ефективно взаємодіяти з різними категоріями осіб – клієнтами, колегами, суддями, представниками державних установ. Такий фахівець уміє чітко й переконливо формулювати свої думки, володіє навичками активного слухання, аргументованого переконання, ведення діалогу та вирішення конфліктних ситуацій. Висока комунікативна культура також передбачає вміння адаптувати стиль і тон спілкування відповідно до ситуації, що є вкрай важливим у правозастосовній діяльності. У сучасному правовому полі це сприяє не лише професійному успіху юриста, а й підвищенню рівня довіри з боку клієнтів та ефективнішому захисту їхніх інтересів.

Водночас слід зазначити, що за методикою передбачений ще більш високий рівень комунікативних здібностей, що оцінюється шкальною оцінкою 5. Особи з такими здібностями здатні швидко адаптуватися до нових обставин, почуваються впевнено в будь-якому оточенні, проявляють ініціативу і самостійність у прийнятті рішень, а також наполегливість у відстоюванні власної позиції. Таким людям легко налагоджувати контакти в незнайомих компаніях, вони вміють координувати групові заходи, ефективно працювати в колективі та реалізовувати колективні проєкти. Для юриста такі якості є надзвичайно важливими, оскільки дозволяють ефективно взаємодіяти з клієнтами, партнерами та колегами, забезпечуючи успіх у

професійній діяльності. Це означає, що попри високі показники, майбутнім юристам варто працювати над подальшим розвитком цієї компетентності.

Розглянемо результати за тестом комунікативних умінь, розроблений Л. Міхельсоном. Числові дані за позиціями в спілкуванні майбутніх юристів подано в табл.3.2, рис.3.2.

Таблиця 3.2 – Позиції в спілкуванні в майбутніх юристів

Шкали методики	**Показники (бали)**
Залежна позиція в спілкуванні	6,25
Компетентна позиція в спілкуванні	19,07
Агресивна позиція в спілкуванні	10,39

За шкалою «Залежна позиція в спілкуванні» майбутні юристи продемонстрували низький рівень — 6,25 балів, що вказує на відсутність комунікативної залежності у більшості досліджуваних. Їм загалом не притаманна невпевненість у взаємодії з іншими людьми, уникнення ініціативи чи потреба в постійному схваленні з боку оточення. Вони, як правило, поводяться самостійно, беруть на себе відповідальність за власні рішення та вчинки, здатні відстоювати власну позицію без підлаштування під чужу думку. Такий рівень незалежності є значущою позитивною рисою для фахівців юридичної сфери, де професійна діяльність часто вимагає самостійного прийняття рішень, вміння чітко формулювати аргументи, діяти впевнено в умовах протидії чи тиску та зберігати професійну автономність у складних правових і соціальних ситуаціях.

За шкалою «Компетентна позиція в спілкуванні» результати майбутніх юристів становлять 19,07 балів, що відповідає рівню вище середнього. Це свідчить про сформовану впевнену поведінку, достатньо розвинену комунікативну компетентність та готовність до ефективної взаємодії з іншими. Особи з таким рівнем демонструють здатність чітко й логічно

висловлювати свої думки, аргументовано відстоювати позицію, відкрито вступати в діалог, реагувати на зміни у спілкуванні з урахуванням контексту ситуації. Вони, як правило, проявляють ініціативу, володіють емоційною врівноваженістю, вміють слухати співрозмовника та підтримувати конструктивну розмову. Проте важливо зазначити, що це ще не найвищий можливий рівень за методикою, отже, зберігається простір для подальшого розвитку. Для юристів така динаміка зростання є особливо важливою, оскільки їх професійна діяльність вимагає не лише впевненості, але й високого рівня міжособистісної взаємодії, здатності адаптуватися до складних соціальних контекстів, переконливо комунікувати в конфліктних ситуаціях та будувати ефективну правову комунікацію.



Рисунок 3.2. – Позиції в спілкуванні в майбутніх юристів (бали)

За шкалою «Агресивна позиція в спілкуванні» результати досліджуваних становлять 10,39 балів, що відповідає низькому рівню прояву директивної манери взаємодії або тенденції до нав’язування власної думки. Це свідчить про те, що майбутні юристи загалом не демонструють схильності до домінування в спілкуванні, пригнічення співрозмовника чи ігнорування його позиції. Така особливість комунікативної поведінки є важливою у професійній діяльності юриста, оскільки ефективна правова практика передбачає вміння чути іншу сторону, зважати на аргументи опонента, вибудовувати діалог на основі взаємоповаги, а не тиску. Відсутність

агресивної комунікації створює умови для конструктивного вирішення конфліктів, сприяє налагодженню партнерських відносин, підвищує рівень довіри з боку клієнтів і колег. Такий стиль спілкування також позитивно впливає на професійний імідж юриста, який має виступати посередником, захисником та порадником, а не нав'язувати свою позицію будь-якою ціною.

Отже, за результатами діагностики досліджуваним студентам властива компетентна позиція в спілкуванні, що свідчить про впевнену поведінку та досить розвинену комунікативну компетентність. Водночас результати вказують на наявність потенціалу для подальшого розвитку комунікативних навичок.

3.3. Специфіка впливу психологічних умов на формування комунікативної компетентності майбутніх юристів

Умовою розвитку комунікативної компетентності майбутніх юристів визначено прояви міжособистісної довіри, адже саме довіра є основою відкритої та ефективної взаємодії з іншими людьми. Для юриста, який щоденно працює з людьми у складних життєвих і правових ситуаціях, здатність довіряти та викликати довіру є важливим чинником побудови професійної репутації, формування партнерських стосунків і досягнення порозуміння в процесі комунікації. Результати, отримані за методикою Дж. Роттера подані у табл. 3.3 та рис. 3.3.

Згідно з отриманими даними, майбутнім юристам властивий середній рівень міжособистісної довіри (M = 69,28 балів; 51,16% респондентів). Це свідчить про збалансовану позицію у сприйнятті соціальної взаємодії: майбутні фахівці загалом налаштовані на співпрацю, проте демонструють певну обережність і критичність у ставленні до намірів інших. Такий рівень довіри є адаптивним для професійної діяльності юриста, оскільки передбачає готовність до конструктивного діалогу без надмірної наївності, з одночасним збереженням професійної дистанції й аналізом мотивів співрозмовника.

Таблиця 3.3 – Рівні прояву міжособистісної довіри респондентів

Рівні прояву довіри	Відсотковий розподіл
Низький	37,21
Середній	51,16
Високий	9,30
M (бали)	69,28

Низький рівень міжособистісної довіри виявлено у 37,21% досліджуваних майбутніх юристів. Це свідчить про високий рівень настороженості, схильність до сумнівів у щирості інших, а також невисоку готовність відкриватися у міжособистісній взаємодії. Такий рівень може бути зумовлений особистим досвідом, стилем мислення або обраною професійною орієнтацією. З одного боку, помірна обережність є корисною якістю в юриспруденції, оскільки допомагає уникати помилок у судженнях щодо намірів опонентів або клієнтів. З іншого боку, надмірна недовіра може ускладнювати ефективну комунікацію, знижувати якість міжособистісних контактів і перешкоджати формуванню здорових професійних стосунків.

