

ТИПОЛОГІЯ ПЕРЕГОВОРІВ В ПОЛІТИЧНІЙ СФЕРІ

В основу класифікації типів переговорів взято такі критерії, як мета, тип рішень, характер, офіційний статус, кількість сторін. Досліджено особливості таких форм політичних переговорів, як політичні консультації, бесіди та дебати.

Ключові слова: *політичний конфлікт, переговори, політичні переговори, політичні консультації, дебати.*

Переговори набувають важливого значення в сучасному житті суспільства. Ще в другій половині ХХ ст. питання переговорів в західному світі стояло гостріше через те, що там серйозною була проблема узгодження поведінки різних соціальних груп та інтересів в порівнянні із країнами Східної Європи. Країни ж соціалістичного табору тривалий час жили за інерцією підкорення думці «керуючої особи» і будь-які варіації на тему «розбіжність політичних поглядів та досягнення політичних домовленостей» були недопустимими для буття як пересічного громадянина, так і для новостворених політичних сил. Але рух українського суспільства до демократичних цінностей вимагає знань та умінь узгоджувати інтереси між політичними силами, гілками влади. Єдиним же цивілізованим методом досягнення згоди в сучасному світі залишаються переговори.

Переговори як ефективний засіб взаємодії і розв'язання проблем широко застосовуються в практиці політичних конфліктів. В залежності від критеріїв можна виділити декілька видів політичних переговорів.

1. Критерій — мета, яку ставлять перед собою учасники переговорів:

- переговори з метою подовження раніше досягнутих мирних угод;
- переговори про нормалізацію мирних відносин учасників міжнародного конфлікту;
- переговори з метою перегляду раніше досягнутих угод на користь однієї із зацікавлених сторін;

- переговори для досягнення нової згоди (у випадку врегулювання міжнародних конфліктів до цього виду відносяться більшість переговорів);
- переговори з метою отримання дотичних результатів (в цих випадках сторони не намагаються досягнути кінцевого результату, а виясняють для себе позиції і наміри партнерів, встановлюють контакти, які можуть згодитися в майбутньому).

2. Критерій — тип рішень, що приймаються в результаті переговорів:

- переговори, що закінчуються прийняттям компромісного рішення;
- переговори, що закінчуються повним вирішенням конфліктної ситуації;
- переговори, що закінчуються частковим вирішенням;
- переговори, що закінчуються асиметричним вирішенням, яке одну із сторін задовольняють більшою мірою, ніж іншу.

3. Критерій — офіційний статус учасників переговорів:

- переговори на вищому рівні;
- переговори на високому рівні;
- переговори в робочому порядку [1, с. 67].

Переговори можуть бути одиничними, або разовими, а можуть бути тривалими, тобто складатися з декількох раундів.

В сучасних умовах більшість переговорів носить відкритий характер, тобто про початок переговорів повідомляють публічно, а їх результати оголошуються. Але при врегулюванні конфліктів проводяться і приховані переговори.

Переговори сьогодні можна поділити на двосторонні або багатосторонні.

У безпосередніх двосторонніх переговорах беруть участь лише два партнери і проходять вони віч-на-віч. Такі переговори відбуваються під час офіційних візитів або міжнародних форумів. Практично жоден офіційний візит чи міжнародна зустріч не відбуваються без двосторонніх переговорів. В багатосторонніх міжнародних переговорах беруть участь від трьох до декількох десятків учасників і присвячуються вони, як правило, розгляду глобальних проблем міжнародних відносин або врегулюванню якихось суперечок чи конфліктів. Число учасників цих переговорів абсолютно не обов'язково залежить від числа, скажімо, конфлікуючих сторін. Прикладами таких багатосторонніх переговорів можуть бути: Женевська нарада 1954 р. по Індокитаю (брало участь 9 держав),

Міжнародна нарада по врегулюванню лаоського питання в 1961-1962 рр. в Женеві (брало участь 14 держав), Загальна Європейська нарада 1973-1975 рр. з безпеки і співробітництва (брало участь 35 держав) [2, с. 32].

Багатосторонні переговори підрозділяються на сесійні переговори в рамках існуючих міжнародних організацій та несесійні переговори, тобто переговори, що організуються за ініціативою однієї або декількох держав з питань, що мають самостійне, спеціальне значення для держав, які беруть участь у переговорах.

