

*Ветрова Дарья Алексеевна,
студентка магистратуры
кафедра романо-германской филологии и лингводидактики,
Гуманитарный Институт
Северо-Кавказский федеральный университет,
Россия, г. Ставрополь
e-mail: dariannawind@yandex.ru*

*Научный руководитель: Ломтева Татьяна Николаевна,
доктор педагогических наук, профессор
Северо-Кавказский федеральный университет,
Россия, г. Ставрополь*

ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ЕДИНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА

***Аннотация:** В статье предлагается общий обзор способа ведения деловых и международных переговоров и их современного формата в первой половине XXI в. Особое внимание уделяется повышению значимости переговоров, как в деловой деятельности, так и в рамках международных отношений. В статье подробно рассмотрены элементы, из которых состоит процесс переговоров, способы повышения их эффективности в свете проблем, с которыми могут столкнуться стороны конфликта.*

Ключевые слова: переговоры, конфликт, участники переговоров, международные отношения, политическая проблема, урегулирование, государство, глобализация, дипломатический, компромисс.

*Vetrova Daria Alekseevna,
bachelor student
Department of Romance and Germanic Philology and Linguodidactics,
Institute of Humanities
North Caucasus Federal University,
Russia, Stavropol*

*Scientific adviser: Lomteva Tatyana Nikolaevna,
doctor of pedagogical sciences, professor
North Caucasus Federal University,
Russia, Stavropol*

NEGOTIATING PROCESS IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION AND SINGLE INFORMATION SPACE

Abstract: *The article offers a general overview of the way of conducting business and international negotiations and their modern format in the first half of the XXI century. Particular attention is paid to increasing the importance of negotiations, both in business activities and in the framework of international relations. The article examines in detail the elements that make up the negotiation process, ways to increase their effectiveness in light of the problems that the parties to the conflict may face.*

Key words: negotiations, conflict, negotiators, international relations, political problem, settlement, state, globalization, diplomatic, compromise.

В деловом мире большое внимание уделяется переговорному процессу. Из-за сложности решаемых глобальных проблем современности необходимо знать, как, когда и при каких условиях их вести. Также все это в значительной степени усугубляется различием взглядов людей во всем мире на актуальные проблемы жизнедеятельности. Это касается религии, культуры, традиций, политических интересов, как государства, так и отдельных его деятелей, их настроений в конкретный момент принятия решений.

Если на уровне межличностных отношений и разрешения тех или иных ситуаций участники дискуссии ведут диалог, приводя в пример жизненный опыт, устоявшиеся знания, убеждения, интуицию, то переговоры в области бизнеса и политики требуют другого подхода. На этом уровне требуются особые знания и умения, не только связанные с темой переговоров, но и с навыками убеждения, красноречия, понимания мотивации своего оппонента и умения склонить, как его самого, так и его сторонников на свою сторону [2, с. 256].

Здесь необходимо искусство убеждать, искусство компромиссов, балансирования и риска, игры и расчета, единства содержания и формы. Переговоры в современную эпоху радикальной социальной динамики, поиска механизмов преодоления последствий мирового экономического кризиса, формирования единой мировой истории и глобализации являются уникальным, всеобъемлющим и универсальным средством коммуникации.

Международные переговоры – один из старейших видов человеческой деятельности, направленный на решение проблем при организации сотрудничества или урегулировании конфликтных ситуаций. Они имеют такую

же древнюю историю, как и военные конфликты, и использовались на практике задолго до появления правовых процедур.

Конечно, в современном мире практика переговоров видоизменилась, мы стали использовать другие инструменты, письма сменились телефонами, общие собрания сейчас проходят не на саммитах, а на онлайн-конференциях. С приходом пандемии форматы ведения переговоров, которые не сменялись веками, теперь уступают свое место новым подходам, в основном связанных с Интернет-сервисами.

Но тем не менее переговоры продолжают оставаться своеобразной «нитью», которая соединяет другие политические процессы. Поэтому целью данной работы является определение основных направлений современных исследований феномена дипломатических переговоров.

Понятие «переговоры» - русский эквивалент английского термина «negotiation» и французского «negociation» - имеют латинское происхождение (от латинского «negotium: nec, ni – «нет» и otium – «досуг»). Самые ранние употребления этого термина связаны с торговлей и деятельностью купцов (франц. «negociant», англ. «negotiant» - торговец, негоциант).

Важность переговоров в отношениях между государствами отмечалась многими авторами с древности. Одним из выдающихся переговорщиков и пропагандистом переговоров был кардинал Ришелье. В своем «Политическом завещании» он писал: «Я осмеливаюсь решительно заявить, что вести переговоры – беспрестанно, открыто или тайно, в любом месте, даже если не получаешь какого-либо плода на данный момент, а тот, которого можно ждать в будущем, не слишком очевиден, - есть вещь, совершенно необходимая для блага государства». Несмотря на то, что многие государственные деятели, философы и политики подчеркивали важность переговоров в отношениях между государствами, вплоть до XVIII века не существовало работ, изучающих процесс ведения переговоров. В 1714 году вышла книга французского исследователя Франсуа де Кальера «О способах ведения переговоров с государями». Вплоть до XX века, более двухсот

лет, это было практически единственное научное исследование по переговорному процессу.

