

СКОВРОНСЬКА Ірина Юріївна,
кандидат філологічних наук, доцент,
професор кафедри мовної підготовки,
Львівський державний університет
внутрішніх справ
(м. Львів, Україна)

ПЕРЕГОВОРНА КОМУНІКАЦІЯ В ЧАС ВІЙНИ

Війна внесла зміни в усі сфери життя нашого суспільства. Вона оголила проблеми і показала їх приховану суть. Однією з цих проблем є уміння здійснювати переговори зі стороною, яка є ворогом і діє як ворог.

Загалом переговори можна охарактеризувати як неоднорідний за своїми завданнями, складом учасників, порядком проведення та одержуваними результатами процес, що має кілька стадій. Водночас переговорний процес є єдиним цілим, тому що помилки і прорахунки, допущені на будь-якій стадії, можуть спричинити досить серйозні наслідки, провал переговорів як таких. Вважається, що, переговори являють собою взаємодію соціальних суб'єктів або представників у формі прямого або опосередкованого діалогу, який передбачає узгодження інтересів сторін і спрямований на нейтралізацію потенційного або врегулювання (вирішення) реального конфлікту. Переговори – надзвичайно складна форма вербальної людської взаємодії, метою якої є намагання сторін домовитися про щось спільне [1, с.8].

Учасники переговорів знають, як важливо для кожного з них вирішити проблему з урахуванням взаємних інтересів. За допомогою переговорів сторони можуть знайти вихід із будь-якої, навіть дуже складної ситуації. Мовленнєва переговорна комунікація передбачає співпрацю, орієнтованість партнерів на активне обговорення проблеми. У ідеальному вигляді учасники переговорів є не супротивниками, а союзниками в пошуку рішення.

Мовленнєва комунікація в переговорному процесі полягає у взаємодії суб'єктів у формі прямого або опосередкованого діалогу, який передбачає узгодження інтересів і (або) спрямований на розв'язання існуючої суперечки чи конфлікту. Переговорний процес передбачає пошук угод між сторонами конфлікту, що мають різні інтереси, обговорення позицій сторін, досягнення згоди на підставі взаємних поступок. Будь-які переговори вимагають ретельної підготовки: чим інтенсивніше вона ведеться (з використанням аналізів, розрахунків економічного ефекту, висновків тощо), тим більше шансів на успіх [2].

Бажано, щоб зустріч проходила в психологічно комфортній обстановці і в сприятливий для проведення переговорів час [3]. Непідготовлений переговорник зазвичай потрапляє в дуже несприятливе становище, він буде постійно вибачатися за свою необізнаність, і його вибачення часто створюють важко вловимий тиск з метою домогтися поступок у питаннях, щодо яких його опонент краще поінформований. Крім того, непідготовлений переговорник може відчувати внутрішнє «підштовхування» до компромісу, оскільки він не бажає показати своє незнання,

беручи участь у розширеному обговоренні. Далі в процесі переговорів необхідно підвести підсумки, що приймаються обома сторонами з приводу усіх розбіжностей (походження, діапазон, причини, наслідки тощо). У результаті переговорів з'являється можливість: підтвердити наявність взаємної поінформованості та хорошої якості обміну думками під час консультацій, попросити зробити нове уточнення, надати інформацію, повідомити раніше не висловлену точку зору, уточнити своє ставлення відповідно до контексту ситуації, пом'якшити надто категоричне висловлювання тощо.

Отже, переговори істотно різняться за своїми цілями, але результат залежить не тільки від відносних переваг сторін, а й від їхніх стилів і методів, що відрізняються стійкістю. Проведення переговорів – складний процес. Ретельна підготовка може сприяти досягненню бажаного результату повністю або частково. Важливо також, щоб кожна сторона працювала над вдосконаленням власних аспектів мовленнєвої комунікації, що обов'язково використовуються при веденні переговорів.

Список використаних джерел

1. Адамович А. Є., Максимець Щ.М. Мистецтво ведення переговорів: навч. посіб. Мелітополь, 2021. 264 с. URL: <http://188.190.43.194:7980> (дата звернення: 23.10.2025).
2. Тихомирова Є. Б., Постоловський С. Р. Конфліктологія та теорія переговорів: підручник. Київ: Патерик, 2016. 240 с.
3. Яремчук С.С. Тренінг організації ведення переговорів: консп. лекцій. Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2010. 108 с.