Двосторонні переговори проводяться тоді, коли вони стосуються відносин тільки між двома країнами. Але в історії дипломатії відомі (хоч і дуже рідко) такі прецеденти, коли на двосторонніх переговорах обговорювалися багатосторонні міжнародні проблеми, а на багатосторонніх — питання, що стосувалися лише двох, а деколи й однієї окремої країни. Брало участь багато країн, а вирішувалося одне ключове питання, або навпаки. Двосторонні візити глав урядів або держав закінчуються переговорами з багатьох ключових питань. Але, як показує практика, проведення двосторонніх переговорів вимагає значних витрат часу і різносторонньої компетенції і більшою мірою проводяться на рівні спеціально підготовлених делегацій [3, с. 79].

Україна є активною учасницею як багатосторонніх, так і двосторонніх переговорів насамперед в рамках ООН, Ради Європи, Європейського Союзу, Організації з безпеки та співробітництва в Європі та ін.

Наразі дуже популярною і ефективною формою двосторонніх відносин є політичні консультації, які дають можливість глибоко і всебічно обговорювати питання не тільки двосторонніх, але й міжнародних відносин взагалі. Консультації проводяться згідно з попередньо встановленим графіком, або в міру виникнення необхідності. Проводяться вони, як правило, на рівні спеціальних робочих комісій, але частіше на рівні офіційних представників двох держав, переважно це директори (або їхні заступники) департаментів МЗС.

У науці існує дві точки зору на природу феномена політичних консультацій. Згідно з «азіатським підходом» метод політичних консультацій як «м'який», «необов'язковий» жанр дипломатичної практики найбільш активно застосовувався деякими державами Сходу (Китаєм, Японією) в процесі взаємодії з європейськими країнами вже в середині XIX століття [4, с. 213]. Але і європейці зі свого боку не хтували цією формою спілкування, однак вдавалися до неї переважно в діалозі зі своїми східними контрагентами. Зокрема на

початку XIX століття, в період міжусобних воєн в Індії, британські колонізатори зверталися до політичних консультацій для рекрутування прихильників серед місцевої індійської еліти. Ряд авторів, щоправда, оскаржують подібну інтерпретацію феномена політичних консультацій. Висловлюються думки про те, що ті специфічні, м'які форми дипломатичних переговорів, які були притаманні політичній традиції деяких країн Сходу, підпадають швидше під те, що на мові європейської дипломатії називається «обміном думками», а не консультаціями. Відповідно вважають, що власне консультації були привнесені на Схід британськими дипломатами. Таким чином, обстоюється гіпотеза про західноєвропейські коріння цього явища. Прихильники «американського підходу» не поступаються у винаході жанру політичних консультацій ні Азії, ні Європі. Вони наполягають на тому, що консультації – досягнення закритих нарад представників законодавчої та виконавчої гілок влади США на межі XIX-XX століття.

Згідно з цією логікою поява політичних консультацій — заслуга американців. У Сполучених Штатах консультації як форма міжпартійної взаємодії в період передвибірної кампанії традиційно мали обмежене застосування і не виходили за межі двопартійного співробітництва. Однак на початку 1948 р. за рішенням державного секретаря Дж. Маршалла група провідних аналітиків Державного департаменту США (Дж. Хіккерсон, Д. Раск і Т. Ечіллз) почала опрацювання питання про розширення практики дипломатичних контактів, які не представляли б собою повномасштабних переговорів, а в окремих випадках передували або, можливо, навіть замінювали їх. Консультації сприймалися саме як особлива форма контактів [5, с. 14–16].

Ця практика почала активно застосовуватися. В кінці 1950 р. політичні консультації стали використовуватися для підвищення ефективності діяльності підрозділів Держдепу, міністерства фінансів та міністерства оборони. На початку 1951 р. з подачі державного секретаря Д. Ачесона американці апробували нову форму роботи в рамках НАТО [66, с. 73].

Досліджуючи політичні консультації, можна виділити такі підходи до їхньої сутності, вони представлені в табл. 1.

