



УДК 377.031

Теоретичні аспекти підготовки перемовників засобами неформальної освіти

Вадим Рахліс,

директор,
Міжнародна палата альтернативного вирішення спорів
і Бюро переговорів, Київ

Науковий керівник — доктор педагогічних наук,
професор *Н.Г. Калашник*

Впродовж свого існування людство виопрацювало лише дві форми вирішення конфліктних ситуацій, на якому б рівні вони не виникали: за допомогою сили та через взаємні домовленості. Тому перемовини як форма вирішення державного, соціального, політичного, особистісного конфлікту не є здобутком Нового чи Новітнього часу, а була відома та використовувалася з давніх часів. Перемовниками за різних умов виступали представники різноманітних професій: від перекладачів до кадрових військових, але лише напочатку ХХ ст. означений вид діяльності оформився в самостійну професію — перемовник. Однак дотепер означена професія не є присутньою зокрема в «Класифікаторі професій України», а, отже, в країні не відбувається фахової підготовки спеціалістів з даного напрямку діяльності.

Метою даної статті є представити потенційні можливості неформальної освіти для реалізації завдань підготовки корпусу професійних перемовників.

Завдання статті визначаються наступним чином:

Надати визначення терміну «перемовник» як особливому виду фахівців.

Визначити базові складові системи фахової підготовки професійного перемовника.

Охарактеризувати неформальну освіту з точки зору відповідності її форм та методів реалізації завдання фахової підготовки професійного перемовника.

Гьогодні у фаховій літературі не існує однозначності щодо визначення поняття «перемовник» як такого. Різноманітні словники пропонують певну кількість трактувань цього слова, починаючи від «учасник переговорів» з синонімом до слова «співрозмовник» [2, с.892] до «людина, що за дорученням однієї зі сторін веде перемовини з супротивником» із синонімом «парламентер» [5, с.701]. Однак, на наш погляд, найбільш повним є визначення, подане в сьомому виданні «Великого тлумачного словнику сучасної української мови», в якому «перемовник» вже трактується як «людина, яка професійно проводить процес переговорів та діяльність якої з ініціативи однієї або обох сторін конфлікту спрямована на досягнення спільного рішення та припинення конфлікту між сторонами мирним шляхом» [1, с.1093]. Однак визначення перемовника як представника окремої

професії в українській фаховій літературі не відбувається, хоча даний термін активно використовується ЗМІ для визначення людей, які проводять перемови з терористами, членами озброєних чи бандитських угруповань, піратами тощо, а також в інтернет- та бізнес-просторі для характеристики людей, які здатні вести перемови між бізнес-структурами у процесі вирішення конфліктних ситуацій чи у період злиття фірм тощо.

Англомовні джерела, також не визнаючи перемовників представниками окремої професії, використовують для їх означення слово «Negotiator», підкреслюючи основну функцію перемовника — домовлятися, обговорювати умови, вирішувати конфлікт. Також англомовна фахова література визнає підготовку в галузі перемовин однією з обов'язкових професійних компетенцій юристів, дипломатів та політиків [8, р.12].

У загальному вигляді до основних компонентів системи підготовки перемовників можна віднести наступні:

- відбір кандидатів з необхідними професійно важливими якостями;
- вивчення прийомів експрес-діагностики актуальних психічних станів і особистісних властивостей;
- формування навичок ведення перемовин і здійснення психологічного впливу;
- практичне відпрацювання вмій і навичок у модельованих і реальних умовах [3, с.21].

Підготовка екстремальних перемовників не може бути здійсненою без навчання різноманітним прийомам і способам психологічного впливу. Техніки входження в контакт, створення первинно позитивного враження, залучення уваги й ініціації інтересу до особистості, створення адекватних ситуації іміджу й нових моделей з урахуванням етнічно і конфесіонально обумовлених індивідуальних якостей сторін переговорів, встановлення й підтримки діалогу, впливу, переконання повинні складати ядро програм з підготовки перемовника. Практичне відпрацювання

отриманих знань, умінь і навичок з метою зняття синдрому «новизни», тренування навичок реальної взаємодії зі сторонами, які знаходяться в конфлікті, є найбільш складним етапом підготовки перемовників. Складність підготовки перемовників також полягає в тому, що важко моделювати кризову ситуацію як таку (а навіть перебування людини в присутності сторін, які знаходяться в конфлікті, можна вважати кризовою ситуацією), і практично неможливо вгадати її реалії. Тому переговорник має бути не тільки методично, але і психологічно готовим до майже будь-якого сценарію розвитку подій.