Високий рівень міжособистісної довіри виявлено у 9,3% досліджуваних майбутніх юристів. Це свідчить про відкритість у взаємодії з іншими людьми, схильність бачити у співрозмовниках доброзичливих і надійних осіб, а також готовність до співпраці та конструктивного діалогу. Такий рівень довіри сприяє налагодженню ефективних комунікативних зв’язків, що є важливою умовою для успішної юридичної діяльності, особливо в сферах, де потрібно будувати стосунки з клієнтами, колегами чи судовими органами.

Проте надмірна довірливість також може становити ризик, оскільки може знижувати критичність до мотивів і дій інших людей, що небезпечно в юридичній практиці, де об'єктивність та обережність мають велике значення. Таким чином, високий рівень довіри має бути врівноважений професійною пильністю та навичками правового аналізу.

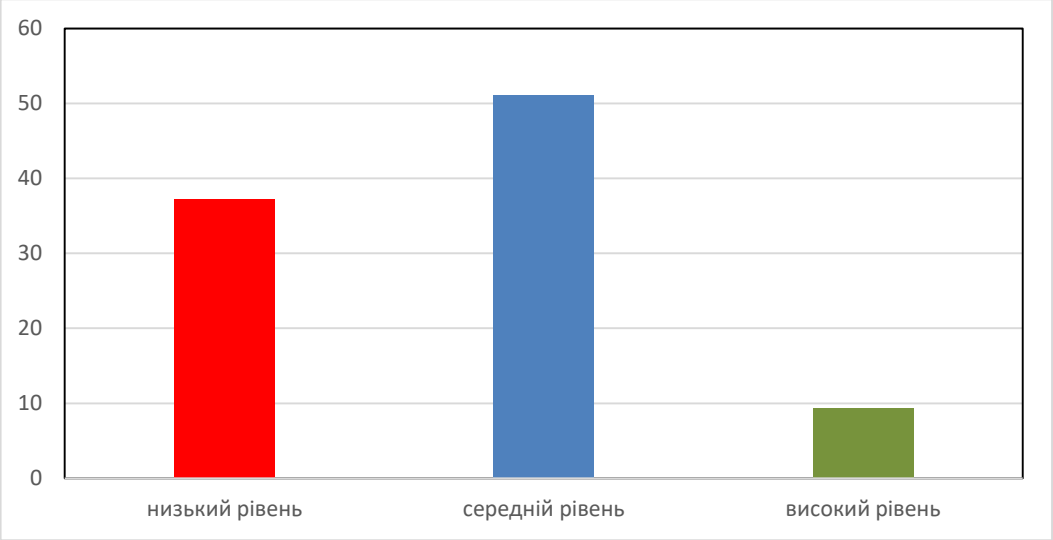


Рисунок 3.3. – Рівні прояву міжособистісної довіри респондентів

Отже, дослідження рівня міжособистісної довіри серед майбутніх юристів засвідчило переважання середнього рівня, що свідчить про збалансоване ставлення до інших – готовність до взаємодії з обережністю, характерну для професії юриста. Водночас більше третини респондентів мають низький рівень довіри, що може ускладнювати комунікацію та формування партнерських стосунків. В незначної кількості респондентів виявлено високий рівень довіри, який свідчить про відкритість і готовність до співпраці, але потребує врівноваження критичністю та об’єктивністю.

З метою перевірки припущення про те, що розвиток комунікативної компетентності як професійно значущої якості майбутніх юристів обумовлений сукупністю психологічних умов (проявом міжособистісної довіри, емоційним інтелектом та розвиненою асертивністю), було проведено кореляційний аналіз.

Кореляційний аналіз за Карлом Пірсоном (r) – це статистичний метод, що використовується для вимірювання сили та напрямку лінійного зв'язку між двома кількісними змінними. Коефіцієнт кореляції Пірсона (r) варіюється від -1 до +1. Значення близькі до +1 вказують на сильний позитивний лінійний зв'язок: коли одна змінна зростає, інша також має тенденцію до зростання. Значення близькі до -1 свідчать про сильний негативний лінійний зв'язок: коли одна змінна зростає, інша має тенденцію

до зменшення. Значення близькі до 0 вказують на слабкий або відсутній лінійний зв'язок між змінними.

У процесі статистичного опрацювання даних ми визначили силу та напрямок лінійного зв'язку між рівнем розвитку комунікативної компетентності (за шкалою «комунікативні здібності») та виявленими нами психологічними умовами.

Отримані результати кореляційного аналізу свідчать про наявність статистично значущого позитивного зв’язку між рівнем розвитку комунікативних здібностей і рівнем міжособистісної довіри ($r=0,471$; $p\leq0,01$). Це означає, що чим вищі комунікативні здібності респондентів, тим більш схильні вони до довірливих міжособистісних взаємин. Такий зв’язок є цілком логічним і узгоджується з попередніми даними дослідження: особи з високим рівнем комунікативної компетентності, як було встановлено раніше, виявляють відкритість, емоційну чутливість, емпатійність і здатність до конструктивної взаємодії, що природно сприяє формуванню довірливих контактів з іншими. Разом із тим, домінування середнього рівня довіри серед майбутніх юристів підкреслює важливість поєднання здатності до ефективної комунікації з професійною обережністю та критичністю в міжособистісних стосунках.

Умовою розвитку комунікативної компетентності майбутніх юристів визначено емоційний інтелект, який передбачає здатність розпізнавати, розуміти та регулювати як власні емоції, так і емоції інших людей. Для юриста емоційний інтелект особливо важливий, адже професійна діяльність передбачає не лише чіткість у висловлюваннях, але й чутливість до емоційного стану клієнтів, опонентів і колег. Розвинений емоційний інтелект сприяє розвитку емпатії, стресостійкості та вміння ефективно взаємодіяти з різними людьми, що є складовими високої комунікативної компетентності. Результати діагностики емоційного інтелекту за методикою Н. Холла наведено в таблиці 3.4 та ілюстровано на рис. 3.4.

Таблиця 3.4 – Особливості розвитку емоційного інтелекту респондентів

Шкали методики	Показники (бали)
Емоційна обізнаність	14,86
Керування емоціями	12,91
Самомотивація	11,75
Емпатія	15,03
Розпізнавання емоцій інших людей	15,11
Загальний показник	69,66

За шкалою «Емоційна обізнаність» числові показники респондентів зафіксовано в межах високого рівня розвитку – 14,86 балів. Це означає, що респонденти демонструють високий рівень здатності розпізнавати, усвідомлювати й розуміти власні емоції. Вони можуть чітко ідентифікувати свої емоційні стани, розрізняти відтінки переживань, а також усвідомлювати, як ті чи інші емоції впливають на їхню поведінку, прийняття рішень та комунікацію.

Для майбутніх юристів це є надзвичайно важливою якістю, оскільки емоційна обізнаність дозволяє зберігати психологічну стабільність у стресових ситуаціях, адекватно реагувати на емоційні прояви інших, уникати імпульсивних рішень та підтримувати професійну етичну поведінку. Високий рівень цієї здатності також сприяє розвиткові емпатії та ефективнішій міжособистісній взаємодії, що є ключовим у юридичній діяльності.