Таким чином, слід зазначити, що в контексті політичних відносин жоден із запропонованих підходів до інтерпретації політичних консультацій не може претендувати на евристичність. Однак деякі виявлені зарубіжними дослідниками ознаки і аспекти можуть бути зафіксовані у

Таблиця 1

Основні підходи до визначення сутності політичних консультацій

Критерії аналізу	Підходи в інтерпретації політичних консультацій			
	Політико-культурний	Управлінський	Процесуально-циклічний	Комунікативний
базове визначення	елемент політичної культури	метод управління	циклічні процеси	форма комунікації
ключовий принцип	дотримання культурних норм та принципів	ефективність	регуляторність	легітимність
ключова потреба (інтерес)	політичні орієнтири та цінності	ресурси	ідеї	інформація
сфера застосування трактовки	філософія політики та міжнародних відносин	державне управління	прийняття політичних рішень	міжнародні відносини та світова політика

визначенні. По-перше, на практиці політичні консультації при всій варіативності тлумачень незмінно визначаються як засіб соціально-політичної комунікації (засіб взаємодії). По-друге, консультаціям притаманні такі базові ознаки, як ефективність, регулярність і легітимність. По-третє, ключовою потребою консультуючих сторін є інформація, яка може вважатися одночасно і специфічним ресурсом, і набором ідей, цінностей і норм поведінки. По-четверте, метою політичної консультації має стати інформування сторін про кроки з вирішення проблемної ситуації. Всі ці аспекти можуть бути відображені в дефініції політичної консультації. Отже, політична консультація – форма соціально-політичної комунікації, що представляє собою відкритий регулярний діалог, орієнтований на взаємне інформування про діяльність сторін, вироблення загальної стратегії спільної та індивідуальної дії, ефективний контроль над виконанням раніше прийнятих угод і підписаних домовленостей.

Переговори ведуться як у формі безпосередніх бесід на зустрічах, нарадах, різних міжнародних форумах, так і у письмовому вигляді шляхом обміну відповідними дипломатичними документами (нотами, меморандумами, пам'ятними записками і т. п.) [7, с. 56–58].

Особливу увагу доцільно приділити бесідам, які можна вважати підготовкою до переговорів або початком самих переговорів. Питання

про те, що є бесідою, які її закони та правила, були предметом розгляду вчених на протязі багатьох століть.

Виникає питання про відмінність між бесідами та іншими формами взаємодії. Основна відмінність полягає в принципі «без потреби не сперечатися». Під час бесіди політики, дипломати вважають за необхідне спокійно, переконливо доводити свою правоту, а не неправоту співбесідника, крім того, вони утримуються від критики, не ставлять без необхідності партнера в позицію сили, що обороняється.

До основних цілей бесіди можна віднести:

- перше знайомство, встановлення контактів;
- закріплення встановлених контактів, більш детальні бесіди в руслі проблеми, що цікавить;
- повідомлення інформації або отримання необхідних відомостей;
- обговорення та вирішення питань двосторонньої взаємодії;
- підготовка до відкриття переговорів або бесіда під час переговорів для вирішення складних питань [8, с. 313].

Але, звичайно, бесіда може проводитися не з однією метою, а одночасно з декількома.

Умовно бесіди можна класифікувати наступним чином:

1. бесіди за запрошенням опонентів на офіційному рівні;
2. бесіди за вашої ініціативи на офіційному рівні;
3. бесіди на загальних заходах, прийомах;
4. бесіди під час перерви на офіційних засіданнях;
5. бесіди випадкові при відвідуванні масових заходів, поїздках і т. п.;
6. бесіди неочікувані, непередбачені, коли тема бесіди невідома завчасно.

Таким чином, проведення бесіди вимагає певного мистецтва і як будь-яке мистецтво воно підкорене певним правилам, законам, врахуванню попереднього досвіду, досягнень і допущених помилок.

Однією із форм політичних переговорів можна назвати політичні дебати. Дебати беруть свій початок з Стародавньої Греції, де вони були невід'ємним елементом демократії. В Афінах громадяни сперечалися про переваги і недоліки різних пропонованих законів, такий спір давав можливість всебічно проаналізувати проблему. У стародавньому Римі існували так звані школи риторів, в яких навчали ораторському мистецтву. Школи риторів були дуже престижні, а викладачі були одними з найбільш високооплачуваних. У

середньовіччі в Європі були поширені диспути, курси ораторської майстерності та дебатів.