Загалом, слід підкреслити, що система підготовки екстремальних перемовників повинна носити комплексний характер із залученням психологів, соціологів, економістів, педагогів, юристів, представників силових структур тощо. Динамічність, насиченість і обов'язкова креативність повинні стати основними принципами цієї системи [3, с. 21]. Сьогодні підготовка перемовників в світі не стала об'єктом уваги формальної освіти. Згідно з відкритими джерелами інформації, досвід підготовки перемовників в системі формальної освіти за напрямом «перемовник» сьогодні презентується лише на Курсах підвищення кваліфікації Санкт-Петербурзького державного університету (РФ) та у Центрі підготовки спеціалістів військової поліції Казахстану. Перемовний процес викладається здебільшого як частина навчальних курсів з інших спеціальностей та не є самостійно представленим в навчальних програмах вишів:

Національна академія внутрішніх справ (Україна) — в рамках дисципліни «Психологія» читається курс «Ефективні комунікації»;

Університет світової економіки та дипломатії (Узбекистан) — дисципліна «Конфліктологія», курс «Конфлікти та методи їх вирішення»;

Китайський університет іноземних справ (КНР) — дисципліна «Політологія», курс «Конфлікти у міжнародних відносинах та світовій політиці»;

Пекінський Університет міжнародних відносин (КНР) — дисципліна «Сучасна політична теорія», курс «Миротворницька діяльність»;

Дипломатична академія при МЗС Великобританії (Великобританія) — дисципліна «Етика», курс «Етикет перемовин».



Фахівці в галузі процесу перемовин визначають, що найбільш ефективними формами підготовки фахівців в означеній галузі є коучінг, індивідуальне наставництво, навчання у малих групах та за індивідуальними програмами [6, с.34 — 47] тощо. Найбільше реалізації означеної мети відповідає сфера неформальної освіти, яка за своєю природою є більш динамічною, гнучкою та такою, що здатна швидше, ніж система формальної освіти, «підлаштовуватися» під виклики часу. Неформальна освіта стосується всіх освітніх програм, що реалізуються поза формальною освітньою системою, зазвичай є добровільною і короткотривалою. Такі програми визначаються широкою різноманітністю, наприклад, оволодіння другою мовою, набуття умінь розв'язання конфліктів, формування лідерських рис, програми психолого-педагогічного спрямування. Неформальна освіта не має затверджених державою програм, але може відбуватися під егідою вищого навчального закладу. Іншими словами, це освіта у незалежній формі.

Наступною важливою ознакою неформальної освіти, яка повністю відповідає цілям та завданням підготовки перемовників сьогодні, є той факт, що саме ця форма передачі знань тісно пов'язана з практикою, тобто активний тип сприймання матеріалу. Сам процес навчання засновано на дії, когнітивному і чуттєвому досвіді учасників. Однією з найважливіших ознак неформальної освіти, важливою для підготовки перемовників, є її орієнтованість на можливості і потреби клієнта-учня. Окремі ситуації, що виникають в процесі неформальної освіти, диктують зміни форм і змісту на потребу конкретних учасників, адже цей процес націлений на розвиток усього потенціалу

особистості — розвиток знань, почуттів, емоцій, творчості.

Визначними для формування теоретичних засад функціонування системи підготовки професійних переговорників саме в системі неформальної освіти є наступні характеристики цього виду освіти:

Людина в центрі освітнього процесу. Людина розглядається не як сосуд, що потребує наповнення знаннями, а як динамічний організм, який формується і зростає через активну участь у процесі навчання;

Центральна роль досвіду. Поняття досвіду спирається на ідею, що фізична участь у події або її емоційне переживання дозволяє зрозуміти концепцію, факт чи ідею безпосереднім шляхом;

Інтерактивність. Активна взаємодія між учасниками (учнями і вчителем) є критично важливою в освітньому процесі. Принцип інтерактивності передбачає створення стимулюючого середовища, в якому уважно слухають один одного і реагують на висловлювання з гідністю, де учасникам комфортно сперечатися і висловлювати навіть протилежні думки. Робота вчителя в неформальному освітньому процесі полягає в тому, щоб створити динамічні інтерактивні процеси між учасниками, ведучими, навчальним матеріалом тощо;

