ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО СВЯЗИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Санкт-Петербургский государственный
университет телекоммуникаций им. проф. М. А. Бонч-Бруевича»
(СПбГУТ)

Кафедра Истории и регионоведения

ДИСЦИПЛИНА

Искусство международных переговоров

ОПОРНЫЕ КОНСПЕКТЫ

Направление подготовки	Зарубежное регионоведение 41.03.01
Профиль подготовки	Европейские исследования
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	Очное

Составитель: к.и.н., доц. Гехт А.Б.

Рассмотрено и одобрено на заседании кафедры ИРВ
(протокол № № 1 от 02.02.17.)

Зав. кафедрой _____(Лосев С.А.)

2017

Содержание:

1. Введение
2. Список литературы
3. Интернет-ресурсы
4. Разделы дисциплины
5. Опорные конспекты лекций

1. Введение

Методические рекомендации по самостоятельной работе студентов при подготовке к практическим занятиям по дисциплине «Искусство международных переговоров» составлены в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 41.03.01 Зарубежное регионоведение (уровень бакалавриата), в соответствии с рабочим учебным планом и в соответствии с рабочей программой дисциплины.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование таких компетенций, как:

ПК-3: знать техники установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках, включая язык(и) региона специализации;

уметь вести деловые переговоры и деловую переписку, в том числе с применением технических средств (интернет, телефон) на языке региона специализации.;

владеть техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках, включая язык(и) региона специализации.

ОПК-13: знать профессиональную лексику на иностранном языке и основы научной дискуссии.;

уметь владеть профессиональной лексикой, быть готовым к участию в научных дискуссиях на профессиональные темы;

владеть профессиональной лексикой, быть готовым к участию в научных дискуссиях на профессиональные темы.

Для выполнения задания необходимо изучить рекомендованную или самостоятельно подобранную к теме литературу и интернет-ресурсы. Затем осмыслить и извлечь из нее фактический и оценочный материал, распределить по пунктам принятого плана и представить в виде презентации.

Оценка выполненного задания строится на основе учета:

- понимания изученной темы;

- полноты ее раскрытия;

- знания литературы;

- ясного, логичного и аргументированного изложения.

2. Список литературы

Основная литература:

1. Драгунова, Е. В. Современные интеграционные процессы [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Е. В. Драгунова ; Федер. агентство связи, Федер. гос. образовательное бюдж. учреждение высш. проф. образования "С.-Петерб. гос. ун-т телекоммуникаций им. проф. М. А. Бонч-Бруевича". - СПб. : СПбГУТ, 2013. - Ч. 1. – 60 с.

2. Михайлова, К. Ю. Международные деловые переговоры [Электронный ресурс] : учеб. пособие / К. Ю. Михайлова, А. В. Трухачев. – Ставрополь : АГРУС, 2013. - 368 с.

Дополнительная литература:

1. Ачкасов, В. А. Мировая политика и международные отношения [Электронный ресурс]: учебник / В. А. Ачкасов, С. А. Ланцов. - М. : Аспект Пресс, 2011. – 480 с.
2. Бородулина, Л. П. Международные экономические организации : учеб. пособие / Л. П. Бородулина, И. А. Кудряшова, В. А. Юрга. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2011. - 368 с.
3. Лашко, С. И. Международный бизнес. Переговоры, контакты, контракты [Электронный ресурс] : учеб. пособие / С. И. Лашко, И. О. Пастухова. - Краснодар : Южный ин-т менеджмента, 2011. - 163 с.
4. Международные отношения : теории, конфликты, движения, организации : учеб. пособие / ред. П. А. Цыганков. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2012. - 335 с.

3. Интернет-ресурсы

1. Официальный сайт СПбГУТ и НТБ СПБГУТ

4.Разделы дисциплины

1. Международные переговоры как главный инструмент установления, поддержания и развития отношений между государствами.
2. Международные переговоры в истории человечества. Важнейшие международные конференции.
3. Формы и разновидности международных переговоров.
4. Подготовка к переговорам. Организационные и протокольные вопросы.
5. Методы и приемы ведения международных переговоров. Тактика переговорного процесса. Стиль ведения переговоров.
6. Стратегия международных переговоров. Проблематика современного международного переговорного процесса.

