

Мельниченко В.Р.

*старший викладач кафедри соціально-гуманітарних та правових дисциплін
Інститут інтелектуальної власності
Національного університету «Одеська юридична академія»*

СОЦІОЛОГІЧНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕНЬ В УКРАЇНІ, ПОВ'ЯЗАНИХ З МЕТОЮ СКЛАДАННЯ ПРОФЕСІОГРАМИ ПЕРЕГОВОРНИКА

*«За словом учасника переговорів – поважний статус,
за його роллю – війна чи мир».
Талейран.*

Актуальною темою в 2014-2015рр. стала необхідність заповнити кадровий голод в Україні на людей, що вміють домовлятися в умовах збройного конфлікту. Збройний конфлікт розриває чинні суспільно-правові відносини, руйнує соціальні відносини в державі, і замінює їх на конфліктні, які неможливо регулювати, коли діє право сили. Не приводять до очікуваних результатів міжнародні зустрічі – Женевський, Нормандський, Мінський формати, не виконуються їхні домовленості. Одна із таких домовленостей, була задекларована в Женевській заяві про деескалацію конфлікту в Україні від 17 квітня 2014 р.: «Анонсована конституційна реформа повинна бути універсальною, транспарентною і підконтрольною. Вона має передбачати негайний початок широкого національного діалогу з участю всіх регіонів і політичних груп і дозволяти враховувати зауваження громадськості» [1, с. 1]. Ескалація конфлікту триває, а заміна, реформування чи модернізація Основного Закону країни, про що активно говорили фахівці, проведені нашвидкоруч і всупереч процедурі [2, ст.ст. 154-159], – в умовах конфлікту викличуть поглиблення кризи. Право – також жертва збройного конфлікту.

Збройний конфлікт, як і інші війни, завершується переговорами, щоб встановити мир, – так вчить історія. Наміри протиборчих сторін, якщо вони справжні, вести переговори в умовах збройного конфлікту означають спробу переходу від силового до політичного способу його врегулювання. Деформований основним законом війни («Закон ворога не діє!» – постулат римського права) правовий простір миру відновлюють або створюють заново переговорники. Вони вступають у переговори з представниками протиборчої сторони, напрацьовують своїми зусиллями переговорне поле і досягають домовленості на певній ділянці території Антитерористичної операції на певний час, і мають успіх. Загальновідомим переговорником став голова громадського об'єднання «Офіцерський корпус» В. Рубан, який ділиться досвідом в соціальній мережі: «З метою ефективного проведення переговорів необхідно ретельно дотримуватись принципу «командири не ведуть переговори, переговорники не командують війною».

Для соціологічних досліджень потрібне обґрунтування і правильна філософсько-правова оцінку кризового стану соціуму. Про необхідність

домовлятися не тільки про Донбас пише на сторінках впливової газети філософ В. Ткач. На його думку, ми повинні по-новому передомовитись, але, розуміючи, де правові причини, а де юридичні наслідки:»Досконале адміністрування нав'язаної вигадки, описаної новим правовим полем норм і законів, не робить її автоматично соціально значимою» [3, с. 14]. Подано бачення виникнення і розгортання конфлікту, який переріс у збройний.

Світова теорія і практика ведення переговорів в умовах збройного конфлікту узагальнено визначили надзвичайно складну специфіку, яка підтверджується переговорними процесами в Україні. Після того, як був зірваний запланований раунд консультацій 31 січня 2015 р. у Мінську, в українському інформаційному агентстві виступив з заявою їх учасник, другий Президент України Леонід Кучма: «Українська сторона не сприймає ультиматумів і попередніх умов». Українське суспільство вистраждане, а світова спільнота стурбована неможливістю традиційними засобами розв'язування конфліктів вирішити збройний конфлікт, що загрожує безпеці спокійного існування цивілізації. Формули глобального врегулювання відсутні, ліміти більш дрібних поступок вичерпані. На 5-те лютого Київ став столицею світової дипломатії, коли приїхали найвищі представники провідних держав світу з планами мирного врегулювання. Це була човникова дипломатія – один із видів переговорів, в якому посередники почергово відвідують конфліктуючі сторони. Наступне слово – за президентом РФ. Підручники Росії дають добрі рекомендації. «Сучасна міжнародна практика переважно орієнтована на партнерські відносини, сумісний пошук рішень, які в максимальній мірі задовольняли б інтереси обох сторін. Такий підхід до переговорів передбачає більш високий рівень довіри між партнерами, недопустимість застосування різного роду нечистих прийомів (неправдива інформація, ультиматум, вимагання)», – наставляє студентів Юридичного інституту Московського державного університету професор В. Єгоров. [4, с. 98].

