the main variants of the problem solution (each of them (the shortcomings) has its own specific and content of contradictory, but they are all united by a common trend – no key is a clear understanding of the methodology to eliminate confusion with regards to the effectiveness of methods combating illegal migration at the national and supranational levels).

Keywords: *the shortcomings, illegal migration, European security system, threat, European Union.*

Вонсович А. С., *кандидат политических наук, доцент кафедры международных отношений, ЧАО «Украинско–Польское высшее учебное заведение «Центрально–Европейский университет» (Украина, Киев), sefinrof@ipnet.ua*

Недостатки процесса борьбы с нелегальной миграцией в рамках системы европейской безопасности

Целью данной статьи является исследование и анализ недостатков процесса борьбы с нелегальной миграцией в рамках системы европейской безопасности. Во время написания статьи, автором были использованы следующие методы: анализ, синтез, сравнение, индукция, дедукция. Основные полученные выводы состоят в следующем: существующие на сегодняшний день инструменты, механизмы, подходы, варианты и средства борьбы с нелегальной миграцией в рамках системы европейской безопасности не являются в полной мере совершенными, что соответствующим образом отражается на результатах; отсутствие коллективного подхода, который предусматривает консолидацию действий всех участников относительно противодействия распространению нелегальной миграции, создает ряд преград на пути эффективного практического преодоления этой угрозы; недостатки процесса борьбы с нелегальной миграцией в рамках системы европейской безопасности проявляются в каждом из основных вариантов решения данной проблемы (каждый из них (недостатков) имеет свою специфику и степень противоречивости, но все они объединены общей тенденцией – отсутствием четкого понимания методологии устранения недоразумений касаемо эффективности методов противодействия нелегальной миграции на национальном и наднациональном уровнях).

Ключевые слова: *недостатки, нелегальная миграция, система европейской безопасности, угроза, Европейский Союз.*

* * *

УДК 327.5

Герасимович В. А.,
аспірант, Київський національний університет
ім. Тараса Шевченка (Україна, Київ),
gerasimovich92@gmail.com

Специфіка підготовки, організації та проведення політичних переговорів

Вивчено особливості організації та проведення переговорного процесу в політиці. Проаналізовано етапи політичних переговорів, вивчено та розкрито практичні рекомендації ряду дослідників щодо підготовки до них, досліджено аспекти організаційної частини. У статті акцентується увага на необхідності проведення комплексного аналізу по завершенню переговорів. Здійснена спроба актуалізувати тему врегулювання політичних конфліктів шляхом переговорів, враховуючи конфліктність політичного життя України.

Ключові слова: *політичний конфлікт, політичні переговори, суспільство, конфліктність, врегулювання політичних конфліктів.*

Необхідним та одним із найпоширеніших процесів, що притаманний політичній сфері, є переговорний. Відомо, що переговори – це один із ефективних способів врегулювання конфліктів та суперечностей, що виникають у політиці. Безперечно, переговори давно уже є об'єктом наукового дослідження різних дисциплін, а, враховуючи ступінь конфліктності суспільно–політичного життя, тема врегулювання конфліктів мирним, дипломатичним та цивілізованим шляхом не втрачає своєї актуальності.

Тема політичних конфліктів, їх врегулювання у тому числі шляхом переговорів значне поширення отримала в дослідженнях багатьох вчених, зокрема: (Л. Козера, Р. Дарендорфа, В. Мастенбурка, Р. Фішера, У. Юрі). У працях М. М. Лебедєвої, І. О. Василенко переговори були досліджені з огляду на їхню політичну та практичну сторону. В Україні, зважаючи на високий рівень конфліктності політичного життя, темі дослідження політичних переговорів не приділено достатньої уваги, що зумовлює необхідність подальших досліджень.

Важливою передумовою проведення ефективних та успішних політичних переговорів є підготовка до них. Результат підготовки повинен полягати не лише в напрацюванні дій, виробленні аргументів та пропозицій, але й у готовності суб'єкта переговорного процесу вміло імпровізувати на високому рівні.

