

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПОЛІЦІЇ УКРАЇНИ В СФЕРІ ПРЕВЕНЦІЇ ПІА ЗАПОБИГАННЯ КОРУПЦІЇ

1. Крашеніннікова Т.В. Комунікативна компетенція працівника Національної поліції: Навчальний посібник. – Дніпро: Адверта, 2017. – 107 с.
2. Пам'ятка працівника Національної поліції України : Інформаційно-довідкові матеріали з питань професійного спілкування поліцейських / [уклад.: Клименко І. В., Швець Д. В., Євдокімова О. О., Посохова Я. С.] ; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. – Харків, 2017. – 52 с.
3. Комунікативна компетентність керівника : навч.-метод. матеріали / Л. А. Пашко, Н. Б. Ларіна, О. М. Руденко ; упоряд. Г. І. Бондаренко. – К. : НАДУ, 2013. – 76 с.
4. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики : підручник / Ф.С. Бацевич. - 2-ге вид., доп. - К. : ВЦ “Академія”, 2009. - 376 с.
5. Сороко В.М., Ходорівська Н.В., Дмитрук Н.А. Теоретико-методологічні засади державно-управлінської діяльності: професійні стандарти, процедури, технології : монографія. - К.: НАДУ, 2008. - 184 с.

Кархут М.І. слухач магістратури

1-го курсу ННІ№1 НАВС

Науковий керівник: доцент кафедри

Філософії права та юридичної логіки,

кандидат педагогічних наук, доцент

Роговенко М.М.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МОВЛЕННЄВОГО ЕТИКЕТУ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ТА СХІДНОАЗІАТСЬКИХ НАРОДІВ

Мовленнєвий етикет – це сукупність мовних засобів, які регулюють нашу поведінку в процесі мовлення. Це мовні формули вітання, прощання, звертання, висловлення сумніву, підтвердження тощо [3].

Кожний народ має свою національну культуру, її неповторність та оригінальність виявляються як в духовній (мова, література, музика, живопис, релігія), так і в матеріальній (особливості економічного укладу, ведення господарства, виробництва тощо) сферах життя та діяльності. Культурні, психологічні, національні особливості народу не можуть не позначатись на його діловій культурі, не можуть не впливати на культуру спілкування та взаємодії. Відмінності культур можуть бути досить істотними і стосуватися мови, правил етикету, стереотипів поведінки, використання певних засобів спілкування. Взаємодія з іноземними партнерами – це завжди зіткнення різних національних культур. Саме через не усвідомлення цього при контактах представників різних країн відбуваються непорозуміння, а іноді й конфлікти. На стадії реалізації контактів виявляються певні національні особливості, притаманні окремим народам. Ці особливості слід

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПОЛІЦІЇ УКРАЇНИ В СФЕРІ ПРЕВЕНЦІЇ ПІА ЗАПОБІГАННЯ КОРУПЦІЇ

враховувати, готуючись до будь-яких переговорів з іноземцями, і відповідним чином коригувати свої дії [4].

Як свідчить практика, Національна поліція все частіше звертається до іноземних держав для міжнародного співробітництва.

Відповідно до ст. 4 Закону України «Про Національну поліцію» взаємовідносини у сферах діяльності поліції з відповідними органами інших держав та міжнародними організаціями базуються на міжнародних договорах, а також на установчих актах та правилах міжнародних організацій, членом яких є Україна.

Поліцейські можуть направлятися до міжнародних організацій, іноземних держав як представники поліції з метою забезпечення координації співробітництва з питань, що належать до повноважень поліції.

Поліцейські можуть залучатися до участі в міжнародних операціях з підтримання миру і безпеки [1].

Національна Поліція - це дзеркало суспільства, запорука успішного функціонування державної влади.

Існує ряд норм професійної етики, яких повинен дотримуватись кожний працівник, а саме: доброзичливо, відкрито, уважно і ввічливо, викликаючи в населення повагу до поліції і готовність співпрацювати; контролювати свою поведінку, почуття та емоції, не дозволяючи особистим симпатіям або антипатіям, неприязні, недоброму настрою або дружнім почуттям впливати на прийняття рішень та службову поведінку; мати охайний зовнішній вигляд, бути у встановленій формі одягу; дотримуватися норм ділового мовлення, не допускати використання ненормативної лексики [2].

Поведінка працівника органу Національної поліції завжди і за будь-яких обставин має бути бездоганною, відповідати високим стандартам професіоналізму і морально-етичним принципам. Ніщо не повинно паплюжити ділову репутацію та авторитет працівника.

Аналіз літературних джерел та досвід практичної роботи свідчить, що для ефективного співробітництва з іноземними державами потрібно перш за все дотримуватись правил етикету та критично ставитися до власних професійних якостей і поведінки.