У 30-і роки XX століття в США дебати почали своє формування як вид молодіжної діяльності. Передвиборчі кампанії дали новий поштовх розвитку дебатів і сформували їх у такому вигляді, який вони мають зараз. Популярність дебатів у США збільшилася після перших телевізійних дебатів між Джоном Кеннеді і Річардом Ніксоном під час президентських виборів 1960 року. Дебати — це аргументована суперечка, в якій сторони (як правило, дві) ставлять завдання переконати когось у чому-небудь. При оцінці суперечки в першу чергу використовуються аргументи, але так само враховуються і різноманітні риторичні прийоми, вміння працювати з аудиторією, виразність мови і т. п.

На думку Д. В. Яковлева, невід'ємною частиною політичної діяльності виступає політичний діалог у формі дебатів, у яких використовуються різні типи повідомлень. Зокрема можна говорити про інформаційний тип, який визначається описовим розвитком теми та браком конфронтаційних елементів, аргументативно-аналітичний тип (переконання за допомогою логіко-понятійного апарату) та імперативний тип (емоційно-експресивний тиск, категоричність суджень, гіперболізація, некоректна метафоричність тощо) [9, с. 55].

В дипломатичній практиці XIX і першої половини XX століття вищою формою переговорів вважався конгрес, наприклад, Віденський конгрес 1815 р., рішення якого стосувалися облаштування Європи після закінчення наполеонівських війн, документального оформлення практики дипломатичних відносин, Паризький конгрес 1856 року, Берлінський конгрес 1878 року. Сьогодні ця форма в дипломатичній практиці майже не застосовується, а найпоширенішою формою міжнародних політичних переговорів стали конференції і міжнародні форуми (зустрічі). Вони, як правило, скликаються на рівні глав держав або урядів, на рівні міністрів і урядових делегацій [10, с. 51–54].

Доцільно звернути більше уваги на кулурну роботу, яка в сучасній дипломатії займає досить важливе місце.

Кулурна робота — один із невід'ємних елементів професії дипломата, джерело цінної інформації, можливість налагодження неформальних зв'язків з колегами-іноземцями. За важливістю кулурна робота не поступається формальній, офіційній дипломатії. Однак на відміну від останньої не регламентується настільки чітко, не має кодифікованих правил, тому вимагає не лише високої фахової підготовки, а й специфічних особистих якостей, постійної роботи над собою.

Мета кулуарної роботи — особисто познайомитися з партнерами по переговорах, зустрічах, конференціях, увійти з ними в неформальний контакт, що нерідко буває надзвичайно корисним для отримання чи передачі інформації, попереднього обговорення можливих пропозицій, викладу аргументів з метою впливу на позицію партнерів тощо.

Залежно від форми проведення переговори можуть проводитися у вигляді: конгресів, самітів, конференцій, зустрічей, сесій, нарад і тому подібне.

Наступна класифікація передбачає ведення поговорів в стадії конфлікту або згоди. Мова йде про переговори, спрямовані або на врегулювання конфліктних і кризових ситуацій, або сторони вступають в переговори для спільної діяльності. У цьому зв'язку варто виділити три принципові аспекти, що впливають на переговорний процес. По-перше, в кризових і конфліктних ситуаціях в політиці альтернативою переговорам часто є насильницькі дії, а в економіці — руйнування господарських зв'язків і відносин. І це накладає на учасників переговорів особливу відповідальність за прийняті ними рішення. По-друге, в умовах кризи і конфлікту, коли канали комунікації не налагоджені або працюють погано, сторонам іноді доводиться вдаватися до послуг посередників, третіх осіб, ведення неофіційних переговорів та інших заходів. По-третє, при співпраці учасники переговорів досягають приросту продукту або виробляють якийсь новий продукт, або будують нові відносини, що дозволяють їм його отримати. Завдання учасників переговорів полягає в тому, як домовитися і організувати діяльність так, щоб цей приріст був максимально можливим, а також про вклади кожного і розподіл отриманого. Інша справа в конфлікті. Там основний акцент робиться, як правило, на розподіл або перерозподіл наявного. Іншими словами, в конфлікті, образно кажучи, звичайно вирішується, як розділити наявний пиріг, в той час як у співпраці — як його спекти. Ще одна особливість при проведенні переговорів в ситуації конфлікту: сторони можуть бути орієнтовані на те, щоб згладити, загасити, врегулювати наявний конфлікт, або на те, щоб ліквідувати джерело даного конфлікту, вирішити його. Звичайно, вирішення конфліктів шляхом переговорів є більш бажаним, ніж їхнє врегулювання, оскільки знижує джерело напруженості як такої. У той же час повне вирішення протиріч на переговорах далеко не завжди можливе. Врегулювання конфлікту, спрямоване на зменшення протистояння сторін, в цьому випадку може дозволити уникнути насильства, руйнування господарських зв'язків і стати першим шаблем на шляху до його

