

наркаторговці, криміналітет, для України Російська Федерація та національні олігархи на яких працюють політики, журналісти, урядовці, державні діячі.

Моральність категорія не тільки етнічна. Сьогодні вона визначає рух багатьох процесів у нашій державі: у правовому полі, в економіці, в політиці, вона є віддзеркаленням суспільно-політичної думки, вказує на розвиток українського громадянського суспільства, фіксує місце України у світі. І треба визначити, що ті результати, яких українці добилися за двадцять років незалежності від російської культури та політики свідчать про незаперечне значення духовності у державному житті, яке не мало всі ці роки пріоритету серед найвищих керівників держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови. - К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2001. - 1440 с.
2. Бісмарк О.М. Мысли и воспоминания. - 1940, Т.2, С. 237-244.
3. Гельвеций К.А. Сочинения. М. -Мысль. 1973, Тв. у 2-х том., Т1.С.305-32
4. Дзюба І.М. Нагнітання мороку. К., Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. – 503 с.
5. Лазарев А.С. Расшифрованная библия. - К., «АСК.», 2002. - 1061 с.
6. Психология социальных ситуаций. Хрестоматия. Санкт-Петербург, Питер 2001. 403 с.
7. Сковорода Г. Тв. у 2-х том. Київ,» Наукова думка» К., 1973. -530 с.

Русинка І. І.

кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент кафедри психологічних та
педагогічних дисциплін ЮФ ТНЕУ

ПЕРЕГОВОРНА КУЛЬТУРА – ЯК ПРОВІДНА

В сучасному світі, що динамічно змінюється, важливе значення набуває переговорна культура у різних ділянках і серед діяльності людини. Видається значимим і необхідним здійснення аналізу переговорної культури, як особливого виду соціокультурної діяльності.

Під переговорною культурою ми розуміємо сукупність вмінь, які дозволяють повноцінно приймати участь у переговорному процесі з метою вирішення професіональних завдань.

Основним проблемним питанням переговорного процесу є: «Як люди можуть найкращим чином впоратися з розбіжностями». Тобто, це безконфліктне досягнення своїх цілей.

Що треба зробити, щоб ваша позиція, ваше бачення ситуації і шляхів її вирішення стали зрозумілими для співбесідника? Щоб він не просто вислухав, а й почув вас, і не просто почув, а позитивно відреагував на вашу пропозицію.

Починати треба з того, щоб дізнатися насамперед, як він думає, як працює з інформацією, і найголовніше яким чином опрацьована інформація впливає на його рішення і дії. Необхідно пам'ятати що, чужий розум можна заінтригувати, тільки здивувавши його нестандартними ходами.

За великим рахунком, переконувати когось – це не нав'язувати йому свої докази, хай і переконливі, а насамперед вирішувати в його інтелекті зневолювання його незгоди, щоб на вашу пропозицію він не міг сказати «ні».

Разом з тим, паралельно з переговорним процесом необхідно створити такий емоційний фон, таку «рамку» в стосунках з партнером, щоб він мимоволі включався і

поступово втягувався в ситуацію. Іншими словами, ви робите все, щоб партнеру було комфортно з вами, а він і не здогадувався про те, що ви є тому причиною.

Все викладене вище є не метою, а лише необхідною передумовою, покликаною формувати дух порозуміння між вами і партнером, після чого настає етап аналізу інтересів, які утворюють підґрунтя майбутньої згоди. Необхідно пам'ятати, що якщо хтось нас слухає і демонструє бажання йти нам на зустріч, то це тому, що ми певним чином укладаємося в його інтерес. Саме інтерес і змушує навіть суперників вступати в взаємодію один з одним. Питання тут полягає в тому, що можемо зробити я, щоб спонукати людей зробити те, що мені необхідно.

Отже, можливість задовольнити особистий інтерес є механізмом, за допомогою якого вдається сформувати дух співробітництва між партнерами, коли інтереси сторін задовольняються в певних межах, обумовлених бажаннями, цілями і можливостями партнерів, і при цьому ніхто ні для кого нічим не жертвує.

Механізмом реалізації взаємовигідних інтересів є ефективні комунікації між партнерами, які є запорукою успішності як самого переговорного процесу, так і доля майбутньої угоди.

