

Наталя Петрівна Шалигіна,

викладач кафедри іноземних мов ННЦІМ Національного
університету імені Івана Черняхівського, м. Київ

ВІЙСЬКОВІ ПЕРЕГОВОРИ ЯК ВАЖЛИВИЙ ВИД СЛУЖБОВО- ДІЛОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ ОФІЦЕРІВ БАГАТОНАЦІОНАЛЬНИХ ШТАБІВ ПІД ЧАС МІЖНАРОДНИХ МИРОТВОРЧИХ ОПЕРАЦІЙ

Статтю присвячено аналізу військових переговорів як важливого виду соціальної та службово-ділової взаємодії офіцерів багатонаціональних штабів під час участі у міжнародних миротворчих операціях. У статті з'ясовується сутність, особливості та структура військових переговорів; досліджуються основні стратегії і тактичні прийоми ведення переговорів; визначаються шляхи розвитку комунікативної компетентності офіцерів, необхідної для успішного проведення військових переговорів.

Ключові слова: *військові переговори, сторони переговорного процесу, стратегії ведення переговорів, тактичні прийоми ведення переговорів, службово-ділове спілкування.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Під час місій, що передбачають операції з побудови та підтримки миру, а подекуди бойові дії та операції з примушення до миру, для військового контингенту та персоналу постає необхідність виконання широкого спектру ролей та функцій, а саме: від контролю за ситуацією та подекуди агресивного застосування сил до абсолютно протилежних – посередництва та міжкультурного діалогу задля встановлення миру. Складність завдань та специфіка миротворчої діяльності вимагають від військовослужбовців володіння правилами комунікативної поведінки під час врегулювання суперечок, укладання угоди ведення переговорів як з представниками військового керівництва та колегами з інших країн, так і з місцевим населенням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення даної проблеми та на які опирається автор. Перші наукові розвідки у галузі дослідження переговорного процесу пов'язані із роботами Т. Шеллінга, А. Дугласа, Р. Уолтона та Р. МакКерсі. Інтерес до міжнародних переговорів у політичній та економічній сферах зростає одночасно із дослідженнями Ф. Айкла, А. Лоллата О. Янга. Природа переговорів досліджувалась представниками соціологічного наукового напрямку: Дж. Гомансом, М. Дойчемта О. Бартосом. Теоретичні аспекти переговорів вивчались у соціальній психології Дж. Рубіном та Р. Брауном. Найбільш наближеними до тематики військових переговорів є наукові розвідки пов'язані із вивченням досвіду проведення переговорів із терористами з метою звільнення заручників (Г. Міллер, К. Оотс, Е. Хейз).

На сьогоднішній день у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі бракує досліджень, присвячених аналізу саме військових переговорів та особливостей їх проведення. Більшість наукових робіт у цій галузі описують загальну процедуру або окремі аспекти проведення міжнародних (дипломатичних) переговорів. Проблему правового регулювання посередництва та вирішення юридичних суперечок вивчала О. Носирева. Н. Гайдук та О. Бік досліджували проблему посередництва. Дослідженню психологічних аспектів проведення переговорів присвячені роботи С. Дерябо, Д. Ткача та В. Ясвіна. Зростаюча роль миротворчої діяльності у світі та значний досвід іноземних країн-членів та партнерів НАТО у сфері посередництва та мирного врегулювання конфліктів у гарячих точках (Афганістан, Ірак) зумовили появу низки наукових та публіцистичних робіт за кордоном, у яких висвітлюються та досліджуються особливості та окремі аспекти проведення військових переговорів (Р. Браун, Дж. Вайс, Д. Гудвін, Р. Гуурен, Дж. Кайфнер, Р. Скейлз, Л. Уонг, Дж. Хьюджіс). Недостатня увага приділяється дослідженню комунікативної складової переговорного процесу, а саме комунікативних умінь та навичок, необхідних військовослужбовцям для успішної взаємодії під час переговорів.

