

ПРОФЕСІЙНА ІНШОМОВНА ПІДГОТОВКА МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ
НЕПЕДАГОГІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

2. Онопченко Т. Д. Лінвопсихологічні особливості писемного перекладу ділового листування / Т. Д. Онопченко // Вісник Київського національного лінгвістичного університету. Серія: Педагогіка. – 2004. – Вип. 7. – С. 143–151.
3. Пасічник Т. Д. Експериментальна перевірка ефективності методики навчання майбутніх перекладачів писемного перекладу комерційних листів / Т. Д. Пасічник // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Романсько-германська філологія. Методика викладання іноземних мов. – 2010. – Вип. 62. – С. 190–200.
4. Пасічник Т. Д. Проблема відбору критеріїв оцінювання вмій писемного перекладу комерційних листів / Т. Д. Пасічник // Актуальні проблеми філології та американські студії: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 22–24 квітня 2010 р. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2010. – Т. 2. – С. 236–239.
5. Сучасний тлумачний словник української мови / за ред. В. В. Дубічинського – Харків: Школа, 2006. – 1008 с.

REFERENCES

1. Movy, kul'tury ta pereklad u konteksti Yevropeys'koho spivrobotnytstva. Z nahody vidznachennya Yevropeys'koho Roku Mov [Languages, cultures and translation in the context of European cooperation. On the occasion of the celebration of the European year of languages], Kyiv, KNU, 2001. 542 p.
2. Onopchenko T. D. Lingvopsykholohichni osoblyvosti pysemnoho perekladu dilovoho lystuvannya [Linguistic and psychological peculiarities of written translation of business letters]. Visnyk KNUU. Seriya: Pedagogika, 2004, vol. 7, pp. 143–151.
3. Pasichnyk T. D. Eksperymental'na perevirka efektyvnosti metodyky navchannya maybutnikh perekladachiv pysemnoho perekladu komertsyinykh lystiv/ T. D. Pasichnyk [Experimental checking of the effectiveness of the methodology of teaching written translation of commercial letters to future translators]. Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho universytetu imeni V.N. Karazina. Seriya: Romans'ko-hermans'ka filolohiya. Metodyka vykladannya inozemnykh mov, 2010, vol. 62, pp. 190–200.
4. Pasichnyk T. D. Problema vidboru kryteriyiv otsynuyvannya vmin' pysemnoho perekladu komertsyinykh lystiv [The problem of choosing the criteria for assessment of skills to do written translation of commercial letters]. Aktual'ni problemy filolohiyi ta amerykans'ki studiyi: materialy III Mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi. NAU, 2010, vol. 2, pp. 236–239.
5. V.V. Dubichyns'kyu. Suchasnyy tлумachnyy slovnyk ukrayins'koyi movy [The modern explanatory dictionary of Ukrainian language], Kharkiv, Shkola, 2006. 1008 p.

УДК 881.111:159.9+367

ПРИНА ЛЕВЧИК

iralevchyk@gmail.com

кандидат педагогічних наук, асистент,

Тернопільський національний педагогічний університет ім. Володимира Гнатюка

**СТРУКТУРНО-СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ ПРОФЕСІЙНО ОРІЄНТОВАНОГО
МОВЛЕННЯ ПСИХОЛОГА-ПОСЕРЕДНИКА**

Охарактеризовано структуру мовлення психолога-посередника на основі п'ятифазової моделі його професійної мовленнєвої поведінки, що передбачає наступні п'ять мовленнєвих дій: вступну бесіду з конфліктуючими сторонами; розгляд позицій кожної зі сторін; пошук оптимального вирішення проблеми; переконання у правомірності прийняття компромісного рішення; оформлення домовленості між сторонами. Проаналізовано кожен із названих етапів процесу медіації з точки зору розумової і мовленнєвої роботи фахівця та на основі цього виведено структуру його мовлення. Визначено поняття «стратегії мовленнєвої поведінки» щодо професійної діяльності психолога-посередника та описано її залежність від обраної сперечальниками моделі поведінки в переговорах. Описано основні типи поведінки учасників перемовин, а саме: уникнення, поступка, заперечення, наступ. Виявлено відповідність стратегії мовленнєвої поведінки медіатора до обраного ним стилю посередництва. Визначено тактику і логіку мовленнєвої поведінки медіатора відповідно до етапів медіативної бесіди.

