

*Опанасенко В. С., кандидат психологічних наук,  
доцент кафедри Воєнно-дипломатичної академії (м. Київ)*

## АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВИВЧЕННЯ УЧАСНИКІВ ДИПЛОМАТИЧНИХ ПЕРЕГОВОРНИХ ПРОЦЕСІВ

*Розглянуто актуальні проблемні питання організації процесу психологічного вивчення офіцерами апарату військового аташе України учасників дипломатичних переговорних процесів. Визначено найбільш доцільні джерела, методи і принципи вивчення учасників дипломатичних переговорних процесів.*

*Ключові слова: психологічне вивчення, офіцери апарату військового аташе, учасники дипломатичних переговорних процесів.*

*Рассмотрено актуальные проблемные вопросы организации процесса психологического изучения офицерами аппарата военного атташе Украины участников дипломатических переговорных процессов. Определены наиболее целесообразные источники, методы и принципы изучения участников дипломатических переговорных процессов.*

*Ключевые слова: психологическое изучение, офицеры аппарата военного атташе, участники дипломатических переговорных процессов.*

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку міжнародного співробітництва у військовій сфері, важко визначити ті питання міждержавного спілкування, які б не вирішувались за допомогою дипломатичних переговорів. Сам дипломатичний переговорний процес, підготовка до нього, його ведення і завершення у вигляді міжвідомчих а іноді і міждержавних договорів, угод є дуже складним процедурним механізмом. Він вимагає величезної за обсягом та напруженістю роботи, високого професіоналізму, великих знань, умінь, майстерності значних зусиль інтелектуального, морального і організаційного характеру.

Одним з стрижневих напрямів діяльності офіцерів апарату військового аташе (ВАТ) України з підготовки до дипломатичних переговорних процесів є всебічне вивчення їх потенційних учасників. Особливо важливе місце в цій діяльності займає процес безпосереднього психологічного вивчення учасників дипломатичних переговорних процесів (УДПП) на всіх етапах взаємодії з ними. За результатами їх вивчення, офіцери апарату ВАТ мають науково-обґрунтовано та винятково об'єктивного дослідити їх основні морально-ділові та комунікативні якості, найбільш характерні стилі ведення переговорних процесів, індивідуально-психологічні особливості тощо.

Аналіз сучасної діяльності офіцери апарату ВАТ України свідчить про те, що недостатня розробленість прикладних наукових знань і психологічних інструментів з ведення даного виду діяльності не дозволяє повною мірою забезпечити бажаний рівень ефективності виконання широкого спектра їх фахових завдань зі встановлення та закріплення особистих контактів з УДПП,

формування у них необхідного рівня порозуміння та кредиту довіри. Зокрема сьогодні не вистачає науково обґрунтованих та офіційно затверджених методичних засад з психологічного забезпечення процесу всебічного вивчення цих суб'єктів дипломатичних переговорних процесів, не визначено весь спектр найбільш доцільних джерел, наукових методів і принципів цієї діяльності. Такий стан справ і зумовлює активізацію наукового пошуку шляхів розв'язання зазначених проблем.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Нині в Міністерстві оборони України бракує таких спеціалізованих видань, в яких було б ґрунтовно викладено науково-методичні основи психологічного вивчення учасників дипломатичних переговорних процесів, практично немає наукових напрацювань щодо документального оформлення його результатів. Окремі аспекти досліджуваної проблематики частково розглядали науково-педагогічні працівники І.В. Аблазов, О.М. Гуцин, С.П. Мокляк у навчально-методичних виданнях Воєнно-дипломатичної академії [1, 2] та науковці Э. Дені, Ч. Каррас, Д. Колб, С.Б. Комінко, М.М. Лебедева, Е. Міра-і-Лопес, Р.І. Мокшанцев, П.Я. Пригунов, Ф. Роджер, Д. Рубін, К.В. Селеченок, А.Е. Тарас, Б.А. Херсонський, Г.В. Щекін [3-12]. Однак вони не досліджували сучасні наукові підходи до обґрунтованого психологічного вивчення учасників дипломатичних переговорних процесів, а лише фрагментарно охарактеризували окремі типологічні особливості особистості. У [2, 10] тезисно подано основні джерела і методи вивчення вказаних суб'єктів.

**Мета статті** – визначити найбільш доцільні джерела, методи і принципи психологічного вивчення офіцерами апарату

військового аташе України учасників дипломатичних переговорних процесів.