5.Опорные конспекты лекций

Раздел 1. Международные переговоры как главный инструмент установления, поддержания и развития отношений между государствами.

С развитием институтов ООН (как ведущей организации в развитии и кодификации международного права) международное право постепенно трансформировалось в основной регулятор межгосударственных отношений. Отрасли международного права так или иначе регулируют практически все сферы взаимодействия государств (гуманитарное право, морское право, международное экономическое. уголовное, дипломатическое, консульское, и т.д). Широта применения международного права во всех отраслях неизбежно порождает почву для межгосударственных споров, тем более при современной тесноте взаимодействия и взаимозависимости государств. Сложившийся мировой порядок повлек необходимость развития инструментов мирного урегулирования конфликтов. Отрасль международного права, координирующая данную сферу, получила название «Международное право мирного урегулирования конфликтов».

- способом обследования

Обследование или нахождение фактов необходимо при решении споров, основывающихся на расхождении в интерпретации фактов, заключающееся в нахождении единственного толкования. За последние десятилетия этот метод всё шире используются в разрешении споров. Например, конвенция Организации Объединенных Наций о праве несудоходных видов использования международных водотоков Конвенция Организации Объединенных Наций о праве несудоходных видов использования международных водотоков//Сайт Организации Объединенных Наций]/ URL: http://legal.un.org/avl/pdf/ha/clnuiw/clnuiw_r.pdf содержит пункт об обязательной процедуре обследования при возникновении конфликта. Один из важных примеров использования расследований: разъяснительная комиссия по Гватемале Agreement Reached on Establishing a Commission of Inquiry in Guatemala// [Сайт организации Human Rights Watch]/ URL: https://www.hrw.org/news/2003/03/29/agreement-reached-establishing-commission-inquiry-guatemala. По итогам данной комиссии обследования были названы « гибридным институтом, расположенным между национальным и международным правом» Там же.

Также мирное урегулирование конфликтов может быть осуществлено судебно-правовым методом, который, в свою очередь, может быть реализован следующими способами:

- Способом арбитража

Процедуру арбитража, регулирующую отношения двух государств, наиболее широко использует ВТО и апелляционная комиссия. Недавним примером институционализации арбитражного процесса может быть названа Эфиопско-Эритериансая комиссия и комиссия по расследованию территориальных жалоб, возникших между двумя государствами в 2000 году.

- Способом судебного разбирательства

Судебное разбирательство в урегулировании межгосударственных конфликтов является одним из самых популярных видов урегулирования конфликта, так как решения, принятое судьями, являются обязательными к исполнению. Международные конфликты урегулируются в специальных органах, часто на базе ООН. Так, например, Международный суд ООН рассматривает межгосударственные споры. Международный трибунал ООН по морскому праву урегулирует конфликты, связанные с морскими вопросами. Также существует Международный суд по правам человека, Экономический суд СНГ, Верховный суд Африканского союза и т.д.

Стремление глав государств сохранить лицо перед электоратом, либо стремление создать образ сильного государства перед другими государствами зачастую мешает эффективному и продуктивному урегулированию конфликтов. Подобное поведение может придать конфликту затяжной характер, создать почву для новых разногласий. В результате ситуация может трансформироваться в ситуацию, при которой единственным выходом из конфликта будет применение силы.

Типология, структура и функции переговоров. Основными критериями для типологии международных переговоров:

• уровень представительства;
• обсуждаемые проблемы;
• число участников;
• форма переговоров;
• степень регулярности.

В зависимости от уровня представительства можно выделить политические и дипломатические переговоры. Политические переговоры ведутся на высшем (саммиты) и высоком уровне — между главами государств и правительств, министрами иностранных дел. Собственно дипломатические переговоры проводятся на уровне представителей, специальных экспертов государств-участников, которые связаны более или менее жесткими инструкциями и не вправе самостоятельно принимать окончательные решения.