Ключові слова: професійно орієнтоване мовлення, стратегія мовленнєвої поведінки, психолог-посередник.

ИРИНА ЛЕВЧИК

iralevchik@gmail.com

кандидат педагогических наук, ассистент,

Тернопольский национальный педагогический университет им. Владимира Гнатюка

СТРУКТУРНО-СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОФЕССИОНАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЕЧИ ПСИХОЛОГА-ПОСРЕДНИКА

Дана характеристика структуры речи психолога-посредника на основе пятифазовой модели его профессионального речевого поведения, которая предусматривает следующие пять речевых действий: вводная беседа с конфликтующими сторонами; рассмотрение позиций каждой из сторон; поиск оптимального решения проблемы; убеждение в правомерности принятия компромиссного решения; оформление договоренности между сторонами. Проанализировано каждый из названных этапов процесса медиации с точки зрения умственной и речевой работы специалиста и на основе этого выведено структуру его речи. Определено понятие «стратегии речевого поведения» относительно профессиональной деятельности психолога-посредника и описано ее зависимость от выбранной спорщиками модели поведения в переговорах. Описаны основные типы поведения участников переговоров, а именно: избегание, уступка, отрицание, наступление. Выявлено соответствие стратегии речевого поведения медиатора избранному им стилю посредничества. Определены тактика и логика речевого поведения медиатора в соответствии с этапами медиативной беседы.

Ключевые слова: профессионально ориентированная речь, стратегия речевого поведения, психолог-посередник.

IRYNA LEVCHYK

iralevchik@gmail.com

Candidate of Pedagogical Sciences, Lecturer,

Ternopil Volodymyr Hnatiuk National Pedagogical University

STRUCTURAL AND STRATEGIC ASPECTS OF PROFESSIONALLY ORIENTED SPEECH OF A PSYCHOLOGIST MEDIATOR

The article presents characteristic speech patterns of psychologist-mediator on the basis of five staged model of his professional speech behavior that involves the following five speech activities: introductory talks with the conflict parties; clarifying of the parties' positions; finding the optimal solution to the problem; persuasion in the legality of a compromise; execution of the agreement between the parties. Each of these stages of the mediation process in terms of mental and speech activities of a specialist have been analyzed and subsequently the structure of mediator's communication has been derived. The concept of a "strategy of verbal behavior" considering professional activity of a psychologist-mediator has been described in terms of its correlation with the type of negotiation behaviors of disputants. The basic types of opponents' behavior in negotiations – namely avoidance, concession, denial, aggression have been specified. The compliance of strategy of speech of mediator's behavior to his chosen style of mediation has been discovered. The tactics and logic of mediator's speech behavior according to the stages of mediation conversation have been determined. It has been found out that the mediator's tactics implies application of specific professional speech skills to conduct a dialogue in accordance with the chosen strategy as well as emotional and verbal reaction of conflict sides in the process of communication.

Keywords: professionally oriented speech, strategy of verbal behavior, psychologist-mediator.

Молоді українські фахівці, перебуваючи у тісному контакті зі своїми зарубіжними колегами, часто потребують допомоги психологів-медіаторів для залагодження професійних чи побутових

ПРОФЕСІЙНА ІНШОМОВНА ПІДГОТОВКА МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ НЕПЕДАГОГІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

конфліктних ситуацій. Тож психологи-посередники мають володіти на однаково високому рівні професійною компетентністю та іншомовною. Проблема іншомовної професійно зорієнтованої підготовки майбутніх психологів, зокрема, тих, які займаються проблемами врегулювання конфліктів, виникла давно і становить сферу наукового інтересу для широкого кола лінгвістів та методистів.