**Виклад основного матеріалу.** Заходи з психологічного вивчення офіцерами апарату ВАТ України майбутніх учасників дипломатичних переговорних процесів здійснюється в рамках заходів загальної підготовки до їх проведення. Як правило, процес вивчення розпочинається задовго до встановлення офіцерами апарату ВАТ особистих комунікативних контактів з УДПП. Така специфіка воєнно-дипломатичної діяльності вимагає від офіцерів апарату ВАТ застосування всього потенційного арсеналу як контактних, так і безконтактних джерел, методів вивчення учасників дипломатичних переговорних процесів.

На етапі попереднього вивчення УДПП офіцери апарату ВАТ мають чітко усвідомити стратегію і тактику першої зустрічі, для цього їм вкрай необхідно відповісти на такі ключові запитання:

- яка інформація потрібна про УДПП;
- де саме (в якому вигляді) можна знайти потрібну інформацію про УДПП;
- хто може володіти інформацією про УДПП (сприяти її отриманню);
- яким чином (в якому вигляді) її можна отримати;
- як перевірити об'єктивність інформації про УДПП.

На всіх етапах дипломатичних переговорних процесів основними джерелами вивчення УДПП можуть бути такі:

- автобіографії, анкети, резюме, бланкові форми, які заповнені УДПП власноручно;
- фото -, аудіо - і відеоматеріали з участю УДПП;

- матеріали письмового та електронного листування УДПП з різними організаціями (установами);

- матеріали електронних сторінок УДПП у соціальних мережах, на офіційних сайтах та інтернет-блоггах;

- усні і письмові експертні оцінки (особисті враження) осіб із соціального оточення УДПП;

- документи про освіту, кваліфікацію УДПП (дипломи, сертифікати, ліцензії, оціночні листи, додатки до дипломів тощо);

- наукові і журналістські статті, в яких згадується УДПП;

- матеріали інтерв'ю та публічних виступів УДПП;

- наукові і журналістські статті, автором (співавтором) яких є УДПП;

- продукти та результати службової діяльності УДПП;

- особисті речі, елементи гардеробу УДПП;

матеріали особистого спілкування офіцерів апарату ВАТ з УДПП тощо.

Визначивши конкретні джерела вивчення офіцери апарату ВАТ, офіцери апарату ВАТ мають докладно продумати їх потенційну корисність, допустимі межі їх використання.

Результати аналізу особливостей ведення воєнно-дипломатичної діяльності свідчать про те, що широта спектра джерельної бази щодо потенційних учасників дипломатичних переговорних процесів безпосередньо залежить від:

- рівня їх політичної, соціальної і службової (професійної) активності;

- рівня розвитку науково-технічного прогресу (телекомунікаційних систем тощо) в країнах, громадянами яких вони є;

- етнопсихологічних особливостей населення країн, громадянами яких вони є;

- ступеня жорсткості законодавчої системи та цензури в країнах, громадянами яких вони є тощо.

Ефективність використання потенційної джерельної бази також залежить від активності, цілеспрямованості і професійного застосування офіцерами апарату ВАТ України відповідних наукових методів вивчення учасників дипломатичних переговорних процесів.

До моменту встановлення особистого комунікативного контакту з учасниками дипломатичних переговорних процесів найбільш доцільними методами вивчення можуть бути такі:

- біографічний метод;
- вивчення документальних джерел;
- аналіз відповідної літератури;
- вивчення пріоритетних стосунків;

- вивчення стосунків які є переважними у зв'язку зі службовим і соціальним статусом, життєвими обставинами;

- вивчення продуктів діяльності;
- метод опитування;

- узагальнення незалежних характеристик;
- спостереження (за поведінкою, розмовами, результатами діяльності УДПП);

- дослідження почерку (графологічний аналіз);

- візуальна психодіагностика;
- морфологічний метод (аналіз типу обличчя);

- проективні методи;
- моделювання [4, 6, 9, 11, 12].

У разі встановлення особистих контактів з учасниками дипломатичних переговорних процесів найбільш ефективним методом вивчення є бесіда. А за умов високого рівня професійної підготовки та достатнього ступеня довірливості в стосунках з

## Питання психології

учасниками дипломатичних переговорних процесів офіцери апарату ВАТ України можуть використовувати такі нехарактерні для воєнно-дипломатичної діяльності наукові методи, як анкетування та експеримент. Також у практиці фахової діяльності як цивільних так і військових дипломатів провідних країн світу дедалі частіше спостерігаються випадки застосування таких суперечливих методів вивчення учасників дипломатичних переговорних процесів як: соціонічний, нумерологічний, астрологічний, вивчення індивідуально-психологічних особливостей шляхом аналізу тембру голосу, кольору радужної оболонки ока, структури волосся тощо.