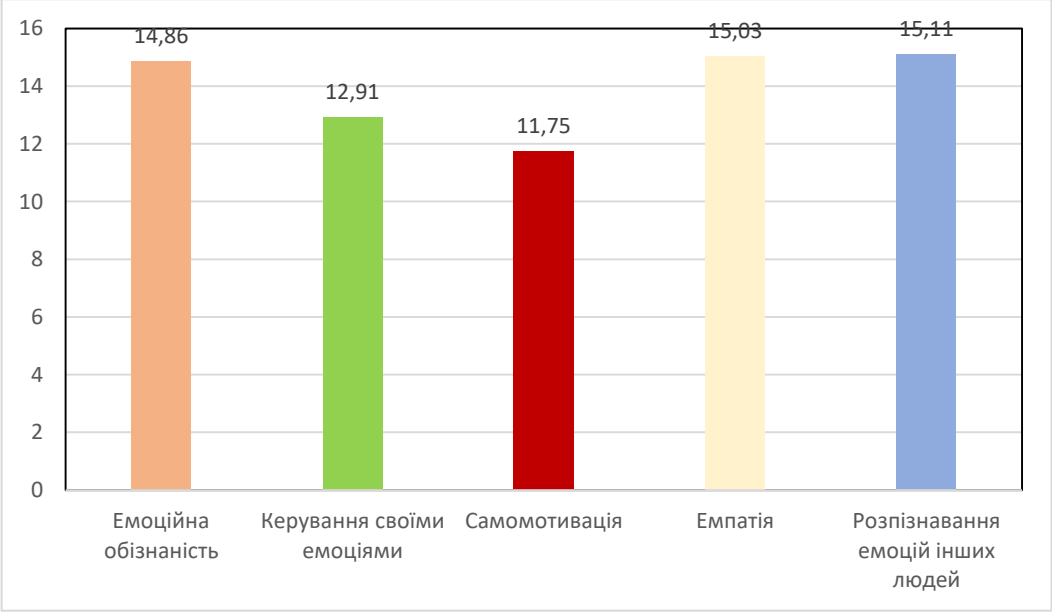


Рисунок 3.4. – Особливості розвитку емоційного інтелекту респондентів

За шкалою «Керування власними емоціями» респонденти продемонстрували середній рівень розвитку цієї складової емоційного інтелекту – 12,91 балів. Це означає, що опитані в загальному здатні регулювати свої емоційні реакції, однак ця здатність не є стабільною або повною мірою сформованою. У повсякденному житті вони можуть контролювати власні емоції в більшості ситуацій, але в умовах сильного стресу, конфлікту чи емоційного тиску можуть виникати труднощі із збереженням внутрішньої рівноваги.

Для майбутніх юристів та правників загалом такий рівень саморегуляції є недостатньо оптимальним, оскільки юридична діяльність часто супроводжується високим емоційним навантаженням, необхідністю швидко реагувати на складні ситуації та водночас зберігати професійну стриманість. Тому розвиток навичок управління емоціями є важливою умовою підвищення як особистої ефективності, так і якості професійної взаємодії.

Показники за шкалою «Самомотивація» виявлено також в межах середнього рівня розвитку – 11,75 балів. Це свідчить про те, що респонденти в цілому здатні мобілізувати власні внутрішні ресурси та емоції для

досягнення цілей, однак ця здатність ще не є стійкою чи системною. Вони можуть проявляти ініціативу, наполегливість і цілеспрямованість, але в умовах тривалих труднощів або невизначеності мотиваційна напруга може знижуватись.

У контексті юридичної діяльності, яка потребує високого рівня самодисципліни, внутрішньої організованості та вміння працювати на результат у довгостроковій перспективі, середній рівень розвитку самомотивації є лише частково достатнім. Для підвищення професійної ефективності майбутнім юристам важливо розвивати здатність підтримувати стабільний рівень внутрішньої мотивації, незважаючи на зовнішні обставини, труднощі чи стрес.

За шкалою «Емпатія» у респондентів зафіксовано показники в межах високого рівня розвитку – 15,03 балів. Це означає, що респонденти добре розпізнають емоційні стани інших людей, здатні співпереживати, виявляти турботу, тактовність та емоційну чутливість у спілкуванні. Вони легко встановлюють контакт, розуміють невербальні сигнали і схильні до конструктивної міжособистісної взаємодії.

Для майбутніх юристів високий рівень емпатії є особливо важливою характеристикою, оскільки юридична діяльність передбачає взаємодію з людьми у складних, конфліктних або емоційно напружених ситуаціях. Здатність зрозуміти почуття іншої людини – запорука ефективної комунікації, зниження ризику непорозумінь і побудови довірливих професійних стосунків, що має велике значення як у судовій, так і в позасудовій правовій практиці.

Показники за шкалою «Розпізнавання емоцій інших людей» (15,11 балів) свідчать про високий рівень розвитку цієї складової емоційного інтелекту у респондентів. Такий рівень передбачає добре розвинену здатність ідентифікувати емоційні стани інших людей за невербальними сигналами (мімікою, жестами, тоном голосу), а також розуміти причини цих емоцій. Особам із такими показниками властиве уважне, чуйне ставлення до

емоційного стану співрозмовника, що сприяє встановленню ефективної комунікації та міжособистісного контакту.

Для майбутніх юристів це є вкрай важливою компетентністю, оскільки дозволяє точно оцінювати емоційний клімат у професійному спілкуванні, передбачати реакції учасників правових процесів, а також уникати конфліктів або вчасно реагувати на прояви емоційної напруги. Це створює умови для більш ефективного ведення переговорів, консультування клієнтів та виступів у суді.

Загальний індекс емоційного інтелекту за методикою Н. Холла становить 69,66 балів, що знаходиться на межі між середнім і високим рівнем розвитку цієї характеристики (високий рівень починається з 70 балів). Це свідчить про досить добру сформованість емоційного інтелекту в досліджуваних осіб, хоча деякі його компоненти потребують подальшого вдосконалення. Такий результат означає, що респонденти в загальному мають розвинену здатність розпізнавати власні та чужі емоції, достатньо добре володіють навичками емоційної саморегуляції, здатні до емпатії та конструктивної міжособистісної взаємодії. Водночас наявність певного потенціалу до підвищення загального рівня свідчить про доцільність цілеспрямованої роботи над розвитком слабших компонентів емоційного інтелекту – зокрема, самомотивації та керування власними емоціями.

Для майбутніх юристів, професійна діяльність яких передбачає часту взаємодію з людьми в емоційно насичених або конфліктних ситуаціях, високий рівень емоційного інтелекту є критично важливою умовою ефективної професійної реалізації.

Згідно з даними кореляційного аналізу, змінна «комунікативні здібності» має значущі зв’язки зі змінними:

- «емоційна обізнаність» ($r=0,638$; $p\leq0,01$). Позитивна сильна кореляція свідчить про те, що чим краще респонденти усвідомлюють та розпізнають власні емоції, тим більш розвиненими є їхні комунікативні здібності. Уміння чітко ідентифікувати свої емоційні стани дозволяє краще контролювати поведінку в спілкуванні, бути щирим і відкритим у комунікації.

- «керування емоціями» (r=0,305; p≤0,01). Помірна позитивна кореляція вказує на те, що здатність до емоційної саморегуляції пов’язана з ефективністю комунікації. Респонденти, які краще керують своїми емоційними реакціями, з більшою ймовірністю здатні підтримувати конструктивний діалог і зберігати психологічну стійкість у стресових або конфліктних ситуаціях.