Ухвалюючи рішення щодо участі у переговорах, треба критично оцінити не лише їх перспективи, а й власні сили, зважити усі «за» та «проти», переконатися в тому, що вони можуть принести бажаний результат. У переговорах не слід керуватися правилом Наполеона: «потрібно вступити в бій, а потім подивимося» [9, с. 126].

Фахівці стверджують, що обов'язковими складовими підготовки до переговорів є наступні: аналіз теми переговорів, політичної ситуації навколо якої вони відбуватимуться, розгляд усіх можливих варіантів майбутнього рішення, пошук інформації щодо учасників переговорного процесу, розробка інструкцій членам делегації. Важливим елементом підготовки до переговорів є чіткий аналіз сильних та слабких сторін учасників з метою ухвалення рішень з урахуванням належних висновків з даного співставлення.

Відомі дослідники Р. Фішер і У. Юрі виокремлюють два основних етапи у процесі підготовки до переговорів:

– стадія аналізу: збір інформації і діагноз ситуації навколо переговорів;

– стадія планування: розробка концепції переговорів і варіантів вирішення проблеми, визначення основної стратегії і тактики [10, с. 31].

Варто зазначити, що дослідники виокремлюють також етап узгодження організаційних питань із партнерами, суть якого полягає у визначенні порядку денного, місця та часу проведення переговорів, їхнього політичного статусу.

Відомий європейський бізнес–консультант Ф. Бег'юлі запропонував свій варіант детального планування підготовчого етапу політичних переговорів, виокремивши наступні стадії:

– постановка задач, збір інформації;

– аналіз позиції протилежної сторони і складання психологічного портрету партнерів;

– вибір стратегії і тактики, визначення концепції переговорів;

– вирішення організаційних питань: де, коли і як проводити переговори;

– самопідготовка: набуття впевненості в собі, вибір особистої лінії поведінки [1, с. 49].

Важливим підготовчим моментом на шляху успішних переговорів є ретельне вирішення організаційних моментів, що включає в себе наступне. По–перше, це формування складу делегації, яка повинна складатися з групи авторитетних та грамотних спеціалістів. Кількісний склад представників залежить від характеру та змісту питань, що стануть предметом переговорів. Склад делегації повинен бути оптимальним, оскільки велике представництво може призвести до різноманітних труднощів, пов'язаних з організаційною та технічною стороною проведення переговорів. Провідну роль у переговорному процесі відіграє голова делегації, який покликаний виконувати компетентно покладені на нього функції. Від його вміння знаходити спільну мову, рівня інтелекту, практичного професійного та життєвого

досвіду може залежати загальний успіх на переговорах. Слід розуміти, що делегація є прообразом єдиної команди, в якій грають на перемогу командною грою.

Одним із головних елементів організаційної частини переговорів є визначення місця, формату та часу переговорного процесу. Якщо предметом переговорів є пошук домовленостей про припинення військових дій, то такі переговори відбуваються на території нейтральної держави. У свою чергу, питання двостороннього характеру проводяться в країнах–учасницях переговорного процесу почергово.

Організаційною стороною підготовки також є окреслення змісту формальних результатів переговорів, які оформлюються у вигляді конвенцій, угод, меморандумів, звернень, універсалів.

Власне, на підготовчому етапі здійснюється аналіз проблеми, позицій та учасників майбутніх переговорів, що вирішили покласти край конфліктній боротьбі. При аналізі проблеми з'ясовується її суть, можливі ускладнення у перебігу переговорів, визначаються підходи до її вирішення. Водночас осмислюються альтернативні варіанти вирішення.