Можна запропонувати два підходи, дві форми ведення переговорного процесу – «західний» та «східний» стилі комунікації між партнерами. Сутність комунікації за «західним» взірцем, якщо представити її у спрощеному вигляді, полягає в тому, що учасники дискусії сідають за стіл переговорів з уже заготовленими позиціями і набором певних рішень. Подальше обговорення проблеми зводиться в основному до протистояння позицій, і та з них, яка витримає натиск обґрунтованої критики, в остаточному варіанті перемагає і стає основою у подальших діях. На противагу західному стилю ведення переговорів японська модель ведення дискусії базується на картографічному типі мислення. Її сутність полягає у тому, що партнери спочатку на чистий лист паперу наносять всі позитивні і негативні характеристики ситуації, а вже потім на основі висловлених думок прокладається маршрут майбутніх рішень. У такий спосіб складається карта ставлення до ситуації. Таким чином, смисл спільного творчого пошуку полягає в тому, що ніхто відразу не пропонує готового рішення, бо його і не може бути, адже воно спадає на думку опонентам тільки після спільного скрупульозного вивчення ситуації, з урахуванням інтересів обох сторін. Отже, замість того, щоб пропонувати заготовлені рішення, опоненти намагаються насамперед терпляче і зацікавлено слухати один одного. Кожен із них, коли настає його черга починає викладати своє бачення розвитку ситуації. У такий спосіб спочатку накреслюється можливі шляхи досягнення мети через детальніше вивчення ситуації спільно з опонентом, а вже після цього здійснюється спроба вибору оптимального маршруту. Суть такого підходу зводиться не до відстоювання власного бачення ситуації, а до обміну думками. Коли карта ситуації складена, кожному учаснику дискусії відкривається чіткий шлях, маршрут руху, по якому належить йти, шлях, що гарантує конкретний результат, який би влаштував обидві сторони, а також обумовлюється кількісний і якісний склад ресурсів і те, в який спосіб вони мають бути задіяні, щоб обидві сторони залишилися задоволеними як досягнутим результатом, так і перспективою стосунків на майбутнє.

Отже, як бачимо, в підході до пошуку відповідей на запитання і полягає основна відмінність між «західним» та «японським» способами отримання інформації, яку потім буде покладено в основу формування майбутньої угоди.

На Заході прийнято вважати, що інформація народжується в суперечці; в Японії вважають, що ідеї з'являються на світ подібно до паростків, що пробиваються крізь твердиню незнання і набувають конкретного оформлення завдяки спільним зусиллям людей, які турботливо їх доглядають.

Фігурально висловлюючись процес досягнення спільної угоди уявляється як створення глиняної скульптури, у процесі народження якої створюється спочатку проволочений каркас, який вже потім поступово обростає глиною

Засобом реалізації японського стилю комунікації є повнокровний діалог, який не оформляє вже готовий зміст, заготовлену позицію, а вперше в тісному контакті та взаємодії з опонентом допомагає виявити цей зміст, тобто спільну або наближену до іншої позицію, допомагає побачити і всебічно розглянути те, що стане платформою майбутньої угоди. За допомогою повноцінного діалогу опоненти реально чують один одного, через відвертий діалог доводиться кожна з позицій, що вступили у взаємодію, до максимальної сили і глибини, до межі переконливості, що у такий спосіб підвищує шанси на порозуміння між ними. За таких умов проблема висвітлюється під усіма можливими кутами зору, так, як людина бачить в себе в дзеркалі трюмо, в різноманітних фокусах. Таким чином, діалог як засіб комунікації робить можливим пошук аргументів, які б змусили розкрити особливості позицій опонентів, які приховані навіть від них самих.

В більш широкому розумінні такий діалог дає змогу розширити обрії бачення і відкрити нові сторони проблеми, які є основою для порозуміння між опонентами через введення проблеми в новий контекст.

На основі викладеного можна зробити наступні висновки: найбільш ефективним засобом досягнення поставленої мети у взаємодії з партнером можна вважати переговорні процедури, які є конструктивною альтернативою всім іншим підходам, особливо силовим. Від того, наскільки людина буде ефективна в цьому аспекті, буде залежати реалізація її інтересів;

- найбільш оптимальною стратегією переговорного процесу є стратегія «виграти / виграти», за допомогою якої не тільки знаходиться найбільш прийнятне рішення, в якому однаково зацікавлені обидві сторони, а й зміцнюються і поліпшуються стосунки між людьми;

- оптимальним стилем ведення дискусій у переговорних процедурах можна вважати «японську» модуль комунікації, коли обидва учасника переговорів намагаються спільними зусиллями виробити маршрут просування на шляху досягнення рішення, яке максимально враховує інтереси обох сторін і закладає підґрунтя розвитку стосунків на перспективу в майбутньому.

Щербяк А. А.

доктор педагогічних наук, професор кафедри документознавства, інформаційної діяльності та українознавства ЮФ ТНЕУ

СУЧАСНИЙ СТАН МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Зміна системи вищої освіти в Україні, її входження до світового освітнього простору висувають високі вимоги до забезпечення повноцінною вищою освітою студентів. Сьогодні одним із першочергових завдань вищої освіти вважається підготовка фахівців, які відповідають вимогам ринку праці не тільки своєї країни, а й інших країн світу. Університет стає обличчям країни, а сфера вищої освіти перетворюється на важливе підґрунтя міжнародної конкурентоспроможності країни. Вищі активно включаються у процес інтернаціоналізації. Європейське співтовариство сприяє міжуніверситетській кооперації як засобу підвищення якості вищої освіти.

На сучасному етапі створюються передумови для масового припливу в Європу іноземних студентів з усього світу. Україна в цьому є однією з тих держав, де співвідношення