Основне підґрунтя для розробки досліджень, присвячених навчанню іноземної мови через реалізацію професійно орієнтованих знань навичок і умінь, закладено такими вченими, як І. П. Задорожна, Р. Ю. Мартинова, Н. О. Микитенко, Л. І. Морська, С. Ю. Ніколаєва, О. Б. Тарнопольський, Л. М. Черноватий та ін. Визначилися окремі напрямки сучасних методичних досліджень за різноманітними профілями професійної мовленнєвої діяльності майбутніх фахівців у сфері екології (А. В. Кордонова), економіки (О. П. Биконя, Н. Л. Драб, О. І. Каменський, Г. С. Скуратовська), інженерії (І. М. Гришкіна, І. Б. Каменська), історії (Л. Н. Добровольська), журналістики (Г. Н. Ахмед), медицини (Л. Г. Русалкіна), юриспунденції (Г. П. Савченко). За останні два десятиліття вийшло з друку багато робіт, присвячених вивченню та розробці методик формування іншомовних професійно мовленнєвих умінь майбутніх психологів.

Проте праці вказаних та інших авторів за своєю суттю здебільшого зосереджені на розвитку і вдосконаленні англійських мовленнєвих умінь майбутніх психологів на основі використання лексико-граматичного матеріалу психологічного змісту. Такий підхід, на жаль, зберігає суттєвий розрив у навчанні іншомовної і професійно орієнтованої діяльності. Саме навчальний характер процесу опанування іноземною мовою суперечить одному з найважливіших концептуальних положень теорії мовленнєвої діяльності, на якому ґрунтується безпосередній зв'язок виконання будь-якої дії з її вербальним супроводом, а це не можливо без інтеграції професійної та іншомовної підготовки майбутніх фахівців [7, с. 32–41].

У сучасних психологічних дослідженнях процесу посередництва авторами визначено сфери застосування посередницької діяльності, принципи організації процесу переговорів та оптимальної послідовності етапів медіативної бесіди. Недостатньо дослідженим залишається питання специфіки структури мовленнєвої діяльності психолога в конфліктній ситуації, яке є важливою передумовою для спроби створення методики навчання майбутніх психологів англійського спілкування в конфліктних ситуаціях. Відсутність такої інтегрованої методики навчання професійної та іншомовної мовленнєвої діяльності майбутніх психологів щодо медіативної сфери їхньої професійної діяльності вплинула на вибір напрямку нашого дослідження: структура мовленнєвої діяльності медіатора, її стратегія і тактика.

Мета статті – дослідити структурний і стратегічний аспекти мовлення психолога-посередника у процесі здійснення ним професійно зорієнтованого спілкування.

Для виявлення характерних структурних особливостей іншомовної професійної мовленнєвої діяльності психолога-медіатора насамперед вважаємо за необхідне визначити суть його професійної роботи й особливостей тієї її частини, яка полягає в дослідженні причин виникнення конфлікту шляхом прослуховування конфліктуючих сторін, підготовки бесіди з кожною з них і з усіма сторонами конфлікту загалом, а потім у спонуканні опонентів до прийняття компромісного рішення.

Сфера нашого наукового інтересу обмежена специфікою посередництва на прикладі діяльності психолога. Існує твердження, що врегулювання конфлікту психологом відбувається у двох площинах. Перша становить організацію і проведення переговорного процесу, в ході якого сторони приходять до прийняття спільного рішення, яке дозволяє вирішити проблему конфлікту, узгодивши інтереси обох сторін. Друга площина діяльності психолога полягає в наданні психологічної допомоги опонентам; основне його завдання на цьому етапі роботи – відновлення відносин опонентів. Відповідно до цього послідовність у посередницькій роботі психолога передбачає окремі зустрічі з опонентами, формування позитивного настрою учасників до спільної роботи і, власне, етап спільної роботи. Пропонується організувати спільну роботу з використанням системи інтегративного прийняття рішення, яка складається з шести кроків: 1) аналіз і корекція ситуації з метою створення сприятливої атмосфери; 2) аналіз і корекція припущень – за допомогою спеціальних процедур виявляють причини конфлікту і позиції учасників; 3) аналіз і корекція відносин – учасники визначають свої почуття щодо конфлікту й один одного; 4) визначення проблеми; 5) пошук рішення; 6) прийняття рішення – оцінка альтернативних рішень і досягнення згоди щодо одного з них [1, с. 531–532].

