

Институциональные условия «выращивания» переговорной компетентности

*«Переговороспособность – это не «Божий дар»,
она не появляется вдруг... она должна специально выращиваться».*

Хасан Б.И.

В рамках данного семинара была представлена идея схемы «выращивания» переговорной компетентности. Следуя конструктивному подходу, мы говорим именно о «выращивании», подчеркивая при этом «культурность», специальную организованность данного процесса: это не происходит само собой (вернее может происходить, а может не происходить), мы говорим о том, что этим процессом необходимо специально управлять. В связи с этим возникает вопрос, как должен быть обустроен данный процесс?

Этот вопрос сейчас наиболее актуален. С чем это связано? Контекстом для обсуждения данного вопроса являются следующие аспекты:

- возраст: действительность современного возрастного развития точно меняется по сравнению с тем, что описано в классических периодизациях.
- недостаточность описания становления переговорной компетентности: существует технология переговоров и тренинги по ее передаче, но нет полного описания генезиса (причем становления не только технологической, но и личностной линии), нет операционализации процесса становления, что позволило бы осуществлять диагностику.
- актуальность внедрения служб медиации (примирения, переговоров) в школах России: на сегодняшний день это происходит массово, но вопрос о качестве и эффективности внедрения остается открытым.

Содержательной рамкой для обсуждения данной темы являются следующие вопросы:

- генезис: (от зарождения до становления): каковы этапы и последовательность этапов в становлении?
- структура: из каких элементов (линий) состоит переговорная компетентность?
- возраст: какой возраст чувствителен к формированию какого этапа? Как соотносится становление компетентности с возрастным развитием?

В рамках семинара обсудили и различили следующие понятия, которую могут лечь в описание этапов «выращивания» компетентности:

Переговороспособность – наличие комплекса свойств, необходимых и достаточных для участия в переговорах. Важно, что об этой способности сам «владеющий» ею может не знать, он не управляет этим комплексом свойств.

Переговорная компетентность – умение применить имеющиеся свойства для реализации переговорного процесса. В данном случае речь идет уже о субъектной позиции по отношению к своим умениям (умею, знаю, что умею, и могу использовать, могу не использовать).

Переговороготовность: актуальность темы + оформление позиции (целей и интересов) + представление о возможной культурной и психологической ассиметрии (принятие другого как другого) + ресурсная достаточность (является носителем ресурса, который потребуется для реализации соглашения). Важно, что при

1. Как могут быть описаны и представлены этапы формирования? Как их можно измерить, диагностировать (увидеть, что происходит движение от «некомпетентности» к компетентности)?
2. Как должны быть организованы переходы от одного этапа к другому? Каков механизм переходов?
3. Если говорить о готовности, как о том, что включает в себя и техническую оснащенность (компетентность) и желание действовать в конкретной ситуации, то возникает вопрос о том, какие это должны быть ситуации, какие интересы могут быть втянуты в переговоры в разном возрасте?