- «самомотивація» (r=0,233; p≤0,05). Невелика, але статистично значуща позитивна кореляція вказує на те, що мотиваційна складова емоційного інтелекту (зокрема, здатність керувати собою заради досягнення цілей) певною мірою сприяє розвитку комунікативних здібностей. Особи, які мають внутрішню мотивацію, зазвичай активніші у встановленні соціальних контактів і наполегливіші в подоланні комунікативних бар’єрів.

- «емпатія» (r=0,714; p≤0,01). Це сильний позитивний зв’язок, який демонструє, що здатність розуміти емоційні стани інших людей є одним із ключових чинників розвитку комунікативної компетентності. Емпатичні особи краще відчувають співрозмовника, що дозволяє вибудовувати довірливі стосунки, проявляти тактовність і досягати взаєморозуміння.

- «розпізнавання емоцій інших людей» (r=0,723; p≤0,01). Найвища кореляція серед усіх. Це означає, що здатність точно і швидко ідентифікувати емоційні прояви інших (міміку, інтонації, жести) має критичне значення для розвитку комунікативних здібностей. Таке розпізнавання допомагає адаптувати власну поведінку до емоційного контексту спілкування, зменшувати ризики конфліктів і покращувати якість взаємодії.

Виявлені результати підкріплюють гіпотезу про те, що емоційний інтелект може сприяти розвитку комунікативної компетентності майбутніх юристів.

Умовою розвитку комунікативної компетентності майбутніх юристів визначено розвиненість асертивності. Розвиненість асертивності у юриста є надзвичайно важливою складовою ефективної професійної діяльності, адже саме вона забезпечує здатність відкрито й упевнено висловлювати власні

думки, при цьому не порушуючи прав та гідності інших. Асертивна поведінка дозволяє юристу впевнено відстоювати інтереси клієнта, залишаючись водночас етично виваженим і толерантним у спілкуванні. Така здатність критично мислити, не піддаватися тиску з боку опонентів, приймати зважені рішення і відповідати за власні слова та дії є необхідною умовою професійної зрілості юриста. Крім того, асертивність тісно пов'язана з емоційною саморегуляцією, що дає можливість майбутнім правникам ефективно діяти у стресових ситуаціях, таких як судові дебати чи складні переговори.

Результати, отримані за методикою «Діагностика рівня асертивності» В. Каппоні, Т. Новак представлені у табл. 3.5 та рис. 3.5.

Таблиця 3.5 – Прояви асертивності в майбутніх юристів (бали)

Досліджувані параметри	**Числові показники**
Шкала А: незалежність, автономність	6,34
Шкала Б: впевненість, рішучість, опора на власні сили	4,87
Шкала соціальної бажаності	1,85

За шкалою А респонденти продемонстрували середній показник у 6,34 балів (високий рівень). Шкала А відображає рівень незалежності та автономності особистості, зокрема її здатність до самостійного прийняття рішень і незалежної поведінки, не підпорядкованої зовнішньому тиску чи думці оточення. Отримані результати свідчать про наявність у респондентів достатнього рівня самостійності, що дозволяє їм вільно висловлювати власну позицію, водночас зберігаючи повагу до думки інших. Такий баланс між незалежністю й толерантністю до зовнішніх поглядів є важливою ознакою психологічної зрілості та соціальної адаптивності, особливо у професійній

діяльності, де необхідно відстоювати власну точку зору, залишаючись відкритим до конструктивного діалогу.

Отримані результати можна вважати позитивними в контексті професійної підготовки юристів. Такий рівень незалежності й автономності є оптимальним, оскільки юристу важливо вміти діяти самостійно, приймати відповідальні рішення без надмірного впливу ззовні, зберігаючи здатність до об'єктивного судження. Водночас поєднання внутрішньої впевненості з повагою до інших позицій сприяє ефективній комунікації, веденню переговорів, участі в судових процесах, де необхідно слухати опонента, не втрачаючи власної аргументації. Таким чином, зафіксований рівень є цілком сприятливим і відповідає професійним вимогам юридичної сфери.

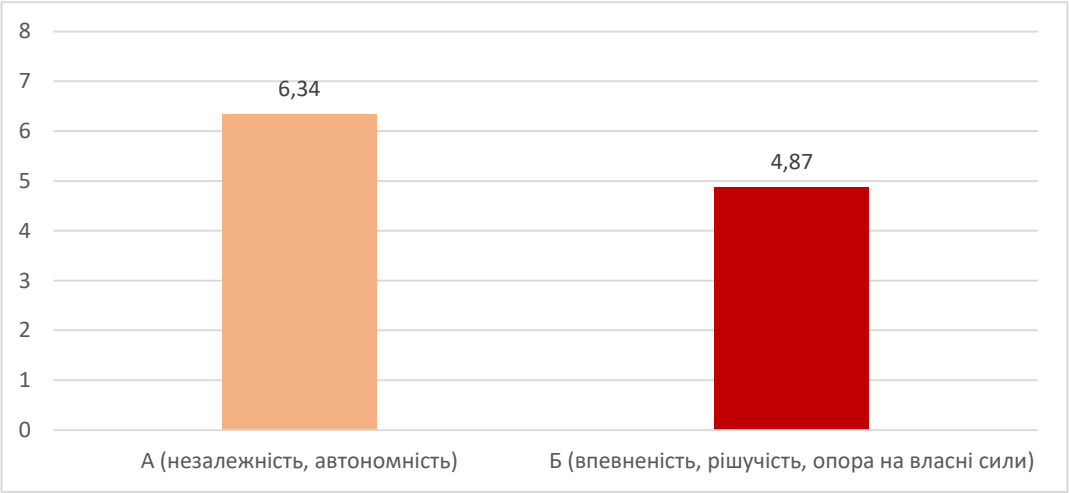


Рисунок 3.5. – Прояви асертивності в майбутніх юристів

Отримані показники за шкалою В (4,87 балів) свідчать про помірну віру респондентів у власні сили, достатню рішучість у досягненні цілей та загальну здатність до конструктивної взаємодії з іншими. Такий рівень може вказувати на наявність базової впевненості у власних можливостях, однак із потенційними труднощами в ситуаціях підвищеної відповідальності або в умовах конфлікту інтересів.

У контексті юридичної діяльності це є дещо недостатнім, оскільки професія юриста передбачає високий рівень внутрішньої впевненості, чіткість у діях, уміння переконливо відстоювати правову позицію та

ефективно комунікувати навіть у стресових або складних комунікативних ситуаціях. Отже, подальший розвиток рішучості, цілеспрямованості та впевненості в собі є доцільним і бажаним для формування професійної ефективності майбутніх юристів.

Результат за шкалою соціальної бажаності становить 1,85 балів, що свідчить про високий рівень щирості та відвертості у відповідях учасників дослідження. Це означає, що респонденти, проходячи опитування, не прагнули штучно покращити свій образ або дати соціально схвалювані відповіді, а натомість демонстрували готовність відкрито оцінювати власну поведінку, риси характеру та особистісні особливості. Такий рівень достовірності відповідей є важливою умовою для об'єктивного аналізу результатів дослідження, оскільки дозволяє отримати реальну картину психологічних характеристик майбутніх юристів. Високий рівень щирості також свідчить про довіру до процедури дослідження та готовність учасників до саморефлексії, що є важливою передумовою для особистісного й професійного розвитку в юридичній сфері.

Отже, за результатами діагностики асертивності респонденти продемонстрували високий рівень незалежності та автономності особистості, що свідчить про їхню здатність діяти самостійно, зберігаючи повагу до позиції інших. Водночас зафіксовано помірний рівень віри у власні сили, рішучості в досягненні цілей і загальної здатності до конструктивної взаємодії, що може обмежувати ефективність професійної діяльності в умовах підвищеної відповідальності.