Про актуальність досліджуваної проблеми також свідчать результати опитування слухачів «Курсу офіцерів багатонаціональних штабів для участі в міжнародних миротворчих операціях та антитерористичних операціях», проведеного у навчально-науковому центрі міжнародної миротворчої діяльності Національного університету оборони України ім. І. Черняхівського. Більша частина респондентів не мають достатнього досвіду участі у різних видах переговорів. Наприклад, лише 37,5% слухачів часто або інколи доводиться у своїй професійній діяльності брати участь у переговорах з представниками Збройних сил іноземних країн; лише 17% респондентів – у переговорах з взаємодіючими правоохоронними органами (Служба безпеки, Міністерство внутрішніх справ, митниця, прокуратура, юстиція) та органами місцевого самоврядування. Опитані слухачі майже зовсім не мають досвіду проведення військових переговорів з метою звільнення полонених. Військовослужбовці не достатньо добре володіють теоретичними аспектами та практичними вміннями і навичками підготовки, організації та ведення переговорів.

Метою статті є з'ясування сутності, особливостей та структури військових переговорів як важливого виду службово-ділової та соціальної взаємодії військовослужбовців під час міжнародних миротворчих операцій; дослідження основних стратегій і тактичних прийомів ведення переговорів; визначення шляхів розвитку комунікативної компетентності офіцерів, необхідної для успішного проведення військових переговорів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Українська дипломатична енциклопедія тлумачить міжнародні переговори як один із політичних (дипломатичних) мирних засобів вирішення міжнародних спорів. Переговори означають прямий контакт сторін з метою досягнення взаємно прийняттого рішення і, як правило, передують іншим засобам вирішення [1, с. 274].

Статут ООН у статті 33 визначає головне призначення переговорів так:

1. Сторони, які беруть участь у будь-якому спорі, продовження якого могло б загрожувати підтримці міжнародного миру і безпеки, повинні перш за

все намагатися розв'язати спір шляхом переговорів, обслідування, посередництва, примирення, арбітражу, судового розбору, звернення до регіональних органів чи угод або іншими мирними засобами на свій розсуд.

2. Рада Безпеки, якщо вона вважає це необхідним, вимагає від сторін розв'язання їх спору за допомогою таких засобів [2, с. 25].

Д. Пруїтт розглядає переговори як спробу вирішити певний конфлікт інтересів шляхом мирного діалогу та обговорення проблеми. Це специфічна форма соціальної взаємодії та прийняття рішень, яка передбачає залучення двох або більше сторін із суперечливими інтересами та цілями [3; 4]. Особливо складними є міжкультурні переговори, де на поведінку, стиль спілкування та дипломатичну гнучкість учасників переговорного процесу впливають етнічні та культурні особливості країн, з яких вони походять [5].

Отже, можемо зробити висновок, що *військові переговори* – це один із активних способів вирішення міжнародних суперечок у сфері оборони та безпеки, врегулювання різних видів конфліктів (від збройних до мирних) та обговорення військових питань, у тому числі перспектив та напрямів спільної діяльності. Військові переговори можуть бути двосторонніми і багатосторонніми, одноразовими і багаторазовими. Як правило, успішні переговори закінчуються підписанням угоди або договору по проблемам, що обговорюються.

Останнім часом функціональне призначення військових переговорів значно розширилось – від офіційно-ділового виду спілкування між представниками вищого керівництва та збройних сил держав до важливого виду повсякденної службово-ділової та соціальної взаємодії військовослужбовців із збройними силами, місцевою владою та місцевим населенням країни, у якій вони виконують свої професійні обов'язки в рамках миротворчої місії. Наприклад, патрулювання місцевості з метою забезпечення та підтримання правопорядку; інженерно-технічна робота, спрямована на ліквідацію наслідків військових дій або стихійних явищ (відновлення інфраструктури, доріг, ліній електропостачання); зустрічі із представниками

органів місцевого самоврядування та лідерами угруповань; взаємодія з місцевим населенням з метою збору стратегічно важливої інформації та надання допомоги місцевому населенню – це неповний перелік завдань типового дня миротворця, кожне з яких передбачає певний елемент переговорів з метою вирішення проблемних питань.