Безперечно, різні типи конфліктів зумовлюють певні відмінності в посередницькій діяльності психологів-медіаторів, тож дослідники [1; 3; 4] визначають різну кількість стадій медіації, а також

ПРОФЕСІЙНА ІНШОМОВНА ПІДГОТОВКА МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ НЕПЕДАГОГІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

наповнюють їх різним змістом. Проведений аналіз професійної діяльності медіатора дає підстави запропонувати п'ятифазову модель професійної мовленнєвої поведінки медіатора, опираючись на результати досліджень Х. Бесемера. Вчений вважає, що модель мовленнєвої поведінки медіатора в конфлікті повинна складатися з: 1) вступної бесіди з конфлікуючими сторонами; 2) розгляду позицій кожної зі сторін; 3) пошуку оптимального вирішення проблеми; 4) переконання у правомірності прийняття компромісного рішення; 5) оформлення домовленості між сторонами [2, с. 68–71]. Кожна з вищеназваних дій психолога ґрунтується на складній розумовій, а отже, і мовленнєвій діяльності, бо мова і мислення нерозривні, хоч і не адекватні одне одному в своєму зовнішньому прояві.

Детальніше розглянемо та проаналізуємо кожен з названих психологічних дій з точки зору розумової і мовленнєвої роботи фахівця. Вступна частина роботи медіатора, яку називає Х. Бесемер, у нашому розумінні буде відповідати: 1) прослуховуванню інформації конфлікуючих сторін, тобто зовнішній аудитивній формі мовлення; 2) осмисленню сприйнятої інформації, тобто внутрішній аналітичній формі мовлення першого порядку. Розгляд позицій сторін суперечки відповідатиме: 1) уточненню обставин конфлікту, тобто зовнішній діалогічній (полілогічній) формі мовлення; 2) осмисленню сприйнятої уточненої інформації, тобто внутрішній аналітичній формі мовлення другого порядку.

Пошук оптимального рішення проблеми, про який говорить вчений, відповідно до нашого дослідження співвідноситься з: 1) пошуком компромісного вирішення конфлікту, тобто внутрішньою аналітичною формою мовлення третього порядку; 2) викладом свого варіанта вирішення конфлікту, тобто зовнішньою монологічною формою мовлення. Спонування до прийняття компромісного рішення, про яке говорить Х. Бесемер, зіставляється із зовнішньою усною формою мовлення у вигляді монологізованої бесіди. Оформлення домовленості між сторонами конфлікту відповідатиме: 1) складанню письмових договірних документів, тобто письмовій договірній формі мовлення; 2) викладу домовленості в усній формі, тобто зовнішній діалоговій бесіді [6, с. 34–38].

Складність та багатоаспектність структури мовлення психолога-посередника передбачає також характерні йому стратегію, тактику і логіку викладу. Насамперед треба зазначити, ще стратегія мовленнєвої поведінки є усвідомленням ситуації загалом, визначенням напрямком розвитку та організації впливу в інтересах досягнення мети спілкування. Використання мовленнєвих стратегій спонукає співрозмовника спочатку погодитися з вами, а потім підкріпити згоду конкретними діями.