Згідно з даними кореляційного аналізу змінна «комунікативні здібності» має значущі зв’язки зі змінними:

- «А: незалежність, автономність» ($r=0,625$; $p\leq0,01$). Цей зв’язок є прямим і помірно сильним, що свідчить про позитивну залежність між здатністю діяти незалежно, автономно та рівнем розвитку комунікативних здібностей. Іншими словами, чим вищою є здатність індивіда зберігати власну позицію, ухвалювати рішення самостійно та не піддаватися

зовнішньому тиску, тим вищий у нього рівень комунікативної компетентності. Такий результат можна пояснити тим, що незалежність дозволяє будувати відкриту, щиру, але водночас відповідальну взаємодію з іншими людьми, не порушуючи меж і зберігаючи повагу до співрозмовника. Це є особливо цінним для майбутніх юристів, чия професійна діяльність передбачає вміння аргументовано відстоювати позицію, не зважаючи на можливий тиск з боку опонентів.

- «Б: впевненість, рішучість, опора на свої сили» ($r=0,401$; $p\leq0,01$). Цей зв'язок є середньої сили і прямим, що свідчить про те, що чим вищою є внутрішня впевненість особистості, тим вище розвинені її комунікативні навички. Такий результат демонструє, що віра у власні сили, рішучість у досягненні цілей та готовність брати відповідальність позитивно впливають на здатність до ефективної взаємодії. Для майбутніх юристів це є важливою умовою професійного становлення, адже дозволяє впевнено вести переговори, виступати публічно, відстоювати правові позиції, не втрачаючи при цьому конструктивності у спілкуванні.

Отже, обидва виявлені зв'язки підтверджують, що розвиток комунікативної компетентності у майбутніх юристів тісно пов'язаний із рівнем асертивності – зокрема, з такими її складовими, як незалежність, впевненість і рішучість.

Таким чином, за результатами кореляційного аналізу припущення про те, що розвиток комунікативної компетентності як професійно значущої якості майбутніх юристів обумовлений сукупністю психологічних умов (проявом міжособистісної довіри, емоційним інтелектом та розвиненою асертивністю), було підтверджено.

ВИСНОВКИ

1. Аналіз наукової літератури дозволив ідентифікувати наступні найбільш поширені інтерпретації комунікативної компетентності: уміння налагоджувати та підтримувати міжособистісні контакти; наявність комплексу конкретних комунікативних навичок; здатність формулювати та розв'язувати різноманітні комунікативні завдання; знання соціальних норм і правил спілкування, а також адаптивність для досягнення ефективної взаємодії; елемент соціально-психологічної компетентності; наявність емпатії та вільне володіння вербальними й невербальними засобами комунікації; здатність ефективно спілкуватися в різних комунікативних ситуаціях, враховуючи мінливість психологічних станів, міжособистісних відносин та соціального контексту. На основі теоретико-методологічного аналізу комунікативну компетентність визначено як цілісну особистісну характеристику фахівця, що об'єднує необхідні для успішної взаємодії з клієнтами знання, уміння та навички.

2. Юридична діяльність є одним із тих професійних напрямків, де ключову роль відіграє система міжособистісних взаємодій. Суть цієї роботи визначається різноманітністю професійних завдань, що мають значний інтелектуальний та емоційний компонент. Комунікативні здібності є необхідною умовою успішної професійної діяльності юриста, оскільки забезпечують ефективну взаємодію з людьми в різних ситуаціях, зокрема й у стресових умовах. На основі аналізу наукових праць можна виділити такі ключові комунікативні якості: товариськість, відкритість, уважність, терпіння, самовладання, низький рівень агресивності, упевненість у собі, висока працездатність і швидкість реакції, що разом сприяють конструктивному діалогу, вмінню викликати довіру та оперативно реагувати на зміни.

3. Комунікативна компетентність юриста виступає як багатовимірне особистісно-професійне утворення, що містить комунікативний, інтерактивний і перцептивний компоненти, та забезпечує ефективне функціонування фахівця в складній системі правової взаємодії. Комунікативний компонент охоплює мовленнєві та мовні навички юриста, що забезпечують точну, логічно структуровану та юридично коректну вербальну і письмову комунікацію. Юрист повинен уміти: чітко формулювати правові позиції; дотримуватись професійної лексики та юридичних термінів; адаптувати мову до рівня підготовки співрозмовника; вести офіційне ділове листування та складати правові документи з урахуванням норм і вимог. Інтерактивний компонент стосується організації ефективної взаємодії в межах правового процесу. Юрист має володіти навичками: аргументованого ведення діалогу, дебатів, переговорів і переконання; захисту інтересів клієнта в суді або інших правових інституціях; регулювання та попередження конфліктів у правовому полі; дотримання етичних стандартів та норм професійної. Перцептивний компонент стосується вміння юриста точно сприймати, інтерпретувати й аналізувати поведінку, емоційний стан, мотиви та наміри співрозмовника. Він включає розвиток правової інтуїції й уважності до деталей; здатність до емпатії; вміння розпізнавати приховані смисли, маніпуляції або нещирість; формування довіри у взаємодії.

4. Спираючись на теоретичний розгляд досліджуваної проблематики, було обґрунтовано сукупність психологічних умов розвитку комунікативної компетентності майбутніх юристів, а саме: прояви міжособистісної довіри, емоційний інтелект, розвиненість асертивності.

5. За результатами діагностики досліджуваним властива досить розвинена комунікативна компетентність, компетентна позиція в спілкуванні, що свідчить про впевнену поведінку та розвинені комунікативні навички. Водночас результати вказують на наявність потенціалу для подальшого розвитку комунікативних умінь.

Згідно з отриманими даними, майбутнім юристам властивий середній рівень міжособистісної довіри, що свідчить про збалансовану позицію у сприйнятті соціальної взаємодії: майбутні фахівці загалом налаштовані на співпрацю, проте демонструють певну обережність і критичність у ставленні до намірів інших.

Загальний показник емоційного інтелекту знаходиться на межі між середнім і високим рівнем розвитку, що свідчить про досить добру сформованість емоційного інтелекту в досліджуваних осіб, хоча деякі його компоненти (зокрема, самомотивація та керування власними емоціями) потребують подальшого вдосконалення.

За результатами діагностики асертивності респонденти продемонстрували високий рівень незалежності та автономності особистості, що свідчить про їхню здатність діяти самостійно, зберігаючи повагу до позиції інших. Водночас зафіксовано помірний рівень віри у власні сили, рішучості в досягненні цілей і загальної здатності до конструктивної взаємодії, що може обмежувати ефективність професійної діяльності в умовах підвищеної відповідальності.

6. За результатами кореляційного аналізу припущення про те, що розвиток комунікативної компетентності як професійно значущої якості майбутніх юристів обумовлений сукупністю психологічних умов (проявом міжособистісної довіри, емоційним інтелектом та розвиненою асертивністю), було підтверджено.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Александров Д. О. Становлення особистості працівника органів внутрішніх справ : монографія. Київ : Вадекс, 2014. 307 с.

2. Альохіна Н. В. Формуваннння комунікативної компетентності майбутніх фахівців. *Проблеми сучасної педагогічної освіти.* Серія : Педагогіка і психологія. 2013. №40(2). С. 51 – 55.