Аналіз наукової літератури свідчить про наявність певних спільних особливостей, характерних для переговорів різних видів, а саме: наявність проблеми, схожість і відмінність інтересів сторін, взаємозалежність учасників переговорів (взаємозалежними учасників переговорів робить неможливість реалізувати свої інтереси самотійно), складна структура, спілкування сторін, спільне вирішення проблеми. Д. Гудвін зазначає, що військовим переговорам не притаманні унікальні, відмінні риси. Однак спільні для усіх різновидів цього виду соціальної взаємодії риси поєднуються у військових переговорах у незвичайному співвідношенні стосовно ступеня важливості та значимості [5].

Для усіх видів переговорів, у тому числі військових, характерна однакова структура, що включає такі етапи: *докомунікативний* (збір інформації, аналіз проблеми, визначення мети та задач); *комунікативний* (представлення сторін, виклад проблем і мети, діалог учасників: обговорення, уточнення, узгодження інтересів); *посткомунікативний* (аналіз переговорів, підготовка до наступних переговорів). У науковій літературі можемо зустріти інші назви етапів у структурі переговорів, наприклад: підготовка, взаємодія (власне переговорний процес), імплементація.

З метою досягнення бажаних результатів сторони переговорного процесу обирають відповідні стратегії і тактики поведінки. *Стратегія поведінки* – це загальна схема дій учасників переговорного процесу, загальний план досягнення мети переговорів. Під *тактикою поведінки* розуміють позицію сторони або послідовність певних маневрів, що застосовуються у певний конкретний етап переговорів.

Дослідження теоретичних та практичних аспектів проведення переговорів ґрунтується на двох центральних парадигмах. *Дистрибутивний підхід*

(жорсткий) розглядає ситуації переговорів, як такі, в яких одна сторона виграє, а інша програє. В рамках цього підходу описуються стратегічні і тактичні підходи до ведення переговорів, що націлені на завоювання домінуючої позиції та послаблення намірів та позицій опонентів (Д. Лекс, Дж. Себеніус) [6]. *Інтегративний підхід (м'який)* передбачає абсолютно протилежну лінію поведінки сторін і досліджує техніки, що спрямовані на взаємовигідне, безпрограшне завершення переговорного процесу для обох сторін (Д. Пруїтт, Р. Фішер, У. Юрі) [7,8].

Політолог М. Хрустальов виділяє сім основних стратегій ведення переговорів [9]:

ультимативна стратегія передбачає постійні вимоги односторонніх поступок зі сторони іншого учасника. Вимоги висувуються у категоричній формі та супроводжуються погрозами.

конкурентна стратегія або стратегія торгу (у деяких джерелах стратегія позиційного торгу) (*bargaining*). Ця стратегія орієнтована на компроміс, але більш вигідний лише для однієї сторони.

партнерська стратегія (*jointproblem-solving*) орієнтована на взаємовигідний компроміс і передбачає спільний пошук варіантів розв'язання проблеми.

імітаційна стратегія являє собою копіювання партнерської або рідше конкурентної стратегії (у «м'якому» варіанті) задля досягнення уявного компромісу (фіктивної угоди), оскільки учасник, який її використовує, не має намірів виконувати угоду. Основна мета – надати угоді таку форму, яка би дала можливість ігнорувати її у майбутньому.

обструкційна стратегія не передбачає укладання навіть фіктивної угоди. В залежності від цілей учасників спочатку використовується конкурентна стратегія у «жорсткому» варіанті, так як це найзручніший спосіб розриву переговорів у будь-який потрібний момент. Якщо одна із сторін зацікавлена у затягуванні переговорів, то використовується

«м'який» варіант, як правило, до певного моменту, а потім – перехід до «жорсткого».

Змішана стратегія – це комбінація вищезазначених стратегій.