Так, характерним для поведінки представників Європейських народів під час переговорів відповідно до їхніх національних та психологічних особливостей є:

Велика Британія:

- для ділового спілкування з представниками Великої Британії характерні певні правила, яких необхідно дотримуватись, а саме знання того, що переговори з англійськими партнерами доречно починати не з предмета обговорення, а з життєвих проблем: погода, спорт, діти, тощо;

- вони прагнуть вирішити всі питання під час переговорів незалежно від позиції партнерів;

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПОЛІЦІЇ УКРАЇНИ В СФЕРІ ПРЕВЕНЦІЇ ПІА ЗАПОБІГАННЯ КОРУПЦІЇ

- в англійському діловому етикеті поширена низка правил вручення подарунків;

- англійські партнери мало уваги приділяють підготовці до переговорів, ставляться до розгляду питань досить гнучко, як правило, позитивно реагують на пропозиції іншої сторони, намагаються уникати конфронтації.

Франція:

- французькі партнери приділяють уваги попереднім домовленостям та попередньому обговоренню проблем;

- представники їхніх делегацій намагаються зберігати незалежність, але вони менш вільні при прийнятті рішень і пов'язані наданими їм інструкціями;

- вони прагнуть використовувати французьку мову як офіційну під час переговорів.

Італія:

- італійські партнери надають неабиякого значення налагодженню приятельських, неформальних стосунків з іноземними партнерами;

- при розв'язанні спірних питань італійці намагаються вдаватись до послуг арбітражу;

- вони велике значення надають переговорам, що ведуться між людьми, котрі займають однакове становище в діловому світі та суспільстві.

Німеччина:

- німці дуже пунктуальні, дотримуються суворої регламентації поведінки;

- для них мають значення статус, титули і звання людей, що беруть участь у переговорах;

- вони бажають вести переговори тільки тоді, коли впевнені у позитивному розв'язанні проблеми;

- німецькі партнери виробляють свою позицію, поетапно обговорюють питання.

Під час переговорів із представниками східноазіатських народів відповідно до їхніх національних та психологічних особливостей характерним для поведінки є:

Китай:

- у китайських партнерів є чітке розмежування окремих етапів переговорів;

- спочатку вони оцінюють зовнішній вигляд та поведінку партнерів, їхній статус;

- вони намагаються з'ясувати позицію та можливості партнерів і тільки після цього висувують свої пропозиції, вміло використовують чужі помилки;

- остаточні рішення приймають тільки після затвердження їх своїм керівництвом та велику увагу приділяють виконанню досягнутих домовленостей, навіть використовуючи різні форми тиску [5].

Японія:

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПОЛІЦІЇ УКРАЇНИ В СФЕРІ ПРЕВЕНЦІЇ ПІА ЗАПОБІГАННЯ КОРУПЦІЇ

- японці ввічливо ставляться до учасників спілкування, прагнуть уникнути зіткнення позицій під час офіційних переговорів, йдуть на поступки, якщо поступки робить й інша сторона;
- вони приділяють велику увагу розвитку особистих взаємин з партнерами;
- японські партнери дотримуються точності та обов'язковості у всьому, підкреслено демонструють свою увагу, слухаючи співрозмовників, а особливістю є групова солідарність, вміння працювати в команді;
- представники делегацій рішення самі не приймають, обов'язково його погоджують зі своїм керівництвом, на що витрачають багато часу.

Південна Корея:

- у Кореї контакти варто встановлювати через впливового посередника, який добре знайомий з потенційним партнером;
- навіть незначні проблеми корейці прагнуть вирішувати через особисті зустрічі;
- за етикетом заведено звертатися до інших за посадою або на прізвище;
- корейські партнери зазвичай логічно, послідовно і чітко вкладають своє бачення проблеми і шляхи конкретного розв'язання і такої поведінки вимагають від своїх партнерів.

Таким чином, для результативного вирішення професійних завдань у процесі виконання службової діяльності працівниками Національної поліції України однією з важливих характеристик є його комунікативна компетентність, тобто вміння грамотно та ефективно спілкуватися. Плідна співпраця поліцейських із міжнародними організаціями та іноземними державами сприяє ефективному функціонуванню правоохоронної системи.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про Національну поліцію» від 2 липня 2015 року / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/580-19>.
2. Наказ МВС України «Про затвердження Правил етичної поведінки поліцейських» від 09.11.2016 № 1179/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1576-16>.
3. Малахов В.А. Етика: курс лекцій: навч. посіб. – 4-те вид./В.А. Малахов – К.: Либідь, 202. 384 с.
4. Чайка Г. Л. Культура ділового спілкування менеджера: Навч. посібник. – К.: Знання, 2005. – 442 с.
5. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування: Навч. посібник. – К.: Знання, 2006. – 291 с.