На підготовчому етапі треба здійснити ряд дій, які б сприяли підвищенню результативності майбутніх переговорів. Дослідники пропонують наступні підготовчі акції:

– проведення економічної, юридичної, соціально–політичної та психологічної експертизи майбутнього перебігу, запропонованих варіантів рішення та результату переговорів;

– складання балансних графіків варіантів рішень, в яких відбувається оцінка негативних і позитивних наслідків, а при введенні шкали успіху кожен варіант матиме індекс успішності;

– проведення попереднього обговорення деяких фаз, етапів переговорів, можливо за методом «мозкового штурму» за участю так званого «адвоката д'явола», тобто того, хто б виступав у ролі майбутнього опонента;

– експертне опитування результатів різних варіантів рішення;

– підрахування ступеня ризику та невизначеності того чи іншого варіанту рішення [3, с. 237].

Важливим аспектом у підготовці до переговорів є культурний, який включає в себе опанування мінімумом знань з історії, культури та традицій опонента. Особливе значення культурна підготовка має у сфері міжнародних відносин, зовнішньоекономічної діяльності, міжнародного туризму [11, с. 137].

Сформувавши пакет пропозицій, пройшовши підготовчий етап, сторони безпосередньо вступають у переговорний процес, етапи якого слід розглянути.

Переговорний процес можна розділити на декілька етапів. Так, зокрема дослідники К. Селлі та С. Джейн пропонують умовний розподіл – позначають початкові стадії (першу пропозицію, обговорення, поступки) і завершення переговорів (остаточну пропозицію, підведення підсумків) [2, с. 44].

Відомий учений В. Мастенбрук стверджує, що переговори проходять наступні фази:

1. Підготовчу фазу, яка включає попередні неформальні консультації та напрацювання альтернативних угод;

2. Фазу початкового вибору позиції, де сторони логічно викладають один одному свої пропозиції, які спираються на факти і докази. Зазвичай ця фаза використовується для прихованої або відкритої критики іншого боку;

3. Пошукову фазу, присвячену дискусіям, які можуть проходити у формі тиску або необмеженого пошуку інтегративного рішення;

4. Тупикову або фінальну фазу [6, с. 48].

Інший дослідник Ф. Бег'юлі виокремлює чотири основні стадії:

– початок переговорів: обмін думками, перші пропозиції;

– дебати;

– зона конкретних пропозицій;

– заключний етап: прийняття рішень і завершення переговорів [1, с. 112].

У переговорній практиці здебільшого виокремлюють три етапи в переговорах:

– початковий;

– дискусійний;

– заключний.

Завдання першого етапу переговорів полягає у дослідженні деяких позицій та інтересів зацікавлених сторін. На цьому етапі учасники викладають власні позиції, вносять пропозиції та вислуховують інформацію про позиції іншої сторони. Можна говорити про реалізацію інформаційно–комунікативної функції переговорів. Сторони ставлять «діагноз», намагаючись знайти «спільну мову», прагнуть отримати якомога більше інформації про інтереси один одного. Таким чином, знімається інформаційна невизначеність з проблеми, яка стоїть на порядку денному [7, с. 234].

Завдання другого етапу полягає в обговоренні та аргументації варіантів рішення проблеми, власне відбувається дискусія.

Під дискусією варто розуміти публічне обговорення якогось питання, але у контексті теорії переговорів. Тобто це така форма спільного обговорення проблеми, яка більше об'єднує, ніж роз'єднує опонентів. Метою кожного з етапів обговорення є не спростування тез опонента, а визначення міри істинності чи хибності всіх, у тому числі і своїх тверджень [11, с. 142].

Обговорюючи позиції, потрібно пам'ятати, що важливого значення набуває аргументація, яка потрібна для того, щоб опонент на переговорах розумів, на що сторона не може піти і за яких причин. У такій ситуації етап обговорення є логічним продовженням уточнення позицій. Аргументи суб'єктів переговорного процесу спрямовані на те, щоб обґрунтувати власну позицію або заперечити партнеру.