Необхідність у такій стратегії виникає, коли предметом обговорення є комплексна проблема. Стосовно деяких аспектів учасник може піти на компроміс, а стосовно інших – ні.

Невизначена стратегія використовується, коли учасник з певних причин не вирішив остаточно, який метод вибрати. Період застосування такої стратегії, як правило, короткий.

Багато дослідників переговорного процесу погоджуються, що ключовим у виборі тієї чи іншої стратегії є наміри сторін стосовно розвитку взаємної співпраці: сторони розглядають переговори як продовження боротьби чи як процес розв'язання проблеми, який передбачає об'єднання спільних зусиль. З огляду на це, можна виділити дві основні стратегії ведення переговорів – стратегія торгу (*bargaining*) та партнерська стратегія (*joint-problemsolving*).

Дослідники партнерської стратегії, американські вчені Р. Фішер та У. Юрі, увели у вжиток поняття «*принципові переговори*». У результаті застосування принципового (Гарвардський) підходу [7]:

переговори повинні закінчитися взаємовигідною угодою, яка б справедливо регулювала суперечності, була довгостроковою і брала до уваги інтереси суспільства;

переговори мають бути ефективні, без втрат, якими, як правило, супроводжуються угоди, пов'язані із прагненням не поступатися своїми позиціями;

стосунки між сторонами повинні покращитися чи, щонайменше, не зіпсуватися.

В реальній практиці ведення переговорів застосування стратегій торгу та принципових переговорів зустрічається дуже рідко. Зазвичай учасники використовують обидві стратегії одночасно.

Особливості проведення військових переговорів, обумовлені специфічними умовами, в яких вони проводяться – військові дії, екстремальні ситуації, агресивно налаштоване місцеве населення. Проаналізувавши досвід проведення переговорів американськими офіцерами в Афганістані, Дж. Вайс і Дж. Хьюджіс описують п'ять стратегій підготовки та поведінки під час переговорів в умовах тиску, що можуть допомогти реагувати швидко та моделювати свою думку або вже обрану стратегію ще до початку офіційної стадії [10].

Перша стратегія (GettheBigPicture) передбачає всебічне та ґрунтовне дослідження загальної картини усього переговорного процесу. Науковці радять детально вивчити точку зору противника та використати цю інформацію для визначення цілей переговорів і способів їх досягнення. Ознакою небезпечних переговорів є відчуття тиску, що змушує діяти швидко з метою зменшення рівня можливої загрози. В таких обставинах сторони часто починають діяти, не оцінивши ситуацію. Як результат неповна або неточна інформація призводить до конфлікту.

Друга стратегія (UncoverandCollaborate) радить відкрито озвучувати свої мотиви та інтереси; пропонувати різноманітні варіанти розв'язання проблеми; запрошувати та давати можливість іншій стороні критикувати та покращувати ці ідеї. Часто небезпека (висока загроза ризику) не лише спонукає сторони діяти швидко, а й викликає необхідність виглядати в очах противників сильними та брати ситуацію під свій контроль. Це, в свою чергу, призводить до того, що переговорний процес починається одразу із висунення вимог. За таких умов конструктивний діалог та сприятливе вирішення проблеми для обох сторін малоімовірно.

Згідно з *третьою стратегією (ElicitGenuineBuy-in)* необхідно будувати конструктивну співпрацю і діалог на основі реальних фактів та принципах справедливості (не застосовуючи грубу силу та погрози); надавати іншій стороні можливість захищати свої інтереси та рішення; створювати корисні прецеденти для майбутніх переговорів.

Четверта стратегія (BuildTrustFirst) наголошує на необхідності будувати взаємовідносини з іншою стороною чесно і прозоро; поступово, стабільно нарощувати довіру та заохочувати співпрацю. Переговори в умовах високого ризику обмежені часовими рамками, тому сторони часто вдаються до різних способів «купівлі» співпраці, що проявляються у ситуаціях, коли одна сторона легко продає свої ресурси або йде на великі поступки, щоб досягти згоди і не розчарувати іншу сторону. Це не є ознакою стабільної і конструктивної співпраці. На жаль, тактика значних поступок з метою покращення взаємовідносин не є ефективною, тому що може призвести до помилкових очікувань з боку іншої сторони у майбутньому, а також погіршення своєї репутації як гідного, рівноцінного гравця.