3. Аронов Я. Професійна культура юриста та її значення у юридичній практиці: дисерт. … канд. юрид. наук за спец.12.00.01. Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». Київ, 2020. 223 с.

4. Баліцька М. О. Комунікативна компетентність адвоката як предмет дослідження в юридичній психології. *Правова система: теорія і практика*. №3, 2017. С. 54-57.

5. Барановська Л. В., Саражинська І. А. Формування професійно-мовленнєвої компетенції майбутніх фахівців законоохоронної сфери. *Мовні концептуальні проблеми української лінгвістики* : збірник наукових праць. Київ : Вид-во КНУ ім. Тараса Шевченка, 2008. Випуск 24. Ч. 1. С. 45-50.

6. Березка С., Кузнецова А. Розвиток комунікативної компетентності майбутніх практичних психологів засобами тренінгової діяльності. *Гуманізація навчально-виховного процесу*. 2020. №1 (99). С. 343 – 348.

7. Бех І. Д. Особистісно-зорієнтоване виховання: навч.-метод. посібн. Київ : ІЗМН, 1998. 204 с.

8. Блинова О. Є., Мойсеєнко В. В. Асертивність як чинник комунікативної компетентності студентів. *Scientific Journal Virtu*. 2020. №40. С. 36 – 39.

9. Бовдир О. С. Формування комунікативної культури студентів юридичних спеціальностей у процесі вивчення гуманітарних дисциплін: автореф. … канд. пед. наук: 13.00.04. Херсон, 2012. 21 с

10. Бочелюк В. Й. Юридична психологія : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 336 с.

11. Василенко М. Є. Готовність студентів-юристів до професійної діяльності: науково-теоретичний аналіз. *Освітньо-наукове забезпечення діяльності правоохоронних органів і військових формувань України*. Серія : Психолого-педагогічні та філологічні науки. 2012. С. 26–28.

12. Василець Н. М. Довіра як підгрунтя толерантності у психолого-педагогічній взаємодії. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ.* Серія психологічна. 2012. Випуск 1. С. 114-131.

13. Вірна Ж. П. Довіра до організації: психологічні індикатори стресостійкості і задоволеності працею фахівців. *Психологічні технології ефективного функціонування та розвитку особистості* : монографія. Суми : Вид-во СумДПУ імені А.С. Макаренка, 2019. С. 247-270.

14. Галецький С. М. Формування комунікативної компетентності викладачів іноземних мов засобами інформаційно-комунікаційних технологій : дис. канд. пед. наук : 13.00.04. Житомир, 2020. 292 с.

15. Гомеля Н. С., Флегонтова Н. Естетичні та етичні чинники розвитку комунікативного досвіду викладачів філологічних дисциплін вищих педагогічних навчальних закладів : методичні рекомендації. Київ, 2016. 72 с.

16. Грошевий Ю. М. Професійна правосвідомість судді та правоздатність рішень суду: кримінально-процесуальний аспект. *Університетські наукові записки*. 2005. № 4. С. 248–255.

17. Данченко Г. В. Психологічні детермінанти розвитку комунікативної компетентності менеджера освіти шкільного рівня: дис. канд. … психол. наук: 19.00.07. Київ, 2002. 207 с.

18. Джонсон Девід В. Соціальна психологія: тренінг міжособистісного спілкування: пер. з англ. В. Хомика. Київ : КМ Академія, 2003. 288 с.

19. Єрмакова З. І. Розвиток комунікативної компетентності викладачів професійно-технічних навчальних закладів у післядипломній освіті: дис. … канд. пед. наук: 13.00.04. Запоріжжя, 2015. 336 с.

20. Жирун О. А. Психологічні особливості розвитку комунікативної компетентності у майбутніх редакторів у взаємодії з авторами: дис. … канд. психол. наук: 19.00.07. Київ, 2006. 226 с.

21. Життєва компетентність особистості : наук.-метод. посіб. / за ред. Л. Сохань, І. Єрмакова, Г. Несен. Київ : Богдана, 2003. 520 с.

22. Завініченко Н. Б. Особливості розвитку комунікативної компетентності майбутнього практичного психолога системи освіти: дис. кандидата психол. наук : 19.00.07. Київ, 2003. 229 с.

23. Завінченко Н. Особливості розвитку комунікативної компетентності майбутнього практичного психолога закладів освіти : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. псих. наук :19.00.07. Київ, 2003. 20 с.

24. Зошій І. В. Психологічна підготовка до юридичної діяльності. *Освіта регіону*. Серія : Політологія. Психологія. Комунікації. №2 (32), 2013. С. 171-176.

25. Зошій І. В. Психолого-педагогічні умови формування професійної компетентності майбутніх юристів : дис. … канд. псих. наук : 19.00.07 / Національний університет «Острозька академія», Острог, 2018. 289 с.

26. Іванова Н. Г. Формування індивідуальної концепції фахівця правоохоронних органів у процесі професійної підготовки. *Проблеми загальної та педагогічної психології* : збірник наукових праць Інституту психології ім. Г.С.Костюка НАПНУ.Т. XII, Ч.7 2010. С. 197–203.

27. Івашкевич І. В. Структура професійної компетентності юриста. *Технології розвитку інтелекту*. 2016. Вип. 2.(2). URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/tri_2016_2_2_12

28. Калмикова Л., Калмиков Г., Харченко Н. Феномени "компетенція" і " компетентність" у психолого-педагогічній науці і вищій педагогічній освіті. На допомогу розробникам ОПП і ОНП: погляд фахівців суміжної спорідненої спеціальності. *Початкова школа*. 2016. № 12. С. 37 – 41.

29. Карпюк Ю. Я. Комунікативна толерантність як провідна складова комунікативної компетентності сучасного психолога. *Сучасні педагогіка та психологія: перспективні та пріоритетні напрями наукових досліджень* : збірник тез наукових робіт учасників міжнародної науково-практичної конференції. Київ, 2020. С. 104 – 107.

30. Касьянова О. В. Формування комунікативної компетентності молодших підлітків у громадських дитячих об’єднаннях: дис. … канд. пед. наук: 13.00.07. Київ, 2011. 224 с.

31. Клак І. Є. Психолого-педагогічні та лінгвістичні чинники впливу на формування професійної комунікативної компетентності у майбутніх учителів-філологів. *Наук. записки.* Серія «Психологія і педагогіка» Острiг : Вид-во Нац. ун-ту «Острозька академія», 2013. №22. С. 57–59.

32. Ковальова О. А. Психологічні особливості розвитку соціально-комунікативної компетентності вчителів : дис. … канд. психол. наук. Переяслав-Хмельницький, 2018. 203 с.

33. Ковальова О. Особливості перспективного розвитку соціально-комунікативної компетентності вчителів закладів загальної середньої освіти. *Педагогічні інновації: ідеї, реалії, перспективи*. 2018. Вип. 2. С. 128-134.

34. Кокун О. М., Пішко І. О., Лозінська Н. С., Копаниця О. В., Герасименко М. В., Ткаченко В. В. Збірник методик діагностики лідерських якостей курсантського, сержантського та офіцерського складу : методичний посібник. Київ : НДЦ ГП ЗСУ, 2012. 433 с.

35. Коновалова В. О., Шепітько В. Ю. Юридична психологія: підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. Харків : Право, 2008. 240 с.