Свідомий вибір. Іноді також цей принцип називають «вимушена добровільність» [7, р.592]. Оскільки сьогодні не існує програм підготовки перемовників, які б задовольняли потреби потенційних та майбутніх фахівців у цій галузі, в системі формальної освіти, то саме неформальна освіта покликана надати ці послуги;

Груповий досвід та Орієнтація на групу. У системі неформальної освіти група є невід'ємною частиною процесу навчання. Група, частиною якої є людина, формує її погляди, мову і саму її особистість. Тобто робота в групі — це не просто процес одночасної передачі знань всім учасникам, а складний динамічний процес вивчення ідей і цінностей через сутність групового процесу. Також осо-

бливості роботи перемовника вимагають певних навичок, таких як працювати у групі, відчувати себе частиною групи, нести відповідальність за групу та користуватися можливостями, які вона надає. В неформальній освіті фокус робиться на створенні сприятливого мікроклімату в групі, забезпеченні умов для вільного обміну ідеями, експериментування, прийняття на себе відповідальності, навчання через досвід, щоб поділитися почуттями і переживаннями і щоб забезпечити та навчити майбутнього перемовника відчувати та правильно реагувати на зворотний зв'язок тощо;

Навчання через практику. У процесі неформального навчання результати досягаються насамперед за рахунок особистої активності учасників. Активності сприяє окремо виділений час для обговорення і усвідомлення особистого досвіду, якщо необхідно, створюються штучні ситуації, що сприяють здобуттю нового досвіду внаслідок практики дії, навички, емоційного переживання тощо, пропонується теоретичний матеріал і можливість перепитати, обговорити, подумати про те, як його можна застосувати;

Цілісний підхід. Він означає цілісне сприйняття особистості як учня, так і вчителя, враховуючи цілі навчання і методи роботи, не заперечуючи ані почуттів, ані розуму, ані фізіології. В процесі неформальної освіти поєднуються методи емоційного, фізичного, інтелектуального і соціального характеру — все це забезпечує цілісний розвиток усіх суб'єктів процесу. Неформальна освіта, крім надання освітніх послуг, також ставить своєю метою створити такі педагогічні ситуації, де б людина змогла усвідомити себе як цілісну особистість, оскільки «тільки усвідомивши себе як цілісну особистість, людина стає незалежною від зовнішніх обставин, сильною внутрішньо, впевненою в собі, залежною тільки від себе самої, своїх бажань і здібностей» [4, с.56 — 59].

В якості висновків зазначимо, що сьогодні перемовник — це соціальна та професійна реалія України і світу. Тому

і підготовка перемовників має відбуватися на високому професійному рівні, з урахуванням сучасних досягнень в галузі конфліктології, психології, педагогіки, соціології тощо.

Література

1. *Великий* тлумачний словник сучасної української мови (з. Дод., допов. на CD) / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. 7-е видання. — К. : Ірпінь: ВТФ «Перун», 2009. — 1736 с.
2. *Великий* тлумачний словник сучасної української мови: Близько 170000 сл. та словосполучень / уклад. та голов. ред. В.Т.Бусел. — К. : Ірпінь: Перун, 2001. — 1440 с.
3. *Весна М.* Особливості професійної підготовки та діяльності екстремальних перемовників // Актуальні проблеми психології діяльності в особливих умовах: матеріали III Всеукр. наук.-практ. конф. 19 — 20 лютого 2008 р. / за заг.ред. О. Петренка, О. Мічанської. — К. : НАУ, 2008. — С.20-21.
4. *Гайлюс Ж.* Руководство для работающих с группами молодежи: опыт неформального обучения в Литве / Ж. Гайлюс, А.Малинаускас, Д.Петкаускас, Л.Рагаускас. — Варшава : ЕС-Press, 2013. — 167 с.
5. *Тлумачний словник* // Українська мова : Енциклопедія. Редкол.: Русанівський В. М. (співголова), Тараненко О. О. (співголова), М. П. Зяблюк та ін. — 2-ге вид., випр. і доп. — К. : Вид-во «Укр. енцикл.» ім. М. П. Бажана, 2004. — 824 с.
6. *Чернобай И.* Переговорщик: мини-энциклопедия эффективного коммуникатора. — Екатеринбург : Издательские решения, 2016. — 207 с.
7. *Buchanan David A., Huczynski Andrzej.* Organizational Behaviour. — Pearson Education, Limited, 2013 — 837 p.
8. *Cohen Steven P.* Negotiating Skills for Managers New York McGraw-Hill, 2002. — 200 p.

10.01.2018