Стосовно стратегії мовленнєвої поведінки медіатора, то вона залежить від обраної сперечальниками моделі поведінки в переговорах. Результат переговорного процесу щодо вирішення конфлікту зумовлений переважно умінням медіатора правильно оцінити модель поведінки учасників конфліктної ситуації і, відповідно, коректно вибрати адекватний стиль спілкування. Чотири основні моделі або типи поведінки учасників переговорів у науково-методичній літературі із конфліктології представлені так: 1) уникнення; 2) поступка; 3) заперечення; 4) наступ [5, с. 152–153].

Названі типи поведінки в переговорах зумовлені прихованою або явною мотивацією опонентів і тісно пов'язані з вибором медіатора належного стилю спілкування у кожному з випадків.

Уникнення як тип поведінки в переговорах характеризується відмовою приймати участь в обговоренні конфлікту і прагненням співрозмовника уникнути розгляду основного питання, змінити тему розмови. Серед мотивів, які спонукають сперечальника до цієї моделі поведінки, можна назвати почуття провини, незрозуміння суті проблеми. Адекватний стиль спілкування психолога посередника в цьому випадку передбачає: а) прояв наполегливості; б) продовження обговорення проблеми; в) дотримання активної, ініціативної позиції в розмові; г) спробу зацікавити співрозмовника демонстрацією варіантів вирішення проблеми і можливих позитивних чи негативних результатів.

Поступка як тип поведінки в переговорах полягає в згоді конфліктанта на будь-яку пропозицію, в тому числі, не вигідну для себе. Серед можливих мотивів варто назвати прагнення позбавитися від дискомфорту, пов'язаного із конфліктною ситуацією, а також занижену або неадекватну оцінку предмету конфлікту. Адекватним стилем спілкування медіатора при виборі конфліктантом поступливого стилю спілкування буде: а) всебічне обговорення прийнятої угоди; б) з'ясування ступеня зацікавленості конфліктанта в компромісній угоді та демонстрація можливої вигоди; в) зазначення термінів виконання і форм контролю реалізації договору.

Заперечення як тип поведінки в переговорах передбачає ствердження учасником конфлікту неактуальності проблеми, наполягання на можливості самостійного вирішення проблеми в ході розвитку ситуації, відмову докладати будь-які зусилля для досягнення взаємовигідної угоди. Вибір

ПРОФЕСІЙНА ІНШОМОВНА ПІДГОТОВКА МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ НЕПЕДАГОГІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

такої моделі поведінки зумовлений прихованими мотивами учасника переговорів, серед яких відсутність розуміння суті проблеми, відхід від можливого дискомфорту через конфліктну ситуацію. Медіаторові треба вибрати коректний стиль спілкування за умови використання учасником конфлікту заперечливого типу поведінки. Психолог-посередник повинен: а) продемонструвати учасникам переговорів складність і небезпеку обговорюваної проблеми; б) проявити ініціативу при обговоренні предмета суперечки; в) створити сприятливу для обговорення проблеми атмосферу; г) показати сперечальникам можливі шляхи вирішення проблеми.

Наступаючий тип поведінки в переговорах можна ідентифікувати за такими ознаками, як прагнення учасника конфлікту до прийняття вигідного лише для нього рішення та відкидання будь-яких аргументів і доводів, що свідчать не на його користь. Серед можливих мотивів вибору конфліктантом такої моделі поведінки можуть бути завищена оцінка предмета конфлікту, амбітне прагнення до перемоги за будь-якої ціни. Адекватний стиль спілкування, який варто вибрати медіаторові у цій ситуації, складатиметься з наступних ключових моментів: а) прояву обачності у сказаному і демонстрації спокою; б) утримування твердої і переконливої позиції у переговорах; в) неприйнятті односторонніх поступок; г) пропозиції компромісних варіантів вирішення проблеми.