Згідно з *п'ятою стратегією (FocusonProcess)* необхідно свідомо, цілеспрямовано моделювати переговорний процес та його результат, відстоюючи власні інтереси. Під час переговорів із високим ступенем небезпеки офіцери природньо хочуть уникнути трагічних наслідків, тому у вимушених умовах діяти швидко інколи йдуть на поступки стосовно ключових питань, що не сприяє розвитку успішної співпраці. Науковці наголошують, що в умовах ризикованих переговорів, коли виникає необхідність діяти швидко або зайняти рішучу, безкомпромісну позицію, краще не вживати ніяких заходів. Найбільш дієвим способом встановлення контролю та влади є уповільнення темпу переговорного процесу, активне залучення іншої сторони до конструктивного діалогу та демонстрація власної зацікавленості та відкритості до вимог та перспектив протилежної сторони. Це не означає здаватися чи йти на поступки. Це є стратегічна (а не реактивна) манера поведінки під час переговорів. Важливо детально спрогнозувати усі можливі наслідки певних дій та реакцію протилежної сторони на ці дії.

Під час переговорів застосовуються відповідні тактичні прийоми:

Ухилення від боротьби – застосовується тоді, коли торкаються питань, небажаних для обговорення, або коли не хочуть давати партнеру точну інформацію, однозначну відповідь.

Затягування або вичікування – застосовується, коли хочуть затягнути процес переговорів, щоб прояснити ситуацію, отримати більше інформації від партнера, додатково вивчити проблему.

Пакування – полягає у тому, що для обговорення пропонується не одне питання чи пропозиція, а декілька. При цьому вирішуються подвійні задачі. В одному випадку в «пакет» об'єднуються привабливі і мало прийнятні для партнера пропозиції. Передбачається, що зацікавлений в одній чи кількох пропозиціях, партнер прийме й невігідні. В іншому випадку передбачається так званий розмір поступок, тобто шляхом поступок в малозначних пропозиціях домагаються прийняття основних пропозицій.

Максимальне завищення вимог – полягає в тому, щоб включити до обговорюваних проблем пункти, які можна потім безболісно зняти. Зробивши вигляд, що це є поступка, можна вимагати натомість аналогічних кроків з боку партнера. При цьому деякі пункти можуть містити явно не прийнятні для партнера пропозиції.

Розміщення хибних акцентів у власній позиції – полягає в тому, щоб продемонструвати партнеру надзвичайну зацікавленість у вирішенні якогось питання, яке насправді є другорядним. Іноді це робиться для того, щоб знявши це питання з порядку денного, отримати потрібні рішення з іншого, більш важливого питання.

Салями – означає надання інформації про свої інтереси та позиції дуже маленькими порціями. Використовується для затягування переговорного процесу з метою вивідати у опонента більше інформації, змусити його “розкрити” всі свої карти.

Ультимативність вимог – використовується, коли одна сторона заявляє про свої наміри піти з переговорів, якщо не буде погоджена їх позиція.

Так як переговори передбачають безпосередню комунікативну взаємодію між людьми та обмін інформацією, надзвичайно важливою у цьому відношенні є мова. Значення слова під час переговорів неоціненне, а саме: раціональний відбір мовних засобів, доречність, прозорість. Спілкування під час