Усі наведені методи вивчення учасників дипломатичних переговорних процесів доцільно поділяти на такі групи:

- методи збирання інформації про УДПП;
- методи перевірки (верифікації) та уточнення зібраної інформації про УДПП;
- методи аналізу зібраної інформації про УДПП.

Треба зазначити, що деякі методи – спостереження, бесіда, вивчення документальних джерел – доцільно використовувати як на етапі збирання інформації про УДПП, так і на етапі її перевірки та уточнення. Отримавши за допомогою конкретних джерел і методів вивчення УДПП необхідну інформацію, офіцери апарату ВАТ мають:

- всебічно її проаналізувати та проінтерпретувати;
- визначити, чи потрібна додаткова інформація (яка саме);
- оцінити її за рівнем об'єктивності, важливості, конфіденційності, можливості використання під час встановлення особистих контактів;

- визначити коли ефективніше використати її – під час безпосередньої зустрічі чи в ході подальших зустрічей [10].

Під час збирання інформації про УДПП через третіх осіб та за допомогою документальних джерел офіцери апарату ВАТ України можуть стикнутися з фактами навмисної (за різних мотивів) дезінформації. Найбільш поширеними прийомами дезінформації можуть бути такі:

- безпосереднє приховування даних (фактів) про УДПП;
- тенденційний підбір даних (фактів) про УДПП;
- порушення логічних та часових зв'язків між подіями (фактами);
- подання правдивої інформації в такому контексті, щоб вона сприймалась як брехня (додавання хибного факту або натяку тощо);

- викладення важливої інформації на яскравому фоні відомостей, які відволікають увагу;

- змішування різнорідних думок і фактів;
- повідомлення інформації словами, які можна по-різному інтерпретувати;
- замовчування ключових фактів (деталей) тощо [9].

Викривлення інформації про учасників дипломатичних переговорних процесів частіше за все відбуваються внаслідок:

- повідомлення лише частини інформації;
- переказування почутого своїми словами (ефект зіпсованого телефону);
- пропускання фактів через призму суб'єктивних міжособистісних відносин.

Тому для ефективної нейтралізації ймовірної дезінформації офіцери апарату ВАТ України мають:

- розрізняти факти і думки;
- аналізувати, чи здатна третя особа за своїм статусом мати доступ до конкретної інформації про УДПП;
- враховувати суб'єктивні характеристики третьої особи та її реальне (імовірне) відношення до інформації, яку вона повідомляє (зарозумілість, схильність до фантазування);

- застосовувати дублюючі (перевірочні) канали інформації;

- виключати всі зайві та проміжні суб'єкти передачі інформації;

- пам'ятати про те, що особливо легко сприймається та інформація, яку вони передбачають, або бажають почути.

Практика воєнно-дипломатичної діяльності свідчить про те, що опрацювання та аналіз результатів психологічного вивчення УДПП мають передбачати:

- систематизацію даних (фактів) за ступенем їх відношення до того чи іншого аспекту вивчення УДПП;

- визначення (на основі інтуїції) ключових аспектів вивчення УДПП;

- письмове (усне) формулювання окремих результатів вивчення та аналізу, які пояснюють основні дані (факти) про УДПП;

- отримання у разі потреби додаткових даних про УДПП;

- складання висновків та перевірку їх на відповідність іншим даним (фактам) про УДПП.

Психологічне вивчення учасників дипломатичних переговорних процесів може бути максимально ефективним лише за умов дотримання офіцерами апарату ВАТ України таких наукових принципів;

- принципу науковості (дотримання науково-обґрунтованих, валідних методів вивчення);

## Питання психології

принципу об'єктивності (аналіз будь-яких поведінкових реакцій УДПП, беручи до уваги їх дійсні мотиви);

принципу лаконічності, всебічності та повноти змісту всіх матеріалів вивчення;

принципу послідовності (поетапне викладення та логічний взаємозв'язок усіх матеріалів вивчення);

принципу конкретності (урахування особливостей поведінки УДПП та їх типологічних особливостей);

принципу комплексності (взаємоперевірка отриманих психологічних даних і забезпечення достовірності результатів вивчення за допомогою використання наукових методів);

принципу професійної компетентності (фахова підготовленість офіцерів апарату ВАТ України з цієї сфери знань).