Перелом в исследовании переговорного процесса наступил в 50-70-е годы XX века. И лишь в последние двадцать лет изучение переговоров было поставлено на систематическую научную основу.

Переговоры – это коллективное обсуждение темы определенного вопроса или группы вопросов конфликтующими сторонами с возможным привлечением посредника, цель которого достичь обоюдного согласия. Они являются продолжением конфликта, в то же время являясь и средством для его преодоления.

Ведение международных переговоров – дипломатических, деловых или политических – до сих пор является малознакомой и непривычной деятельностью в России. Однако в последнее время социально-политические реалии в стране изменились, как и изменились методы решения конфликтов во всем мире. На фоне этого изменилась роль и статус России на международном поле. Также и некоторые другие факторы заставляют нас именно к практике переговоров, главному инструменту решения конфликтов мирным путем.

Об актуальности и незаменимости переговоров говорит и изменение политических сил в мире. Теперь сильной державой считается не та страна, у которой больше ракет, а та страна, чьи продукты на международном рынке более качественные и дешевые, та страна, которая обладает большим количеством дипломатических связей, поддержкой и влиянием среди других государств.

Многие исследования обращают внимание на зависимость успешного сосуществования государства от дипломатических переговоров.

От успеха за столом переговоров зависит развитие дальнейших отношений между участниками, а достижение желаемых результатов в переговорах требует, как и любая другая сфера деятельности, профессионализма и тщательной подготовки [1, с. 74].

В любых переговорах действуют общие правила и принципы их ведения. Это так называемый процессуальный аспект переговоров, то есть то, какие

существуют «писанные и неписанные» правила, как готовятся переговоры и как строится взаимодействие с партнером. Содержательный аспект – это то, о чем на переговорах идет речь. Для того, чтобы вести переговоры, необходим не только талант, но и обладание основными навыками и представлениями переговорной деятельности и, конечно, знанием предметного материала. Участник переговоров должен четко представлять себе, из каких этапов и стадий состоят переговоры, какие они предполагают действия, как их применять на различных этапах.

Переговоры могут вестись как в рамках сотрудничества, так и в условиях конфликтных отношений. Переговорный процесс при конфликте сложен и имеет свою специфику. Так несвоевременное или неверное решение, принятое на переговорах, часто влечет за собой продолжение или даже усугубление конфликта.

Переговоры могут вестись с позиции силы, как часто бывает на практике. В этом случае один из участников конфликта диктует свои условия и ставит свои интересы выше интересов своего оппонента, используя различные приемы принуждения и оказывая давление.

Но когда силовой диктат выражен явно, то переговоры перестают быть переговорами. Совпадение и расхождение интересов делает переговоры противоречивыми, привнося в них одновременно элементы кооперации и конфронтации. Среди всех интересов различают взаимоисключающие и непересекающиеся.

Интересы можно разбить на две группы: взаимоисключающие и непересекающиеся. Взаимоисключающие интересы означает, что стороны хотят одного и того же, например, претендуют на один ресурс. Непересекающиеся интересы означают, что реализация целей одной стороны не вступает в конфронтацию с целями другой стороны, они могут исполнять одновременно друг с другом, при этом не затрагивая друг друга. Также каждый из участников переговоров может реализовать свои цели в одиночку, без привлечения партнера по переговорам.

В ходе переговоров оценка соотношения интересов участниками конфликта может меняться.

Другой особенностью переговоров является то, что в случае зависимости участников переговоров друг от друга, они не смогут реализовать свои цели в одиночку. Стороны должны понимать, насколько они связаны друг с другом, в противном случае односторонние действия могут начать превалировать, что приведет к прекращению переговоров.

Процессы глобализации, охватившие современный мир, проявляются в расширении многоплановых взаимовлияний в политике, экономике, культуре и других сферах.

Для переговорного типа взаимодействия характерно то, что две конфликтующие стороны, имея надежды хотя бы частично добиться своих целей и получить желаемые условия, готовы идти на компромисс и совместными усилиями создавать ситуацию, в которой обоим будем максимально комфортно.

В один момент переговоры могут привести к усилению конфликта и ухудшению отношений двух стороны. Переговоры – это навык, который оттачивается на практике. Часто стороны конфликта, находясь под серьезным эмоциональным напряжением, склонны усугублять положение и заводить переговоры в тупик или способствовать эскалации конфликта. Поэтому для ведущего переговоры важны не только навыки убеждения и красноречия, но и сила воли преодолевать эмоциональные барьеры и совершать необходимые действия для урегулирования конфликта.