У Росії серйозною підготовкою переговорників зайнялись з початку нульових років. У 2000–2001 рр. психологом І.А. Ламановим [5, с. 100] було проведено соціологічно-психологічне наукове дослідження рис характеру, необхідних військовому керівнику-учаснику переговорів з вирішення збройних конфліктів, результати якого були опубліковані в методичній літературі. На той час Росія мала значний досвід у проведенні переговорів в умовах збройних конфліктів всередині країни і під час миротворчих операцій за кордоном. Респонденти під час опитування за соціологічною методикою визначення ціннісно-орієнтаційної єдності (на рос. – ЦОЕ) назвали риси характеру переговорника, необхідні для військового учасника переговорів з вирішення збройного конфлікту. Мета дослідження полягала в тому, щоб визначити особистісний профіль «ідеального» військового переговорника, що успішно веде переговори в умовах збройного конфлікту. Аналогічне опитування було проведено серед цивільних осіб, причетних до проведення переговорів, для порівняння з «ідеальним» дипломатом, що успішно веде переговори в мирних умовах, не пов'язаних зі збройними конфліктами.

Якщо проведене дослідження в Росії розгорнути в площину української реальності станом на 2014-2015 рр., то слід зробити кілька суттєвих зауважень до його результатів, щоб приділити актуалізовану увагу підготовці в Україні фахівців-переговорників високого класу, потреба в яких нагальна.

Аналіз результатів опитування показує, що військові експерти на практиці діяли за професійними ментальними підказками і надавали перевагу якостям, яких їм не ставало під час служби за принципом «єдиноначалія» – звичка діяти за наказом командира, а не проявляти власну ініціативу. Це хід переговорів гальмує. При порівняльному аналізі даних від військових і цивільних експертів впадає у вічі однаковість показників за критеріями: уміння йти на компроміс, наполегливість, безпощадність до опонента. Ці риси можна взяти для виховання переговорника. Показники військових експертів, що значно за важливістю переважають показники цивільних експертів: здатність взяти на себе відповідальність, гнучкість і нешаблонність, розсудливість, обережність, – свідчать про необхідність застосування в підготовці військових керівників евристичних методів навчання ведення переговорів. Показники військових експертів, що значно применшені в порівнянні з показниками цивільних експертів: рішучість, розвинуті ораторські здібності, емоційна врівноваженість, висока ерудиція, – означають, що військовиків легше готувати до переговорів з військовиками. Дипломати добре підготовлені до переговорів з дипломатами-опонентами, але до переговорів в умовах збройного конфлікту їх потрібно спеціально готувати. В обставинах українського суспільства опитуванню слід надати соціологічно-методичного спрямування з обов'язковим врахуванням правової природи переговорної діяльності і прагматичної налаштованості професійного юридичного середовища в умовах перенаповненості сегменту надання юридичних послуг на ринку праці.

Проведення аналогічного наукового дослідження в Україні назріло. У нас уже є досвід ведення переговорів в умовах збройних конфліктів і за кордоном, і в середині країни, тобто є достатня кількість респондентів і експертів. На його основі можна скласти професіограму переговорника, яка б допомогла готувати висококваліфікованих фахівців з переговорної діяльності, слугувати шкалою профорієнтаційної роботи у виборі юридичної спеціалізації на молодших курсах юридичних факультетів або бути допуском до роботи. Професія переговорника відсутня в Національному класифікаторі України (класифікаторі професій), але фахові компетентності переговорника необхідні дипломату, юристу, керівнику корпорації чи органу державної влади (місцевого самоврядування), військовому керівнику. У науковій літературі немає єдиної думки щодо переліку рис характеру, здібностей, властивостей переговорника. Дослідники Ч. Германн і М. Германн, Г. Нікольсон, Ф. Ікле, Д. Дракман, Дж. Рубін і Б. Браун, М. Шоу, Р. Кантор, В. Ізраелян надали значний за чисельністю список рис, який мало що допоможе в заплутаному різноманітними проблемами збройному конфлікті в Україні. Беззаперечно, що особа переговорника буде по-різному діяти в різних умовах різних переговорів, адже конфліктологи твердять, що

однакових конфліктів не буває, але всі конфлікти потребують переговорів. Авторка даної статті, педагог-філолог і юрист, пропонує дослідити якості переговорника в соціологічно-методичних аспектах, що не вимагає надмірних затрат.

Юристи-студенти – найоптимальніша цільова аудиторія, яка найкраще підготовлена до додаткової (неосновної) юридичної спеціалізації «переговорна діяльність»: працюють у правовому полі; всесторонньо вивчають юридичні конфлікти в усіх сферах життєдіяльності; знають посередницьку роботу; уміють укласти угоди; знайомі з ораторським мистецтвом; свідомі щодо моральної і юридичної відповідальності; можуть здійснювати контроль за виконанням домовленостей. Залишилось ввести до навчальних планів і засвоїти навчальну дисципліну «Технологія ведення переговорів». Пропонується надати їй статусу «за вибором студентів» і викладати на третьому курсі після ораторського мистецтва. В Інституті міжнародних відносин Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка викладається курс «Теорія і практика ведення переговорів», але він має дипломатичну спрямованість.[6,с.3]. За неофіційними даними з соцмереж подібні дисципліни викладались в Національній академії СБУ, але вони спрямовані на підготовку фахівців вузької спеціалізації.