принципу обґрунтованості висновків та рекомендації із застосуванням елементів прогнозування.

Результати вивчення учасників дипломатичних переговорних процесів є основою для детального планування і реалізації офіцерами апарату ВАТ України практично всього спектра завдань фахової діяльності на всіх етапах переговорів. Спираючись на матеріали психологічного вивчення УДПП, офіцери апарату ВАТ зможуть більш ґрунтовно планувати ділові та особисті зустрічі з ними в інтересах налагодження конструктивних і довірливих взаємовідносин, цілеспрямованого і коректного морально-психологічного впливу з метою формування в них сприятливої для нашої держави суспільно-політичної думки тощо. Так наприклад, у планах проведення ділових та особистих зустрічей з майбутніми учасниками дипломатичних переговорних процесів матеріали вивчення обов'язково знайдуть своє відображення у виборі найбільш доцільних:

приводів зустрічей;  
часу зустрічей та їх тривалості;  
місць проведення зустрічей;  
елементів ефективного забезпечення (супроводження) зустрічей;

тем спілкування (тем, яких слід уникати);

стилю поведінки офіцерів апарату ВАТ та ступеня її емоційної забарвленості;

трегів осіб, залучення яких сприятиме проведенню зустрічі (яких саме, чому, сценарний план їх дій) тощо.

Правильно складені за результатами вивчення плани проведення зустрічей з учасниками дипломатичних переговорних процесів дадуть можливість офіцерам апарату ВАТ України:

вільно і впевнено орієнтуватися практично в усіх можливих комунікативних ситуаціях зустрічей;

чітко та об'єктивно відстежувати емоційні і поведінкові реакції УДПП;

викликати атракцію і довіру в УДПП;

уникати несподіваних поведінкових реакцій з боку УДПП;

здійснювати коректний і ефективний маніпулятивний вплив на УДПП;

передбачати варіанти захисту від можливих маніпуляцій з боку УДПП;

створити гарантовані передумови для продовження та закріплення ділових та особистих взаємостосунків з УДПП.

В подальшому результати вивчення УДПП стануть головною інформаційною базою для складання об'єктивного і найбільш ґрунтовного їх психологічного портрету. Сьогодні ні для кого вже не є таємницею, що складання таких психологічних портретів на лідерів держав, представників політичної, військової еліти є особливим видом мистецтва для всіх міністерств закордонних справ та спеціальних служб провідних країн світу. В першу чергу, це пов'язано з тим, що ці персони є потенційними учасниками дипломатичних переговорних процесів на різноманітних рівнях. Так свого часу, провідні психологи і аналітики США ретельно вивчали фізичний стан здоров'я та психіки, індивідуально-психологічні особливості радянських політичних і військових керівників, базуючись на аналізі відео- і аудіозаписах їх виступів. В свою чергу, радянські психологи займались складанням психологічних портретів таких відомих політиків як Рональд Рейган, Індіра Ганді, Франсуа Міттеран, Гельмут Коль, Фідель Кастро тощо.

На основі професійно складених психологічних портретів офіцери апарату ВАТ України, які є членами переговорної делегації можуть отримати вкрай необхідні рекомендації, такі наприклад, як слід розмовляти та вести себе з конкретним учасником делегації, щоб досягти від нього на переговорах максимального результату відносно державних інтересів нашої країни. Чи слід дивитись йому прямо в очі, або він не витримує такого прямого погляду, говорити з ним довгими фразами або короткими, тому що багато політиків, дипломатів не терплять рублених фраз співбесідника, що в свою чергу передбачає і швидку відповідь.

Складання психологічного портрету це цілий комплекс досліджень, під час якого висококваліфіковані експерти можуть значну кількість часу проводити у спеціальних приміщеннях, проглядаючи та

прослуховуючи величезні обсяги відео та аудіо інформації, аналізуючи сотні фотознімків та інших документів. До цього процесу також доцільно залучати висококласних фахівців з синхронного перекладу, тому що експерту вкрай важливо не тільки зрозуміти що дійсно говорить людина, але і, то як вона говорить, її інтонація, міміка, жести, погляд, тобто весь комплекс паралінгвізмів. Тому за умов високого рівня професійної кваліфікації, достатньої кількості необхідних інформаційних матеріалів та експертних оцінок офіцери апарату ВАТ України цілком спроможні з високим рівнем об'єктивності скласти психологічні портрети потенційних учасників дипломатичних переговорів.