В соответствии со спецификой обсуждаемой проблемы можно говорить о переговорах по экономическим, военно-политическим, экологическим, гуманитарным и иным вопросам.

В зависимости от числа участников переговоры бывают двусторонние и многосторонние. Последние более сложны в плане подготовки, процедуры и тактики ведения. Появился новый термин многосторонняя дипломатия, под которой понимается "... совместное рассмотрение несколькими или большим числом государств международной проблемы или проблем, представляющих общий интерес, с целью найти их взаимоприемлемое решение. Эта деятельность осуществляется либо на специально созываемых или постоянно действующих конференциях, либо в рамках международных организаций, призванных регулировать отношения в различных областях, либо, наконец, путем переписки, встреч и т.д." Выделяют также прямые и непрямые (через посредников), разовыеи возобновляемые переговоры

Структура переговоров включает две стадии: подготовительную (организационные вопросы, а также определяются цели, задачи, интересы) и переговорную (процедурные вопросы, уточняются позиции, вносятся предложения, ведутся дискуссии, определяются зоны компромисса и рамки будущего соглашения, редактируются и принимаются итоговые документы). Иногда выделяется еще стадия реализации договоренностей (взаимный контроль этого процесса).

Основная функция переговоров — разрешение конфликтов, спорных вопросов путем их обсуждения и принятия совместного решения. Важной и неотъемлемой функцией практически всех переговоров современности является формирование общественного мнения.

Все переговоры выполняют и информационно-коммуникативную функцию, ибо участники рассчитывают на получение дополнительной информации по различным проблемам, в том числе и тем, которые не имеют непосредственного отношения к обсуждаемой проблеме, но проясняют позицию партнеров. Кроме того, переговоры могут выполнять такие функции как координация действий на международной арене, отвлечение внимания партнера от решения других проблем.

Раздел 2. Международные переговоры в истории человечества. Важнейшие международные конференции.

С древних времен многие государственные деятели, философы и политики подчеркивали важность переговоров в отношениях между государствами, вплоть до XVIII века не существовало работ, изучающих, каким образом ведутся переговоры. Только в 1714 году Франсуа де Кальер написал книгу «О способах ведения переговоров с государями». До XX века это было практически единственное научное

исследование по переговорному процессу. Перелом в исследовании переговорного процесса наступил в 50-70годы XX века. И лишь в последние двадцать лет изучение переговоров было поставлено на систематическую научную основу. Лидируют в этом процессе американские ученые (в одном из американских учебников по переговорам авторы приводят библиографию, которая насчитывает более 3000 наименований). На сегодняшний день политическая наука располагает значительной теоретической базой исследования переговорного процесса [2].

История международных конференций уходит в далекое прошлое. Первоначально, вплоть до второй половины XIX века, среди международных конференций различали конгрессы и конференции. Конгрессами именовались обычно такие международные конференции, в которых участвовали главы государств и правительств и которые преследовали заключение мирных договоров: таковы, например, Венский конгресс 1815 года, Аахенский конгресс 1818 года, Парижский конгресс 1856 года. Однако уже с конца прошлого века и особенно с начала XX века термин «конгресс» совсем выходит из употребления, и в практику межгосударственных совещаний все чаще внедряются названия «международная конференция» и «международное совещание»: Версальская конференция 1919 года, Конференция трех великих держав в период второй мировой войны, Парижская мирная конференция, Женевское совещание глав правительств четырех держав 1955 года, Совещание по безопасности и сотрудничеству в Европе 1972-1975 годов и др.

Формы и разновидности международных переговоров.

Понятие «международное соглашение»

Термин "международное соглашение" охватывает все соглашения, имеющие обязательный характер, заключенные в любой форме между членами международного сообщества, будь то суверенные государства, включая Ватикан, или международные организации. Переговоры о заключении международных соглашений могут вестись либо специально назначенными для этой цели делегациями, либо в соответствии с любой другой процедурой, которую сочтут приемлемой в рамках постоянных контактов, поддерживаемых правительствами через посредство дипломатических представительств. Именно на последних и лежит ответственность следить за должным выполнением всех таких соглашений.