переговорів – це складний процес, який передбачає обмін інформаційними повідомленнями між сторонам-учасниками, а також забезпечення зворотної реакції та подальшого розвитку взаємодії та адаптації до ситуацій мовлення. Мовлення військовослужбовців повинне бути простим, чітким і зрозумілим. Засобами мови також можна задати тон дискусії (співробітництво або змагання), завуалювати певну інформацію чи подати її у такий спосіб, щоб знизити ступінь напруги під час обговорення гострих питань. До того ж, уміння невербальної комунікації можуть стати у нагоді, коли словесних засобів недостатньо аби успішно розвивати комунікативний процес під час переговорів. Здатність інтерпретувати манеру поведінки, якості голосу та мову тіла і жестів допомагає зрозуміти мотиви, наміри та стратегії поведінки усіх учасників перемовин. Потрібно пристосовуватись до змін, які виникають під час розмови та стосуються її напрямку, стилю й основних акцентів. Необхідно вести себе стримано і тактовно, дотримуючись правил та етичних норм соціальної поведінки, характерних для країни, де відбуваються переговори.

Перебіг переговорного процесу особливо ускладнюється, якщо спілкування відбувається в умовах іншомовного середовища. Саме мовне непорозуміння під час переговорів, що може бути результатом низького володіння іноземною мовою або неправильного тлумачення прихованого змісту певної інформації, може стати причиною провалу переговорів. Як показує практика минулих збройних конфліктів, обидві сторони користуються послугами перекладачів. Тобто інформація проходить через декілька фільтрів: одна сторона – перекладач – перекладач – інша сторона. Така розтягнута процедура негативно впливає на переговорний процес, тому що може спричинити неправильне або викривлене розуміння інформації та культурне непорозуміння. Велика відповідальність у цьому відношенні покладається на перекладачів, які, як показує практика, здебільшого не є кваліфікованими військовими перекладачами. Як правило, це випускники вищих навчальних закладів і вчителі іноземної мови, що необізнані у специфіці військових відносин та особливостях інтерпретації певних культурних нюансів. Але

найбільше мовне непорозуміння та застосування перекладу впливає на саму структуру та динаміку (час) проведення переговорів. За таких умов, корисними є попередні зустрічі сторін перед офіційними переговорами.

Так як військові переговори здебільшого проводяться у багатомовному полікультурному середовищі, мовні та культурні фактори часто розглядаються як взаємопов'язані, навіть взаємозалежні. Під час переговорів ефективність комунікативної взаємодії між учасниками визначається існуючими у тій чи іншій культурі нормами, які регулюють практично усі сфери людського мислення та поведінки, а також впливають на характер сприймання, оцінки ситуації та стосунки. Тому перед початком переговорів необхідно детально вивчити національні особливості мовленнєвої та соціальної поведінки людей у країні, де проходить миротворча місія. Це сприятиме кращому налагодженню контакту із співрозмовниками (розумінню прихованого змісту повідомлень та невербальних засобів спілкування).

На сьогоднішній день під час військово-професійної підготовки офіцерів до участі у міжнародних миротворчих операціях недостатня увага приділяється їх комунікативній підготовці. На нашу думку, до «Курсу офіцерів багатонаціональних штабів для участі в міжнародних миротворчих операціях та антитерористичних операціях» необхідно включити дисципліну «Основи службово-ділового спілкування», основними цілями якої є ознайомлення слухачів із теоретичними знаннями про основні закони, принципи та засоби службово-ділового спілкування, а також практичне оволодіння офіцерами уміннями і навичками проведення основних видів службово-ділової взаємодії (брифінги, військові переговори, ділові бесіди, телефонні розмови). Так наприклад, у результаті вивчення теми «Військові переговори» слухачі повинні:

Засвоїти:

поняття «військові переговори»;

особливості підготовки до переговорного процесу;

закони переговорного процесу;

стратегії поведінки і тактичні прийоми під час переговорного процесу;

прийоми ефективної ділової комунікації;
особливості ведення переговорів представниками різних країн.

Вміти:

застосовувати основні принципи ведення військових переговорів під час переговорного процесу;

обирати необхідну стратегію і тактику поведінки під час переговорів;

попередньо моделювати різноманітні ситуації розвитку переговорів;

виявляти цілі та інтереси сторін у переговорному процесі;

обирати адекватний стиль спілкування;

застосовувати прийоми ефективної ділової комунікації.