Стратегія мовленнєвої поведінки медіатора становить схему певних дій, що відповідають обраному фахівцем стилю посередництва. У науково-методичній літературі називають три стилі, які можна визначити у діяльності медіаторів: 1) евалюативний; 2) фасилітативний; 3) трансформативний. Евалюативний стиль проведення розмови допомагає сторонам дійти згоди шляхом чесною і справедливою оцінки їхніх позицій медіатором. Евалюація, як відомо, – це оцінка правових аспектів справедливості конкретного рішення. Медіатор тут діє як арбітр-порадник. Найчастіше використовують «човникову дипломатію» та сепаратні зустрічі зі сторонами. Медіатор орієнтований більше на забезпечення юридичних прав сторін, ніж на реалізацію їхніх інтересів. Якщо він зосереджений на допомозі у вирішенні якоїсь проблеми, що зумовила конфлікт, то реалізує евалюативно-вузький підхід; якщо ж на примиренні сторін, то реалізує евалюативно широкий підхід.

Посередник, який орієнтований на вузький і фасилітативний підхід (фасилітативна медіація), своєю метою вважає допомогти сперечальникам прийняти самостійне рішення. Він займається забезпеченням процедури переговорів між сторонами. Він не дає порад, рекомендацій, не висловлює своїх думок і не робить припущень щодо того, яким могло би бути рішення суду. Вважаючи себе відповідальним за дотримання всіх тонкощів процедури, а сторін – за зміст переговорів і пошук прийняттого рішення, він передусім виконує функцію відповідального секретаря.

Трансформативний стиль медіації передбачає фасилітативно широкий підхід, а також бажання посередника допомогти сторонам реалізувати приховані інтереси. Він очікує докорінної зміни відносин між сторонами з конфронтаційних на дружельнобні та переходу від боротьби до співпраці у вирішенні проблеми в процесі медіації, вважає корисним вихід за рамки предмета конфлікту з метою виявлення ресурсів і потреб, які можуть бути задоволені завдяки обміну ресурсами чи їх загальному використанню. У трансформативній медіації сторони переважно самі встановлюють правила поведінки та розробляють критерії оцінки своїх пропозицій [3, с. 191–193].

Тактика мовленнєвої поведінки медіатора полягає у використанні ним своїх специфічних мовленнєвих умінь для ведення діалогу згідно з відповідною стратегією. Вона може складатися з одного чи кількох мовленнєвих висловлювань, відбір яких медіатор коригує, судячи з емоційної та мовленнєвої реакції сторін у ході розвитку діалогу, монологу або полілогу. Доцільно відзначити специфіку комунікативних стратегій і тактик медіатора, якою є комплексність використання мовних і мовленнєвих засобів, що сприяють досягненню основної мети – вирішенню конфліктної ситуації.

Логіка мовленнєвої поведінки медіатора відповідає чітко визначеній послідовності етапів процесу медіації, яка передбачає: 1) підготовчий етап; 2) проведення переговорів: а) початок переговорів, б) дослідницький етап, в) етап визначення загальних рамок домовленості, г) етап пошуку рішення, д) етап прийняття рішення; 3) завершення переговорів [3, с. 185–188]. Необхідно детальніше розглянути логіку мовленнєвої поведінки медіатора на кожному з названих етапів процесу посередництва у конфліктних ситуаціях.

Для посередника підготовчий етап – це ознайомлення із суттю конфлікту, що передбачає планове і системне збирання необхідної йому інформації, що дасть змогу сформулювати попередній діагноз ситуації.

ПРОФЕСІЙНА ІНШОМОВНА ПІДГОТОВКА МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ НЕПЕДАГОГІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

Під час проведення переговорів медіатор проводить бесіду з опонентами для розробки разом зі сторонами регламенту переговорів, правил поведінки, встановлення дружніх відносин, визначення інтересів сторін. На цьому етапі посередник попереджує виникнення дискусії, акцентуючи увагу на максимально повному і доказовому викладі сторонами фактів, своїх позицій та інтересів. Він просить сторони скласти перелік спірних питань відповідно до їх пріоритетності, формулює та узгоджує зі сторонами порядок денний, тобто перелік питань для обговорення. Також разом зі сторонами він підсумовує їхні інтереси та орієнтує їх на перехід від відстоювання позицій до аналізу можливостей задовольнити інтереси з подальшою систематизацією їх загальних критеріїв і цілей, що по суті є підготовкою для переходу до наступного етапу посередництва – пошуку рішень, які відповідають вимогам обох сторін конфлікту.