Основное различие между международными соглашениями и частными контрактами заключается в том, что выполнение обязательств, предусматриваемых последними, может быть предписано уклоняющейся договаривающейся стороне судом и осуществлено под давлением общественных сил, в то время как международные соглашения не входят в юрисдикцию каких-либо судов, чьи решения могли бы быть обязательными. Исключением являются решения Международной комиссии юристов, которые могут быть приведены в исполнение Советом Безопасности (ст. 94 Устава ООН). Соблюдение договоров, пактов и т. д. зависит главным образом от доброй воли и взаимной заинтересованности договаривающихся сторон.

Многие наименования таких соглашений освящены традицией. Говорят "договор", когда речь идет о мире, или союзе, или торговле, или труде, а слово "конвенция" обычно более употребительно в отношении консульских, культурных или социальных вопросов. Слова "соглашение" или "понимание" очень часто употребляются, когда речь идет о торговых или финансовых вопросах. Словом "конкордат" называют договоры, заключенные между суверенными государствами и Ватиканом и имеющие целью урегулировать статус римских католических церквей.

Раздел 3. Формы и разновидности международных переговоров.

Практика проведения переговоров: подготовка, организация, этапы проведения, итоговые документы переговоров. Исторически первой формой были конгрессы. Чаще

всего переговоры проводятся в форме конференций, саммитов, сессий, совещаний, встреч и т.д.Вне зависимости от избранной формы к переговорам следует тщательно готовиться. Подготовительная работа включает две стадии: 1.организационную и 2. теоретическую.

Основными элементами организационной стадии являются следующие: определение и согласование повестки дня, времени и места проведения; выбор соответствующего здания, формирование состава делегаций; создание приемлемых условий для их размещения; обеспечение делегаций связью, транспортом; составление плана рассадки; выработка регламента. После определения состава государств-участников начинается формирование делегаций, этим занимаются министерства внешних сношений. Состав представительства на переговорах, его уровень зависят от важности обсуждаемой проблемы, общее правило при этом – примерно одинаковый уровень делегаций и эквивалентность рангов их глав. Численный состав варьируется от нескольких до 100 и более человек (в него входит глава, его заместитель, секретарь, члены группы, советник, эксперты, переводчики, технический персонал. Глава делегации несет полную ответственность за весь ход переговоров. Членами делегаций являются представители заинтересованных министерств, ведомств, организаций. О составе делегации и обо всех происходящих изменениях должно быть сообщено принимающему государству.

На первом заседании формируется секретариат конференции. Генеральным секретарем становится член делегации страны, на территории которой проводятся переговоры. Главные функции секретариата: организационно-распорядительная, размножение, систематизация документов, контакты с прессой, т.е. обеспечение нормальной работы переговоров. На первом заседании председательствует глава государства, на территории которого проходят переговоры. В дальнейшем главы делегаций председательствуют поочередно в алфавитном порядке.

Важным элементом любых международных переговоров является составление плана рассадки членов делегаций в зале заседаний, который заранее согласовывается с секретарями делегации. При этом главным требованием является соблюдение дипломатической иерархии, места обозначаются соответствующими карточками. В тех случаях, когда в переговорах участвуют представители разноязычных стран, заблаговременно должен быть решен вопрос об официальных и рабочих языках. Все дипломатические документы публикуются на официальных языках.

Важным вопросом регламента является также порядок голосования. В основном применяются принцип консенсуса и принцип квалифицированного большинства (2/3).

Теоретическая стадия. Основные задачи:1. подготовка переговорной концепции;2.анализ предполагаемых целей и позиции партнера; 3. определение стратегии и тактической линии; 4. подготовка выступлений, речей, документов, проектов резолюций.

Центральное место в подготовительной работе занимает разработка переговорной концепции. Прежде всего, определяются конечные цели. Для этого необходимо четко уяснить собственные интересы, сформулировать позицию по обсуждаемой проблеме и в зависимости от этого выработать стратегию и тактику на переговорах. Не менее важно, сделать прогноз позиции партнёра (а также выделить совпадающие элементы в позициях и определить неприемлемые результаты). На 1-ой стадии необходимо также путём переписки, на консультациях и т.д. выработать компромиссный результат и разработать проекты документов, отражающие позицию государств, обязательства участников.