36. Корніяка О. М. Порівняльний аналіз розвитку комунікативної компетентності педагогів і психологів у процесі професійного становлення. *Актуальні проблеми психології* : збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. 2012. Т. V. Серія: Психофізіологія. Психологія праці. Експерементальна психологія. Вип. 12. Київ : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2012. С. 98−106.

37. Корніяка О. М. Професійне спілкування і комунікативна компетентність фахівця-соціонома. *Актуальні проблеми психології* : зб. наук. праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. 2013. Т. V. Серія : Психофізіологія. Психологія праці. Експерементальна психологія. Вип. 13. Київ : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2013. С. 119 −128.

38. Корніяка О. М. Сучасні підходи до вивчення комунікативної компетентності особистості. *Проблеми сучасної психології* : зб. наук. праць Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка, Інституту психології імені Г.С. Костюка АПН України. Кам'янець-Подільський : Аксіома, 2009. Вип.3. С. 294 – 316.

39. Костицький М. В. Система юридичної психології. *Юридична психологія та педагогіка.* 2012. № 1 (11). С. 7–13.

40. Кошонько Г., Лужецька О. Професійна комунікативна компетентність психолога як умова успішності його діяльності. *Збірник наукових праць Національної академії державної прикордонної служби України*. 2018. №2. С. 102-114.

41. Лахтадир О. В. Психологічні особливості розвитку комунікативної компетентності майбутніх фахівців з фізичної культури і спорту : дис. … канд. психол. наук. Київ, 2017. 261 с.

42. Лахтадир О. В., Поляничко О., Єретик А., Коротя В., Совгіря Т. Рівні сформованості комунікативної компетентності майбутнього фахівця фізичної культури і спорту. *Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова.* Випуск 5 (136). 2021. С. 62-67. DOI : https://doi.org/10.31392/NPU-nc.series15.2021.5(135).14

43. Лахтадир О. В. Комунікативна компетентність як психологічний інструмент спілкування особистості. *Психолінгвістика в сучасному світі – 2013* : матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції (18− 19 жовтня 2013 р.). Переяслав-Хмельницький : ФОП Лукашевич О.М., 2013. С. 108.

44. Левус Н. І. Чинники соціально-комунікативної компетентності молоді. *Наукові студії із соціальної та політичної психології*. 2011. №. 27. С. 180 – 189.

45. Лисенко Д. П. Довіра в предметному полі психологічних досліджень. *Проблеми сучасної психології*. 2018. Вип. 40. С. 196-208.

46. Макаренко С. С. Психологічні умови розвитку комунікативної компетентності учителя : дис. … канд. психол. наук : 19.00.07. Київ, 2001. 181 с.

47. Максименко С. Д. Технологія спілкування (комунікативна компетентність учителя: сутність і шляхи формування). Київ : Главник, 2005. 112 с.

48. Марчук Л. М. Соціально-психологічні особливості формування асертивної поведінки у професійному становленні майбутніх психологів : дис. … канд. психол. наук. Київ, 2016. 225 с.

49. Методичні вказівки до самостійної роботи з дисципліни «Соціальні комунікації в управлінні» для студентів всіх спеціальностей заочної форми навчання / укладач: О.М. Шеломовська. Дніпродзержинськ, ДДТУ, 2015. 40 с.

50. Миропольська О. В. Формування професійної компетентності фахівців митних органів в умовах службової діяльності : автореф. дис. … канд. пед. наук : спец. 13.00.04. Хмельницький, 2010. 20 с.

51. Мудрик, А. Кихтюк, О. До питання професійної компетентності юриста. *Психологічні перспективи*. 2020. Вип. 35. С. 83–100.

52. Мухіна Г. В. Юридична психологія : навчально-методичний посібник; за заг. ред. В. М. Бесчастного.Київ: ВД «Дакор», 2019. 236 с.

53. Непомняща Т. В. Професійно орієнтовані задачі як головний чинник формування комунікативної компетентності у майбутніх фахівців в освітньо-виховному просторі ВТНЗ. *Didactics of mathematics: Problems and Investigations*. 2011. №35. С. 44 – 48.

54. Низовець О. Особистісні детермінанти розвитку комунікативної компетентності майбутніх психологів : автореф. дис. … канд. псих. наук. Київ, 2011. 20 с.

55. Ніколаєв Л. О.. Розвиток асертивності підлітків у різних умовах соціалізації : дис. ... канд. психол. наук ; Київ. ун-т ім. Бориса Грінченка. Київ, 2016. 264 с.

56. Оксютович М. О., Коширець В. В., Мудрик А. Б. Юридична психологія: навчальний посібник. Житомир : Житомирська політехніка, 2024. 161 с.

57. Олександренко К. В. Психологія розвитку іншомовної комунікативної компетентності майбутніх фахівців міжнародних відносин: дис. д-ра. … психол. наук: 19.00.07. Київ, 2014. 532 с.

58. Олійник І. Я. Розвиток комунікативної компетентності у процесі професійної підготовки майбутніх психологів. *Наука про цивільний захист як шлях становлення молодих вчених* : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції курсантів і студентів. Черкаси : Черкаський інститут пожежної безпеки імені Героїв Чорнобиля НУЦЗ України, 2021. 356 с.

59. Оліяр М. П. Теоретико-методичні засади формування комунікативно-стратегічної компетнентності майбутніх учителів початкових класів: дис. … д-ра пед. наук. Одеса, 2016. 551 с.

60. Паламар С., Голота Н., Прошкуратова Т. Діалогічне спілкування в контексті формування предметно-методичної компетентності майбутніх вихователів закладу дошкільної освіти і вчителів початкової школи. *Preschool Education: Global Trends.* №4. 2023 DOI : https://doi.org/104-121. 10.31470/2786-703X-2023-4-104-121

61. Писаренко Л. М. Психологія формування комунікативної компетентності юристів. Формування комунікативної компетентності майбутніх юристів. *Вісник Наукові перспективи* № 7(37). 2023.

62. Писаренко Л. Формування комунікативної компетентності майбутніх юристів: досвід вищої школи України і Німеччини. *Порівняльна професійна педагогіка*, 2014. С. 164-169.

63. Пономаренко Т. І. Психологічні чинники розвитку комунікативної компетентності майбутніх психологів у медійному просторі : дис. … доктора філософії у галузі психології. Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова. Київ, 2022. 281 с.

64. Психологічні закономірності професійного самоздійснення особистості : монографія / О. М. Кокун, В. В. Клименко, О. М. Корніяка, О. Р. Малхазов й ін.); за ред. О. М. Кокуна. Київ : Педагогічна думка, 2015. 297 с.

65. Пузь І., Шевченко О. Значення комунікативної компетентності у професійному становленні майбутніх психологів. *Психологічний часопис Інституту психології імені Г.С. Костюка*. 2018. №4. С. 149–163.

66. Роджерс К. Про становлення особистістю. Психотерапія очами психотерапевта. Київ : PSYLIB, 2004.

67. Симоненко С. В. Формування комунікативної компетентності фахівців з програмної інженерії у закладах вищої освіти : дис. канд. пед. наук : 13.00.04. Запоріжжя, 2019. 240 с.