Етап пошуку рішень передбачає пропозицію медіатором компромісних варіантів рішення. Це відбувається, зрозуміло, після запису всіх запропонованих варіантів, їх подальшої корекції та обговорення зі сторонами внесених змін. Посередник також розглядає можливість прийняття з деяких питань тимчасових, часткових або умовних рішень, розділяючи складну проблему на кілька дрібних проблем і досягаючи згоди з вирішення хоча б деяких з них, зниження взаємних вимог, прийняття переліку пропозицій «пакетом» [3, с. 186].

На етапі прийняття рішення посередник може зіткнутися з такою характерною для нього трудностю, як входження переговорів між сторонами в глухий кут. Безвихідь у переговорах є перевіркою кваліфікації і гнучкості посередника, йому потрібно діагностувати причини поведінки сторін, які завели дискусію в глухий кут, і використовувати адекватний цій ситуації прийом виходу із нього [3, с. 187]. У тому випадку якщо час, відведений на переговори, вичерпано, посередник може стати ініціатором компромісної пропозиції, яка не залишить жодну сторону в програвші, і спробувати переконати сторони у доцільності прийняття рішення, що вирішить конфлікт між ними. Але навіть у разі успішності мовленнєвої поведінки посередника на цьому етапі його робота не закінчена без організації домовленості між сторонами конфлікту в усній або письмовій формі, що й передбачається на останньому етапі проведення посередництва в конфліктах на етапі завершення переговорів. Посереднику рекомендується на заключному етапі медіації відзначити внесок обох сторін у досягнення домовленості, подякувати за співпрацю і за умови непідписання домовленості вказати на краще розуміння інтересів кожної зі сторін і на напрям, де, на його думку, можливий компроміс, або підписати угоду в разі успішного результату конфліктної ситуації – примирення сторін.

Здійснений нами аналіз усіх структурних елементів мовлення психолога-посередника під час процесу медіації показує його складний багатоаспектний характер. Щодо видів мовленнєвої діяльності воно є аудитивним, монологічним та діалогічним; за способом викладу думок мовлення посередника – усним і письмовим; за способом утворення – внутрішнім і зовнішнім; за необхідністю свого прояву – підготованим і спонтанним; за своїм мовним наміром – ініціативним і пасивним, але при всьому цьому мовлення медіатора суворо регламентоване стратегією, тактикою і логікою розгортання.

Таким чином, професійно орієнтоване спілкування психолога-посередника настільки складне і специфічне, що потребує обов'язкового врахування усіх своїх характерних особливостей стосовно структури та стратегії мовлення під час розробки методики навчання майбутніх фахівців з психології англійської мови фахового спрямування. Специфічність посередництва в конфліктах як виду професійної мовленнєвої діяльності дозволяє здійснити умовний поділ на п'ять основних професійно-мовленнєвих дій: знайомство зі сторонами конфлікту; дізнання суті конфлікту шляхом вислуховування сторін; обговорення пропозицій щодо оптимального вирішення проблеми; спонукання конфліктантів щодо прийняття конструктивного рішення; складання договірної угоди між сторонами конфлікту.

На основі названих видів професійної мовленнєвої діяльності медіатора у процесі лінгводидактичного моделювання процесу навчання будуть генеровані п'ять мовленнєвих вмінь, за допомогою яких майбутні фахівці зможуть здійснювати свою професійну діяльність засобами англійської мови.