Оволодіти навичками:

застосування ефективних комунікативних технік під час переговорного процесу;

постановки питань та ефективного використання питань під час переговорного процесу;

активного слухання;

застосування основних принципів, стратегій і тактик ведення військових переговорів на практиці.

На нашу думку, найбільш ефективною формою організації вивчення дисципліни «Основи службово-ділового спілкування» є практичні заняття. Ми пропонуємо здійснювати вивчення кожної теми дисципліни у три етапи: теоретичний, практичний та продуктивний.

Враховуючи обмежену кількість аудиторних годин на вивчення дисципліни на *етапі теоретичного опрацювання матеріалу* основними методами навчання є самостійна робота слухачів з навчально-методичними матеріалами (розробленими для вивчення дисципліни), виконання завдань та перевірочних тестів на визначення рівня засвоєння слухачами теоретичного матеріалу.

Найбільш ефективними методами реалізації цілей навчання під час *практичного блоку* ми вважаємо аналіз практичних домашніх завдань, аналіз

практичних професійно-орієнтованих комунікативних ситуацій, перегляд та обговорення відеоматеріалів, тренінги, виконання психологічних та діагностичних тестів, спрямованих на дослідження особистісних характеристик та комунікативних умінь слухачів під час службово-ділового спілкування.

На продуктивному етапі основними методами навчання є ділові ігри, метод кейсів, метод «круглого столу», метод презентацій.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі.

Військові переговори – це спосіб вирішення міжнародних суперечок у сфері оборони та безпеки, що передбачає взаємодію двох або більше сторін з протилежними інтересами та позиціями та спрямований на досягнення взаємовигідної згоди стосовно предмету суперечки. Запорукою успішного перебігу переговорів є високий рівень комунікативної компетентності усіх учасників переговорного процесу, як важливої складової їх загальної військово-професійної компетентності. Саме тому, знання законів та особливостей переговорів, стратегій поведінки і тактичних прийомів, технологій та психотехніки спілкування під час переговорного процесу, а також національних та культурних особливостей соціальної та комунікативної поведінки представників різних країн є підвалиною розвитку високого рівня комунікативної поведінки, що є запорукою успішного перебігу переговорів як важливого виду службово-ділової та соціальної взаємодії офіцерів під час міжнародних миротворчих операцій.

Дослідження особливостей комунікативної поведінки офіцерів багатонаціональних штабів під час проведення військових переговорів, а також розробка методичних рекомендацій для вивчення дисципліни «Основи службово-ділового спілкування» (визначення змісту, форм, методів, засобів навчання, а також розподіл навчального матеріалу за темами і навчальних годин для його опанування) є перспективами наших подальших досліджень.

Список використаної літератури

1. Українська дипломатична енциклопедія: У 2-х т. /Редкол.: Л. В. Губерський (голова) та ін. – К. : Знання України, 2004. – Т. 2. – 760 с.
2. Статут ООН. Видано Департаментом громадської інформації ООН. Представництво ООН в Україні. – Київ, 2008. – 67 с.
3. Pruitt, D. G. Negotiation behavior / D. G. Pruitt. – New York: Academic Press, 1981. – 257 p.
4. Pruitt, D. G. Social conflict / D. G. Pruitt // D. Gilbert, S. T. Fiske and G. Lindzey (Eds.), Handbook of social psychology (94th ed.). – New York: McGraw-Hill, 1998. – Vol 2. – P. 89-150.
5. Goodwin, D. The military and negotiation / D. Goodwin. – Abingdon, Oxford: Frank Cass, 2005. – 227 p.
6. Lax, D. The manager as negotiator: Bargaining for cooperation and competitive gain / D. Lax, J. Sebenius. – New York: Free Press, 1986. – 395 p.
7. Fisher R. Getting to YES: negotiating agreement without giving in / R. Fisher, W. Uri. – Boston: Houghton Mifflin, 1981. – 163 p.
8. Pruitt, D. G. Strategic choice in negotiation / D. G. Pruitt // American Behavioral Scientist. – 1983. – № 27. – P. 167–194.
9. Хрусталёв, М. А. Методология анализа международных переговоров [Електронний ресурс] / М. А. Хрусталёв // Международные процессы (Том 6). – 2008. – № 3 (18). – Режим доступу до ресурсу: <http://www.intertrends.ru/sixth/006.htm>
10. Weiss, J. Extreme negotiations / J. Weiss, A. Donigian, J. Hughes // Harvard Business Review. – 2010. – № 88 (11). – P. 66–75.