Завдання третього етапу – узгодження позицій і розробка домовленостей (підсумкових документів). Узгоджувати позиції, на думку ряду дослідників, необхідно в два прийоми: вироблення «загальної формули» і розробка деталей угоди. Після визначення рамок угоди починається робота над її текстом. Текст повинен обговорюватися, а згодом редагуватися. На цьому етапі можливе залучення експертів. Саме на цій фазі, як правило, стають відомими істині наміри сторін, явно дають про себе знати їх інтереси [8, с. 39].

На думку М. Лебедєвої, у реальній переговорній практиці послідовність етапів переговорів не завжди дотримується. Якщо головне для учасників переговорів – реалізація пропагандистської функції, то головним стане другий етап, до третього етапу справа може і не

дійти. Якщо метою переговорного процесу є з'ясування точок зору сторін, то основним стає перший етап. На третьому етапі постає потреба повернутися до першого етапу. У свою чергу, послідовність етапів залежить від пріоритетності цілей, функцій і типу переговорів. Вважається, що додержання такої послідовності ведення переговорів сприяє досягненню реальних результатів. При недотриманні існує ризик затягування переговорів або навіть їх провалу [5, с. 160].

Після завершення переговорів настає час аналізувати їх результати та визначати шляхи виконання досягнутих домовленостей. Переговори вважаються успішними, коли обидві сторони високо оцінюють їх підсумки.

Суб'єктивні оцінки результатів переговорів відіграють важливу роль, бо виконують роль індикатора загального успіху. Суб'єктивність у цьому значенні є мірилом «людяності» у людській взаємодії, а не чимось протилежним об'єктивному покажчику вирішення справи.

У свою чергу, об'єктивним показником є ступінь вирішення проблеми, яка стояла у центрі конфлікту. У кінцевому підсумку успішність переговорів перевіряється реальною практикою – станом економічних, політичних, соціальних відносин між партнерами [11, с. 143].

По завершенню переговорного процесу необхідно провести змістовний аналіз підготовки, організації та проведення переговорного процесу:

– які поставали проблеми та як вони вирішувалися командою;

– що сприяло успіху (невдачі) переговорів, яка роль відводилася кожному члену команди та як ці ролі виконувалися;

– чому вчить поведінка партнера на переговорах;

– які фактори не було враховано при підготовці до ведення переговорів;

– що з досягнутого у цих конкретних переговорах можна використати в майбутньому? [4, с. 67–69].

Говорячи про переговорний процес, варто пам'ятати, що його найголовніший результат полягає не стільки в укладанні угоди між учасниками переговорів, скільки у забезпеченні додержання домовленостей. У тому разі, якщо учасники відповідально ставляться до взятих на себе зобов'язань та виконують рішення, які були ухвалені, то можна стверджувати, що переговорний процес завершився.

Список використаних джерел

1. Бэгьюли Ф. Переговоры: мастер–класс / Ф. Бегьюли. – М., 2005. – 224 с.
2. Василенко И. А. Политические переговоры / И. А. Василенко. – М.: Инфа–М, 2010. – 396 с.
3. Ланцов С. Политическая конфликтология / С. Ланцов. – СПб.: Питер, 2008. – 320 с.
4. Лебедева М. М. Вам предстоят переговоры / М. Лебедева. – М.: Экономика, 1993. – 271 с.
5. Лебедева М. М. Политическое урегулирование конфликтов / М. Лебедева. – М., 1999. – 271 с.
6. Мастенбрук В. Переговоры / В. Мастенбрук. – Калуга: Калужский институт социологии, 1993. – 237 с.
7. Осеев А. А. Переговоры как регулятор социально–трудовых отношений. Критическая стадия начала переговоров [Текст]: монография / А. А. Осеев. – М.: АиФ ПРИНТ, 2001. – 366 с.
8. Саркисян Б. Победа на переговорах / Б. Саркисян. – СПб.: Питер, 1998. – 143 с.
9. Тюлар Ж. Наполеон / Ж. Тюлар. – М., 1996. – 234 с.
10. Фишер Р. Подготовка к переговорам / Р. Фишер, Д. Эртель. – М., 1996. – 98 с.
11. Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів [Навчальний посібник] / М. В. Цюрупа. – К.: Кондор, 2004. – 172 с.