Польский исследователь К. Доктур [3, с. 46], характеризуя переговоры, считает, что они могут разворачиваться по следующим сценариям:

- каждая из сторон выслушивает аргументы другой стороны и отказывается от некоторых своих требований;
- достигается равноправие сторон, происходит компромисс путем переговоров;
- стороны прибегают к силе, чтобы навязать свое мнение;

- силы конфликтующих сторон неравны, и происходит отступление более слабой (или более разумной) стороны;
- происходит увеличение количества условий и деталей соглашения, что в свою очередь приводит только к новым проблемам и эскалации конфликта, особенно часто такое бывает, если стороны подвержены эмоциональному состоянию и не имеют четких целей.

В этом отношении следует иметь в виду, что, идя на переговоры, каждая из сторон преследует определенные цели, которые далеко не всегда заявляются открыто.

Переговоры не всегда целесообразны, эффективны и возможны, но это единственная альтернатива, которая позволяет избежать усугубления конфликта и проявления насильственных методов достижения целей и навязывания своих интересов. Это особенно важно на фоне развивающейся глобализации в мире.

Быстрое развитие глобализации и превращения всех стран в единое целое, сопровождающееся открытостью мира, быстрым развитием и перемещением идей, людей и вещей, слиянием национальных экономик, с одной стороны, устраняет препятствия и границы между странами, с другой – подвергает их опасности неупорядоченных внешних воздействий.

Проблема экономических и политических изменений в период объединений состоит в том, чтобы понять, что интересы и цели участников переговоров всегда носят определенный отпечаток прошлого и истории страны, традиций и взглядов в обществе, которые складывались тысячелетиями, в корне отличающихся от типичной для развитого рыночного хозяйства.

Стиль переговоров каждой стороны может быть разным: открытый и дружелюбный, или закрытый; мягкий или твердый, но тем не менее важно оставаться профессиональным переговорщиком, чтобы это было результативно.

Вне зависимости от темы переговоров каждая сторона желает, помимо отстаивания своих интересов, чтобы переговоры были результативными и решали, если не все вопросы, то хотя бы их часть. В связи с этим сторонам важно не переходить на личности и соблюдать дистанцию. Переговоры станут

значительно успешнее, если участники проникнутся друг к другу доверием, пониманием и уважением. Для этого важно, чтобы во время обсуждения у обеих сторон было понимание проблемы и природы конфликта, а также видение, как должна быть решена та или иная ситуация.

Еще более важны сложившиеся взгляды и отношение к оппоненту: умение понимать чужие интересы, ставить себя на чужое место, развитая эмпатия. Важно умение отделять саму проблему от ее носителя и рассматривать беспрестанно.

Поведение участников зависит от сложившейся ситуации, а также от образования, культуры, взглядов на жизнь и ценностей, характера, которые присущи конкретной личности и формируются под влиянием культурного фона страны.

Часто бывают случаи, когда стороны настолько разные и не могут договориться друг с другом, что приходится прибегать к третьей стороне – медиатору или посреднику конфликта. Посредничество подразумевает добровольное согласие на участие третьей стороны в конфликте, для урегулирования спора. Цель участия третьей стороны, как правило, становится снижение агрессии, эмоциональной составляющей и иррационального поведения сторон.

Переговоры подразумевают конструктивный подход и сильную аргументацию при возникновении спорных вопросов. Это обязательные элементы.

Но научиться проводить результативные переговоры, которые действительно решают конфликт и приводят к урегулированию, можно только на практике.

Итак, переговоры – это процесс взаимодействия сторон с целью достижения согласованного и устраивающего их решения. Переговоры как особая форма социальной коммуникации имеют давнюю историю.

Человечество все свое существование вело переговоры, деля добычу во время охоты, обмениваясь ресурсами, заключая торговые союзы, начиная совместные войны и завершая их. Но особое внимание искусству переговоров

начали уделять лишь во второй половине XX в., когда их результат стал оказывать больше влияние на ход развития стран и всего мира.

Сейчас переговоры - важная часть любого процесса, как делового, так и политического. Успешная коммуникация может решить большие проблемы и конфликты или дать возможность для быстрого роста. Успех переговоров зависит не только от риторики переговорщика и искусства убеждения, но и от воли человека, ведущего переговоры. Чтобы они были результативными и эффективными, важно понимать всю специфику и целевые установки, которые ставят перед собой обе стороны.

Список литературы:

1. Аналитические методы в исследовании международных отношений / под ред. И.Г. Тюлина, М.А. Хрусталева. М.: МГИМО, 1982. 160 с.
2. Дмитриев А.В., Залысин И.Ю. Насилие: социополитический анализ. М.: РОССПЭН, 2000. 328 с.
3. Коузер Л.А. Основы конфликтологии. СПб.: Светлячок, 1999. 189 с.