вирішення. Слід зазначити, що обидва види переговорів — в ситуації співробітництва і в ситуації конфлікту — є в різних галузях. Так, здавалося б, економічна або торговельна діяльність припускають переговори тільки в рамках співробітництва. Насправді це не так. Навіть при самих добрих відносинах партнерів між ними можуть виникати конфліктні ситуації. Крім того, їхня спільна діяльність може зачіпати інтереси третіх сторін, а це знову-таки передбачає проведення переговорів з врегулювання конфліктних відносин. Ось чому за кордоном наразі складається нова дослідницька галузь в управлінській науці — конфлікти між організаціями та всередині них. Так що учасникам переговорів варто вміти вести переговори і в умовах конфліктних відносин, і в умовах співпраці.

Зрозуміло, як будь-яка класифікація, наведена вище, носить досить умовний характер. Одні й ті ж переговори можна класифікувати за різними підставами, перелік критеріїв для типології переговорів можна завжди продовжити.

Література

1. Цыганков П. А. Международные отношения / П. А. Цыганков. — М., 1996. — 320 с.
2. International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues / Ed. by V. A. Kremenyuk. — San Francisco, Oxford, Jossey-Bass, 1991. — P. 31–37.
3. Алексеев И. С. Искусство дипломатии: не победить, а убедить / И. А. Алексеев. — М. : «Дашков и К», 2007. — 284 с.
4. Шварц Ф. Политика консультаций в Японии / Ф. Шварц // Мировая экономика и международные отношения. — 1995. — № 3. — С. 23 – 28.
5. Зобнин А. В. К вопросу о стратегии президента США Г. С. Трумэна в процессе разработки и реализации Атлантической составляющей (1948–1952 гг.) / А. В. Зобнин // Поиск путей развития в современном мире: Межгосударственное взаимодействие / [отв. ред. А. А. Синдеев]. — Тверь : Тверской государственный университет, 2006. — 167 с.
6. Гудев П. Механизмы внутреннего урегулирования кризисов в историко-политической практике НАТО / П. Гудев // Международные процессы. — 2005. — Т. 3. — № 1 (7). — С. 73 – 74.
7. Resolving International Conflicts: The Theory and Practice of Mediation / Ed. by J. Bercovitch. — Boulder, L. : Lynne Renner Publishers, 1995. — P. 54 – 63.
8. Попов В. И. Политическая дипломатия / В. И. Попов. — М. : Научная книга, 2000. — 575 с.
9. Яковлев Д. В. Політичні дебати як засіб раціоналізації політичної взаємодії / Д. В. Яковлев // Актуальні проблеми політики. Зб. наук. праць. Вип. 40. — Одеса, 2011. — С. 50 – 57.
10. Щербатый Ю. Искусство обмана / Ю. Щербатый. — М. : ЭКСМО-Пресс, 1998. — 132 с.

В основу классификации типов переговоров взяты такие критерии, как цель, тип решений, характер, официальный статус, количество сторон. Исследованы особенности таких форм политических переговоров, как политические консультации, беседы и дебаты.

Ключевые слова: *политический конфликт, переговоры, политические переговоры, политические консультации, дебаты.*

Into the classification of types of negotiations were taken such criteria as the objective, the type of decisions, the character, the official status and the number of sides. There were discovered the features of such forms of political negotiations as political consultations, discussions and debates.

Key words: *the political conflict, the negotiations, the political negotiations, the political consultations, the debates.*

Ростецька Світлана Іванівна — доцент кафедри політичних наук Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського», кандидат політичних наук.

Рецензент проф. Наумкіна С. М.