References

1. Bjeg'juli F. Peregovory: master–klass / F. Beg'juli. – M., 2005. – 224 s.
2. Vasilenko I. A. Politicheskie peregovory / I. A. Vasilenko. – M.: Infa–M, 2010. – 396 s.
3. Lancov S. Politicheskaja konfliktologija / S. Lancov. – SPb.: Piter, 2008. – 320 s.
4. Lebedeva M. M. Vam predstojat peregovory / M. Lebedeva. – M.: Jekonomika, 1993. – 271 s.
5. Lebedeva M. M. Politicheskoe uregulirovanie konfliktov / M. Lebedeva. – M., 1999. – 271 s.
6. Mastenbruk V. Peregovory / V. Mastenbruk. – Kaluga: Kaluzhskij institut sociologii, 1993. – 237 s.
7. Oseev A. A. Peregovory kak reguljator social'no–trudovyh otnoshenij. Kriticheskaja stadija nachala peregovorov [Tekst]: monografija / A. A. Oseev. – M.: AiF PRINT, 2001. – 366 s.
8. Sarkisjan B. Pobeda na peregovorah / B. Sarkisjan. – SPb.: Piter, 1998. – 143 s.
9. Tjular Zh. Napoleon / Zh. Tjular. – M., 1996. – 234 s.
10. Fisher R. Podgotovka k peregovoram / R. Fisher, D. Jertel'. – M., 1996. – 98 s.
11. Cjurupa M. V. Osnovy konfliktologii' ta teorii' peregovoriv [Navchal'nyj posibnyk] / M. V. Cjurupa. – K.: Kondor, 2004. – 172 s.

Gerasimovich V. A., *postgraduate, Taras Shevchenko National University of Kyiv (Ukraine, Kyiv), gerasimovich92@gmail.com*

The specificity of the preparation, organization and conduct of political negotiations

The article is devoted to studying the peculiarities of organization and conduct negotiation process in politics. The stages of political negotiations are analyzed, practical recommendations of some researchers regarding the preparation to them are studied and revealed, the aspects of the organizational part are investigated. In the article attention is accented on the necessity of comprehensive analysis upon completion of the negotiations. An attempt is made to update the theme to settle political conflicts through negotiations, given the conflict of political life of Ukraine.

Keywords: *political conflict, political negotiations, society, conflict, resolution of political conflicts.*

Герасимович В. А., *аспирант, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко (Украина, Киев), gerasimovich92@gmail.com*

Специфика подготовки, организации и проведения политических переговоров

Изучено особенности организации и проведения переговорного процесса в политике. Проанализированы этапы политических переговоров, изучены и раскрыты практические рекомендации ряда исследователей по подготовке к ним, исследованы аспекты организационной части переговоров. В статье акцентируется внимание на необходимости проведения комплексного анализа по завершению переговорного процесса. Осуществлена попытка актуализировать тему урегулирования политических конфликтов путем переговоров, учитывая конфликтность политической жизни Украины.

Ключевые слова: *политический конфликт, политические переговоры, общество, конфликтность, урегулирования конфликтов.*

* * *

УДК 323

Береза В. О.,
здобувач, кандидат педагогічних наук,
доцент, Черкаський національний університет
ім. Богдана Хмельницького
(Україна, Черкаси),
gileya.org.ua@gmail.com

Роль політичної освіти і самоосвіти у політичній соціалізації особистості

Підкреслюється, що демократичні країни переконалися в перевагах існування спеціальних інститутів політичної освіти. Україна лише перебуває на шляху їх формування. Тому їй необхідно максимально спрямувати зусилля на генерування політичної компетентності та відповідальності громадян. Реалізувати це завдання можна переважно через загальноосвітні заклади і незалежні засоби масової інформації. Водночас демократична політична освіта має виховувати в особистості не тільки гуманістичні цінності, але