Акцентувати викладання цієї прикладної за характером навчальної дисципліни потрібно на набуття фахових компетентностей, яким законодавець надав соціально-педагогічної вагомості [7, п. 13 ч. 1 ст. 1]. Фахові компетентності є інтелектуальнодіяльнісною категорією Європейського освітнього простору і своєрідним пунктом зростання вищої освіти України. У юриста виявляються як здатність до раціональної, продуктивної, творчої професійної діяльності – тобто до інтелектуальної діяльності в повному обсязі [8,с.235]. Це демонструє логічно-правовий зв'язок між професією юриста, яка правовою природою призначена працювати в епіцентрі юридичних конфліктів, і спеціалізацією «переговорна діяльність», яка має покликання вирішувати конфлікти мирним шляхом.

Пропонується система фахових компетентностей юриста–переговорника, сформована на основі особистого педагогічного досвіду викладання на кафедрі соціально-гуманітарних і правових дисциплін, аналізу наукової і навчальної літератури, публікацій вчених у фахових виданнях та виступів у засобах масової інформації авторитетних лідерів громадської думки на актуальну тему про нагальну потребу українського суспільства вирішувати конфлікти шляхом переговорів і про корпус переговорників для забезпечення цієї місії. Студент у результаті вивчення навчальної дисципліни «Технологія ведення переговорів» має набути фахових компетентностей: лінгвістичних, самоактуалізаційних, спеціальноправових.

Фахові компетентності юриста-переговорника мають властивість адаптації до мікросередовища переговорної ситуації, до мезосередовища переговорного процесу, до макросередовища суспільно-політичної обстановки; забезпечувати ефективність переговорної діяльності. Це впливовий чинник мобілізації українського соціального капіталу в умовах

збройного конфлікту. Саме про цінність соціального капіталу для українського народу твердить у радіоефірі доктор соціологічних наук Олександр Стегній, і з цим варто погодитись.

Висновки

1. Переговори є давнім і універсальним засобом вирішення людьми конфліктів різних типів. Вони дозволяють знаходити згоду там, де інтереси не співпадають, позиції і погляди конфліктуючих сторін суттєво розходяться. Вони володіють надійним функціоналом знаходження оптимального, взаємоприйняттого для всіх сторін рішення проблем соціуму.

2. Переговори в умовах збройного конфлікту є складним інструментом мирного врегулювання суспільно-політичних проблем і соціальних відносин у державі. Для участі в таких переговорах потрібна спеціальна підготовка.

3. Українське суспільство нагально потребує висококваліфікованих фахівців з питань ведення переговорів, які б достатньо забезпечили відстоювання інтересів людей, юридичних осіб, великих спільнот, держави в юридичних конфліктах загалом і в збройних конфліктах зокрема.

4. Необхідно провести соціологічно-педагогічне дослідження рис характеру, необхідних для учасників переговорів, і скласти професіограму переговорника, яка б відповідала запитам соціальних спільнот.

5. Підготовку переговорників з метою оперативності і економії здійснювати на базі вищих навчальних закладів юридичного профілю з акцентуванням на набуття фахових компетентностей. Ввести до навчальних планів юридичних факультетів вибіркову навчальну прикладну дисципліну «Технологія ведення переговорів».

Література

1. Женевська заява про деескаляцію конфлікту в Україні, підписана від імені України, Росії, США, ЄС 17 квітня 2014 р. – С. 1.

2. Конституція України в ред. 2004 р. – ст.ст. 154-159.

3. Ткач В. Соціальна роль і соціальний статус. «Крайові задачі» // «Дзеркало тижня» – 17 січня 2015 р. № 1. – С. 14.

4. Егоров В.П. Дипломатический протокол и этикет: Уч. пособие – М., МГУ – 2013 – С. 98.

5. Ламанов И.А. Технология ведения переговоров: Раб. учебник – М., СГУ – 2002 – С.100.

6. Теорія і практика ведення переговорів: Програма навч. дисципліни – КНУ ім. Т.Г. Шевченка. – 2013.

7. Закон України «Про вищу освіту» від 1 липня 2014 р. – п. 13 ч. 1 ст. 1.

8. Мельниченко В.Р. Інтелектуальнодіяльнісні та інноваційнодіяльнісні категорії Європейського освітнього простору як пункти зростання вищої освіти модерної України (на основі контент-аналізу Закону України «Про вищу освіту») // Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції – 11-13 листопада 2014 р. «Роль і значення інтелектуальної власності в інноваційному розвитку економіки» – К., ІВ НУ «ОЮА» в м. Києві – 2014 с.235