Этапы переговоров: 1. начальный(исследовательский, дискуссионный). 2. аргументации и определения общих рамок будущего соглашения. 3. заключительный – согласование позиций и выработка договорённостей. Главное назначение 1 этапа – уточнение позиций участников через проведение дискуссий, 2 – ого – достижение

взаимопонимания, выработка общей согласованной позиции по ключевым вопросам, определение рамок возможного будущего соглашения, 3-ьего – согласование позиций и выработка договорных документов (вначале вырабатывается общая формула, а потом путём поправок вносятся детали).

Раздел 4. Подготовка к переговорам. Организационные и протокольные вопросы.

Конференционная дипломатия – часть международных отношений, отношений между государствами или отношений между государствами и между международными организациями, которые имеют место на международных конференциях.

Международные конференции по статусу участвующих в них субъектов делятся:

– на межправительственные;

– неправительственные.

Участниками неправительственных конференций являются отдельные лица и национальные НПО.

Участниками межправительственных конференций являются государства в лице их официальных представителей, выступающих от имени государства в рамках представляемой им компетенции. Такие представители выступают на конференции с официальной позицией государства. Поэтому некоторые авторы считают, что межправительственные конференции можно считать, как и международные межправительственные организации, субъектами международного права (вторичными, или производными, субъектами, создаваемыми государствами). Но в отличие от международных организаций конференции являются временными субъектами международного права, создаваемыми ad hoc.

По кругу участников межправительственные конференции иногда подразделяются:

– на универсальные (на которые приглашаются все государства, например Саммит тысячелетия ООН 2000 г.):

– региональные (на которые приглашаются государства определенного региона, как, например, на конференцию 1993 г. в Минске, где был принят Устав Содружества Независимых Государств);

– локальные, или субрегиональные.

Прямые переговоры это коммуникация сторон, имеющих непосред-ственное отношение к проблеме. Консалтинг, когда стороны испытывают нехватку информации либо хотят привлечь профессионала или эксперта. Медиацией чаще всего являются переговоры с участием посредника. А техника решения проблем переговорного процесса называется фасилитацией и включает инструменты организации и проведения совещаний договари-вающихся сторон, экспертов, а также формы внутрии межгрупповой работы.

В зависимости от уровня представительства переговоры принято делить на: политические переговоры и дипломатические переговоры.

Неприглашение на конференцию заинтересованного суверенного государства является недружественным актом и дает ему право игнорировать решение конференции. В 80-х гг. XIX в. на одну из Дунайских конференций не была приглашена Румыния, которая затем отказалась считаться с постановлением этой конференции. РСФСР, которая не была приглашена на конференцию по Аландским островам 1921 г., заявила по этому вопросу протест.

Что касается круга участников конференции международной организации, то он определяется уставом этой организации. Как правило, это государства – члены организации. Однако по решению конференции или ее органов или по предварительной консультации с государствами-членами на конференцию может быть

приглашено для участия в ее работе государство, не являющееся членом организации, но заинтересованное в предмете конференции.

Участие того или иного государства в конференции не требует и не означает признания данного государства и поддержания с ним дипломатических отношений другими участниками конференции. Так, в 1923 г. на межамериканской конференции в Сантьяго было установлено, что каждая американская республика имеет законное право участвовать в межамериканской конференции независимо от признания ее правительства созывающим государством.

На политических переговорах рассматриваются наиболее принципиальные вопросы международных и межгосударственных отношений. Политические переговоры ведутся на высшем (саммиты) уровне (между главами государств и правительств) и высоком уровне (между министрами иностранных дел). Поэтому их участники, не нуждаются в специальных полномочиях и чаще всего, вправе самостоятельно принимать решения, исходя из национальных интересов своей страны.

Отличительная особенность дипломатических переговоров, которые проводятся на уровне дипломатических представителей, заключается в том, что участники переговоров действуют на основании четких инструкций и не вправе принимать самостоятельные решения.