ЛІТЕРАТУРА

1. Анцупов А. Я. Конфликтология: учебник для вузов. – 2-е изд. перераб. и доп. / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 591 с.
2. Бесемер Х. Медиация: посредничество в конфликтах/ Х. Бесемер. – Калуга: Духовное познание, 2004. – 176 с.
3. Гірник А. М. Основи конфліктології/ А. М. Гірник. – К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2010. – 222 с.
4. Гришина Н. В. Психология конфликта. – 2-е изд. / Н. В. Гришина. – СПб.: Питер, 2008. – 544 с.
5. Емельянов С. М. Практикум по конфликтологии – 2-е изд., доп. и перераб. / С. М. Емельянов. – СПб.: Питер, 2004. – 400 с.
6. Левчик І. Ю. Формування англомовної професійно орієнтованої компетентності у говорінні майбутніх психологів: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.02 / І. Ю. Левчик. – Одеса, 2014 – 226 с.
7. Мартынова Р.Ю. Психологические особенности лингвокоммуникативного этапа процессуальной интеграции профессиональной и иноязычной речевой деятельности/ Р. Ю. Мартынова, Л.С. Добровольская // Наука і освіта. – 2011. – № 2. – С. 32–41.

REFERENCES

1. Antsupov A. Ya. Konfliktologiya: uchebnik dlya vuzov. – 2-e izd. pererab. i dop. [Conflictology: manual for higher educational institutions. – 2-nd ed. revised and supplemented], Moscow, YUNITI-DANA Publ., 2002. 591 p.
2. Besemer Kh. Mediatsiya: Posrednichestvo v konfliktakh [Mediation: negotiation in conflicts], Kaluga: Dukhovnoe poznanie Publ, 2004. 176 p.
3. Hirnyk A. M. Osnovy konfliktolohiyi [The basics of Conflictology], Kyiv.: «Kyievo-Mohylyans'ka akademiya» Publishing House, 2010. 222 p.
4. Grishina N. V. Psikhologiya konflikta. – 2-e izd. [The Psychology of conflict. – 2-nd ed.], Saint Petersburg, Piter Publ., 2008. 544 p.
5. Emel'yanov S. M. Praktikum po konfliktologii – 2-e izd., dop. i pererab.[Workshop on Conflictology], Saint Petersburg, Piter Publ., 2004. 400 p.
6. Levchuk I. Yu. Formuvannya anhlomovnoyi profesiyno oriyentovanoi kompetentnosti u hovorinni maybutnikh psikhologiv. Diss, kand. ped. nauk [Formation of English professionally oriented competence in future psychologists' speech. PhD. thesis] Odessa, 2014. 226 p.
7. Martynova R.Yu. Psikhologicheskie osobennosti lingvokommunikativnogo etapa protsessual'noi integratsii professional'noi i inoyazychnoi rechevoi deyatelnosti [Psychological peculiarities of the lingual-communicative stage in the processual integration of the occupational and foreign speaking activity], Nauka i osvita, 2011, vol. 2, pp. 32–41.

УДК 378.14+327

ІРИНА САВЧАК

irusja_savchak@ukr.net

кандидат педагогічних наук, асистент,

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

**ЛІНГВОКУЛЬТУРОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД ДО НАВЧАННЯ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ
ФАХІВЦІВ З МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

Зазначено, що за останні роки змінюються підходи до навчання іноземних мов, що пов'язано з гуманізацією і гуманітаризацією системи освіти. Все частіше мова розглядається не як основний засіб комунікації, а як спосіб пізнання цінностей інших народів і культур. Вивчення іноземної мови через призму культури лежить в основі лінгвокультурологічного підходу. Розглянуто цей підхід, визначено його критерії, охарактеризовано методи і принципи навчання, показано переваги і недоліки. Вказано, що лінгвокультурологічний підхід відображає сучасні вимоги до викладання іноземної мови і дозволяє студентам опанувати лінгвістичними знаннями і комунікативними вміннями та навичками разом з комплексом культурологічних знань. У межах цього підходу об'єктом навчання є культура, а мова стає допоміжним засобом отримання інформації. Встановлено, що лінгвокультурологічний підхід передбачає формування лінгвокультурологічної компетенції – системи знань про культуру та сукупності вмінь і навичок