Рецензент – доктор педагогічних наук, професор Свистун В. І.

Стаття надійшла до редакції 19.08.2015

Шалыгина Н. П. Военные переговоры как важный вид служебно-делового общения офицеров многонациональных штабов во время проведения международных миротворческих операций

Статья посвящена анализу военных переговоров как важного вида служебно-делового общения офицеров многонациональных штабов во время проведения международных миротворческих операций. В статье уясняются сущность, особенности и структура военных переговоров; исследуются

основные стратегии и тактические приёмы ведения переговоров; определяются пути развития коммуникативной компетентности офицеров, необходимой для успешного проведения военных переговоров.

Ключевые слова: военные переговоры, стороны переговорного процесса, стратегии ведения переговоров, тактически приёмы ведения переговоров, служебно-деловое общение.

Shalyhina N. P. Military negotiation as important means of military communication of multi-staff officers during international peacekeeping operations

The article focuses on the problem of military negotiations as important means of military communication during international peacekeeping operations.

Within the research the term “military negotiation” has been examined and defined. Thus military negotiations are the most active means of resolving international disputes and conflicts in the sphere of defense and security. Tactical-level military negotiations are aimed at discussing military issues, future prospects and directions for cooperation, as well as resolving armed conflicts and peace building. Military officers around the globe confront this sort of challenge every day – patrolling in hotspots, attempting to persuade wary local leaders to share valuable information, balancing the need to protect their troops with the need to build indigenous support for regional and global interests.

Unfortunately, the extant literature on the nature of tactical-level military negotiation is sparse. The fundamental issues and dilemmas involved in tactical-level military negotiation are rarely assessed in any detailed manner.

The paper briefly introduces to the main strategies and tactical techniques which are employed during the negotiation process in both business and military contexts. Most of the negotiation literature focuses on two strategies, although they are called by different names. One strategy is interest-based (integrative, or cooperative) bargaining, while the other is positional (distributive, or competitive) bargaining. R. Fisher and W. Ury argue that there are three approaches: hard, soft, and what they call “principled negotiation”. This approach to negotiation focuses on the interests of the parties and emphasizes conflict management and conflict resolution.

J. Weiss and J. Hughes stress that the most skilled military officers rely on five highly effective strategies: (1) understand the big picture, (2) uncover hidden agendas and collaborate with the other side, (3) get genuine buy-in, (4) build relationships that are based on trust rather than fear, and (5) pay attention to process as well as desired outcomes. These five strategies can help military negotiators not only to respond quickly under the extreme time pressure in a threatening situation but also to reshape their thinking ahead of the deal.

The paper highlights the results of the survey conducted at the Center of Peacekeeping Operations (National Defense University of Ukraine) that prove the actuality of the research and the necessity of elaborating the theoretical backgrounds and practical recommendations regarding the development of communicative skills and abilities of multi-staff officers as effective negotiators. The author researches

ways of developing communicative competence of multi-staff officers which is of paramount importance in negotiation. Efficient communication within negotiation is affected by issues such as cultural filters and language difficulties, and, if mishandled, can be the prime cause of a breakdown in negotiation. So the knowledge of basic military communication issues and the ability to employ effective communicative techniques in negotiation are the key elements that determine their effectiveness and successful outcome.

Keywords: *military negotiation, parties of negotiation process, negotiation strategies, tactical techniques, military communication.*