В зависимости от обсуждаемых проблем все переговоры можно классифицировать на переговоры по: экономическим, военным, политическим, экологическим, гуманитарным и другим вопросам.

Надо уметь вести переговоры в разных стилях,переходя от одногоизнихк другому в зависимости от обстоятельств. Избранные оппонентами стили могут сочетаться различным образом. С большим или меньшим успехом переговорный процесс может идти тогда, когда оба его участника одновременно используют один и тот же стиль - мягкий, торговый или сотруднический (но не жесткий). Перемена стиля в большой степени обусловливается реакцией на стиль оппонента и часто происходит из-за того, что он не дает вам возможности продолжать переговорный процесс в избранном вами стиле. Так что вам приходится либо сменить его, либо отказаться от дальнейшего ведения переговоров.

В одних случаях обе стороны начинают переговоры в жестком стиле, но затем убеждаются в его неэффективности и переходят к торговому стилю. В других случаях один приступает к переговорам в мягком стиле, но обнаруживает, что другой жестко требует от него все больших и больших уступок, и это заставляет начавшего с мягкого подхода тоже перейти к более жесткой тактике. Бывает, что попытка одного вести переговоры в торговом стиле наталкивается на жесткий стиль другого и торг становится уже невозможен. Вместе с тем нередко переговоры, сохраняя внешнюю форму позиционного торга, на самом деле превращаются в беспорядочную смесь разнообразных стилей, тактических приемов и уловок. Наиболее благоприятно складывается переговорный процесс тогда, когда оба его участника настроены на мягкий или сотруднический стиль. Тогда этот стиль переговоров может сохраняться неизменным от начала до конца переговоров и вести к успешному завершению конфликта.

Раздел 5. Методы и приемы ведения международных переговоров. Тактика переговорного процесса. Стиль ведения переговоров.

Все исследователи переговорного процесса едины в том, что основанием для принятия той или иной стратегии является вопрос – рассматривают ли стороны переговоры как продолжение борьбы или как процесс решения проблемы,

предполагающий совместные усилия. Соответственно этому выделяются две стратегии переговоров:

1) стратеги торга (bargaining);
2) стратегия совместного с партнером поиска решения проблемы (joint problem -solving).

Эти две основные стратегии и оказались в центре внимания исследователей, занятых проблемами изучения переговоров. Одним из центральных вопросов, обсуждавшихся в научной литературе, был вопрос о том, какая стратегия в торге является наиболее эффективной для получения максимального результата (выигрыша): «жесткая» или «мягкая». Другими словами, должен ли быть торг с минимальными уступками (жестким) или, напротив, он должен предполагать компромиссные предложения и решения (мягким).

Авторами идеи стратегии «жесткого торга» были американские исследователи С. Сиджел и Л. Фурекер. Участники переговоров, использующие стратегию «жесткого торга», использует принуждение, чтобы заставить каждую сторону сделать уступки и достичь соглашения. Этот способ реагирования на тенденцию конфликтующих сторон занимать крайние позиции и быть непримиримым. В таких переговорах отношения обычно бывают антагонистичными и враждебными. Результатами скорее бывают компромиссы, а не взаимоприемлемые соглашения.

Почти одновременно с идеей стратегии «жесткого торга», Ч. Осгудом была сформулирована концепция стратегии «мягкого торга». При использовании стратегии «мягкого торга» приоритетным является достижение соглашения, не доводя ситуацию до конфликта. Иногда это означает, что уступки делаются слишком легко, и трудные вопросы, которые могут вызвать разногласия, стараются обходить.

В конце 70-х годов в качестве альтернативы торгу стали активно развиваться идеи партнерского подхода. Ее авторы и наиболее последовательные сторонники, американские исследователи Г. Райффа, Р. Аксельрод, Р. Фишер и У. Юри ввели в обиход понятие «принципиальные» переговоры. Эти идеи нашли много сторонников.