68. Солодчук Альона. Діалогічне навчання як засіб формування комунікативних здібностей здобувачів освіти у профільній школі. *International Science Journal of Education & Linguistics*. Vol. 2, No. 4, 2023. P. 19-31. DOI : https://doi.org/10.46299/j.isjel.20230204.03

69. Столяр З. В. Формування комунікативної компетентності студентів філологічних спеціальностей у процесі вивчення синтаксису: дис. … канд. пед. наук. Острог, 2015. 236 с.

70. Тимофєєва М. П. Психологічні умови розвитку комунікативної компетентності майбутнього сімейного лікаря: дис. … канд. псих. наук: 19.00.07. Київ, 2008. 202 с.

71. Тимошенко В. І. Формування комунікативної компетентності зв'язку у майбутніх менеджерів у закладах вищої освіти : автореф. дис. … канд. пед. наук : спец. Київ, 2021. 24 с.

72. Топчій О. В. Гуманістичні аспекти професійної освіти як основа моделювання процесу підготовки слідчих у вищих навчальних закладах Міністерства внутрішніх справ України. *Наукові записки Кіровоградського державного педагогічного університету імені Володимира Винниченка*, 2011. Вип. 99. С. 223–230.

73. Тузик Р. І., Ядловська О. С. Значення комунікативних здібностей у діяльності юристів. *Сучасні вектори відновлення та розвитку України на засадах сталості та безпеки* : збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції. (м. Київ, Україна, 21 листопада 2023 р.). С. 194-196. DOI : https://doi.org/10.54929/conf_21_11_2023-14-11

74. Ульянова Т. Ю. Асертивні тенденції конфліктності. *Наука і освіта.* № 10. 2015. С. 200-206.

75. Ханецька Т. І. Формування культури мовленєвого спілкування у професійній діяльності майбутніх психологів : автореф. дис. … канд. псих. наук : спец. Київ, 2009. 25 с.

76. Ценко М. Б., Формування комунікативної компетентності майбутніх юристів. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого».* Серія : Філософія, філософія права, політологія, соціологія / редкол.: А. П. Гетьман та ін. Харків : Право, 2014. № 4 (23). С. 41–50.

77. Чуйко Г. В., Чаплак Я. В. Міжособистісна довіра як передумова партнерських стосунків між людьми. *Психологічний часопис* : збірник наукових праць / за ред. С.Д. Максименка. 2020. Т.6. Вип. 1. Київ : Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України. С. 29-39. DOI : https://doi.org/10.31108/1.2020.6.1.3

78. Шевченко С., Фалько Н. М. Розвиток комунікативної компетентності майбутніх психологів. *Габітус*. 2020. №2(18). С. 143 – 148.

79. Шевчук О. М. Професійна комунікативна компетентність студентів закладів вищої юридичної освіти: типологічні компоненти. *Юридичний науковий електронний журнал*. №1(82). 2023. С. 341-344. DOI : https://doi.org/10.32782/2524-0374/2023-1/82

80. Юридична психологія. Альбом схем з коментарями / Александров Д. О., Андросюк В. Г., Казміренко Л. І. та ін.: заг. ред. Л. І. Казміренко, Є. М. Моісеєва. Вид. 3-є, доопр. та доп. Київ : КНТ, 2008. 152 с.

81. Юридична психологія: підручник / Александров Д. О., Андросюк В. Г., Казміренко Л. І. та ін.: заг. ред. Л. І. Казміренко, Є. М. Моісеєва. Вид. 2-є, доопр. та доп. Київ : КНТ, 2008. 352 с.

82. Юридична психологія : словник / Александров Д. О., Андросюк В. Г., Казміренко Л. І. та ін.: заг. ред. Л. І. Казміренко, Є. М. Моісеєва. Вид. 2-ге, уточ. та доп. Київ : КНТ, 2008. 224 с.

83. Яцун М. М. Комунікативно-мовленнєва компетентність юриста в сучасних умовах. 2016. URL : https://surl.li/pcympo

84. Ardila M. A. Exploring factors affecting listening skills and their implications for the development of the communicative competence: A case study. *Opening Writing Doors Journal*. 2013. №. 2(10). P. 54 – 92.

85. Bar-On R. The Bar-On Model of Emotional-Social Intelligence. *Psicothema.* 18 Suppl. 2006. P.13-25.

86. Gutiérrez-Santiuste, E., Ritacco-Real, M. Intercultural communicative competence in higher education through telecollaboration: typology and development. *Educ Inf Technol*. №28, 2023. P. 13885–13912. DOI : https://doi.org/10.1007/s10639-023-11751-3

87. Haladin N. A., Ibrahim N., Rajab A. Assertiveness Among Undergraduates in a Malaysian Public University: Implications Towards Improved Employability. *Sains Humanika*. 2013. №. 2(65). P. 15-24. DOI : https://doi.org/10.11113/jt.v65.2346

88. Huang L. J. Developing intercultural communicative competence in foreign language classrooms – A study of EFL learners in Taiwan. *International Journal of Intercultural Relations*. 2021. №83. C. 55–66. DOI : https://doi.org/10.17977/jptpp.v7i8.15554

89. Hymes D. On Communicative Competence. *Sociolinguistics* / J. B. Pride, J. Holmes (eds.). Harmondsworth : Penguin, 1972. P. 269 – 293.

90. Iukhno N. The essence and structure of the formation of foreign language communicative competence of specialists. *Scientific Notes of the Pedagogical Department*, №51, 2022. P.113-119. DOI : https://doi.org/10.26565/2074-8167-2022-51-13

91. Kachak T. and Blyznyuk T. Development of Communicative Competence of Future Special Education Teachers. *Journal of Vasyl Stefanyk Precarpathian National University*. №10 (1), 2023, P. 87-98. DOI : https://doi.org/10.15330/jpnu.10.1.87-98

92. Kiessling C., Fabry G. What is communicative competence and how can it be acquired? *GMS J Med Educ.* 2021. №38(3). DOI : https://doi.org/10.3205/zma001445

93. Koranteng F., Sampson A., Thywill D. Goleman's Intrapersonal Dimension of Emotional Intelligence: Does it Predict Effective Leadership? *Organizational Cultures : An International Journal*. №21. 2020. P. 35-50. DOI : https://doi.org/10.18848/2327-8013/CGP/v21i02/35-50

94. Mayer J. D., Salovey P., Caruso D. Emotional intelligence: Theory, Findings, and Implications. *Psychological Inquiry*. 2004. №3. P. 197–215.

95. Richmond V., McCroskey J. Human Communication Theory and Research. In book: *An Integrated Approach to Communication Theory and Research.* 2019. pp.237-246. DOI : 10.4324/9780203710753-21

96. Savignon, S. J. Communicative Competence: Theory and Classroom Practice. 2nd ed. New York : McGraw-Hill, 1997. 272 p.

97. Sheiful A. Factors in English Communicative Competence for Non English Teachers. State University of Ar-Ranir. 2014. URL : https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2499078

98. Spitzberg B. H., Cupach W. R. Interpersonal communication competence. Beverly Hills, CA : Sage, 1984. 456 p.

99. Whyte S. Revisiting Communicative Competence in the Teaching and Assessment of Language for Specific Purposes. *Language Education & Assessment*, №2 (1), 2019. P.1-19. URL : https://dx.doi.org/10.29140/lea.v2n1.33

100. Wiemann J. M. Explication and test of a model of communicative competence. *Human Communication Research,* №3(3), 1977. P.195–213. DOI : https://doi.org/10.1111/j.1468-2958.1977.tb00518.x