**Висновок.** Ефективність ділової та особистої взаємодії з учасниками дипломатичних переговорних процесів прямо залежить від результатів їх науково-обґрунтованого і винятково об'єктивного вивчення офіцерами апарату ВАТ України. Це стає можливим лише за умов активного, комплексного і професійного використання

офіцерами апарату ВАТ України всього арсеналу джерел про учасників дипломатичних переговорних процесів, наукових методів та принципів цього виду фахової діяльності. У ході вивчення учасників дипломатичних переговорних процесів офіцери апарату ВАТ України мають максимально використовувати весь потенціал своїх аналітичних здібностей, вміння чітко та аргументовано викладати свої експертні оцінки, цілеспрямовано проявляти такі якості, як емпатія, прогностичність, об'єктивність і професійна принциповість. Результати всебічного вивчення учасників дипломатичних переговорних процесів є основною запорукою успішної взаємодії з ними як на етапі до їх підготовки так і безпосереднього проведення.

**Перспективами подальших досліджень** є детальний аналіз сучасних проблем психологічного портретування потенційних учасників дипломатичних переговорних процесів в інтересах ефективного психологічного супроводження процесу їх проведення.

### Література

1. Аблазов І.В. Дипломатичний протокол та ведення переговорів : [навч. посіб.] / І.В. Аблазов, О.М. Гуцин, С.П. Мокляк. – К.: МО України, 2012. – 43 с.
2. Гуцин О.М. Основи дипломатичних переговорів : [навч. посіб.] / О.М. Гуцин. – К.: МО України, 2003. – 32 с.
3. Каррас Ч. Искусство ведения переговоров / Ч. Каррас. – М.: ЭКСМО, 1997. – 400 с.
4. Комінко С.Б. Крайні методи психодіагностики : [навч. посіб.] / С.Б. Комінко, Г.В. Кучер. – Тернопіль, 2010. – 406 с.
5. Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры / М.М. Лебедева – М.: Экономика, 1993. – 273 с.
6. Мира-и-Лопес Е. Графическая методика исследования личности. / Е. Мира-и-Лопес. – СПб.: Речь, 2004. – 152 с.
7. Мокшанцев Р.И. Психология переговоров / Р.И. Мокшанцев – М.: ИНФРА, 2002. – 198 с.
8. Прыгунов П.Я. Психологическое обеспечение специальных операций: оперативное внедрение : [учеб. пособие] / П.Я. Прыгунов. – К. : КТН, 2006. – 472 с.
9. Рубин Дж., Колб Д. Психологические подходы к процессам международных переговоров / Дж. Рубин, Д. Колб – СПб.: Речь, 1990. – 187 с.
10. Фишер Роджер. Подготовка к переговорам / Фишер Роджер, Эртель Денни – М.: Феминь, 1996. – 232 с.
11. Херсонский Б.А. Метод пиктограмм в психодиагностике / Б.А. Херсонский. – СПб.: Речь, 2003. – 245 с.
12. Щекин Г.В. Визуальная психодиагностика: познание людей по их внешности и поведению : [уч.-метод. Пособие, 2-е изд., испр.] / Г.В. Щекин. – К.: МАУП, 1999. – 400 с.

*Opanasenko V. S., PhD (psychology), associate professor*

### TOPICAL PROBLEMS OF PSYCHOLOGICAL EXAMINATION OF THE DIPLOMATIC NEGOTIATIONS PARTICIPANTS

*The article deals with topical problems of psychological examination of diplomatic negotiations participants by the representatives of defence attaché's offices. It analyzes preconditions and the most widely spread misinformation techniques about diplomatic negotiations participants and proposes ways of its effective neutralization. It identifies the most reasonable sources, methods and principles of examining diplomatic negotiations participants. It also sets out the main ways of processing and analysing examination results. The article finds out that during examination of the diplomatic negotiations participants Ukrainian defence attachés should use all their analytical abilities, skills to clearly and persuasively give their expert's assessments, demonstrate such qualities as empathy, prediction, objectivity, professional competence.*

*Key words: psychological examination; defense attachés; diplomatic negotiations participants.*