Позже ряд исследователей (Л. Белланже, М. Лебедева и др.) выдвинул идеи о том, что «принципиальную стратегию» не стоит абсолютизировать. Этот подход скорее является неким «идеальным» эталоном, а при его реализации на практике возникает ряд трудностей.

Во-первых, выбор партнерского подхода не может быть сделан в одностороннем порядке. При выборе одной из сторон стратегии торга другая сторона будет вынуждена принять предложенные правила игры.

Во-вторых, в условиях конфликтных отношений сторон партнерский подход трудно применим, поскольку невозможно сразу резко от силовых методов перейти к партнерству. Участникам конфликта требуется время для формирования доверия и изменения отношений в целом. В частности, отмечается, что в реальной практике ведения переговоров практически невозможно встретить «чистый торг» или «чистые принципиальные» переговоры, — обе стратегии присутствуют одновременно. В частности, М. Лебедева отмечала, что в рамках одних и тех же переговоров обычно наблюдаются колебания на прямой линии – «торг — совместный с партнером анализ проблемы».

Раздел 6. Стратегия международных переговоров. Проблематика современного международного переговорного процесса.

Под стратегией традиционно понимается конечная цель действия. Цель – это предполагаемый результат действия, являющегося его причиной. Прежде чем приступать к переговорам, участники должны четко представлять, каковы цели их

проведения. Стратегии (подходы) к переговорам зависят от внешнеполитической стратегии государства, культуры, эрудиции и опыта участников переговоров.

Переговоры являются сложным процессом, участники которого вступают в различные взаимоотношения, используя при этом, самые разные приемы влияния друг на друга. Возможно, наибольшая сложность состоит в том, чтобы организовать переговорный процесс в целом, управлять им в течение всей встречи .

Еще один важный момент сущности переговоров как, особой формы коммуникации. То, что коммуникация в своей основе означает информационный обмен между людьми с целью сообщить что-то, побудить к действию др. Более того, цель такой коммуникации (переговоров) с одной стороны, направлена на убеждение и получение согласия на что-то, с другой стороны вызвать со стороны контрагента какое-либо действие.

В современной политологии и конфликтологии переговорный процесс характеризуется следующими факторами:

Первый, процесс взаимодействия сторон и согласования интересов, результат которого, по определению, должен быть приемлем для обеих сторон (однако необязательно, чтобы это был наилучший результат для одной из сторон).

Второй, переговорному процессу присуще внутреннее противоречие, так как каждая сторона стремится получить для себя самые выгодные условия. Поэтому важнейшей частью переговорного процесса является торг.

Третий, присутствие элементов ритуала, переговоры рассматриваются как способ правильного, законного решения обсуждаемого вопроса, где важным элементом переговорного процесса является время, наряду со множеством процедурных моментов.

Чаще всего процесс переговоров и особенно международных предусматривает манипулирование тремя ключевыми элементами: информацией, временем и властью (или преимуществом).

Каждая сторона всегда собирает информацию друг о друге, о потребностях сторон, приоритетах, их настоящих намерениях и подходах. Все это способствует более эффективному применению технических приемов и дает неоспоримые преимущества в процессе переговоров.

Время, отведенное на переговоры, играет важную роль, и заданный срок окончания переговоров часто не зависит от воли участников. Иногда руководство одной стороны может установить сжатые сроки, не всегда объясняя причины спешки. Точно так же, на сроки могут повлиять внешние обстоятельства. Особое внимание уделяется согласованию сроков и графиков (выполнения соглашений, договоров и т.д.). Власть – один из многих факторов, который дают значительное превосходство участнику переговоров.

Ситуации, когда одной из сторон переговоров —выкручивают руки, не так уж и редки. Преимущество в ходе переговоров достигаются благодаря: силе прецедента и закона .

Важно заметить, что преимущества в споре могут быть реальными или предполагаемыми (приписываемыми). Другими словами, сила – это привнесенное извне преимущество, которое делает чьи-то позиции весомее в процессе согласования интересов. Даже если обе стороны понимают, что ими манипулируют, в дискуссию привносится дополнительный элемент – необходимость постоянно оценивать реальную силу тех, кто находится за столом переговоров.