

defense in order to become acceptable in the eyes of the domestic as well as international public. In this context, the notion of the “clash of civilizations” may be part of a rationalization of otherwise undeclared interests[6]. Herein the role of mass media, publication materials and communication technologies in propaganda should also be stated.

Selective dissemination and interpretation of facts can lead to intentional misleading of people. I do remember a question of a student during my study period abroad in Europe: “In what country do Muslims live?” or it is really offensive to see some anxiety, worry even fear in the eyes of some people due to fore-part’s belief and religion. As Z.Karabel states in his book “Westerns, whether or not they adhere to an organized religion, are disposed to view Muslim societies as backward and intend on war and violence. And most inhabitants of the Muslim world tend to believe that the West bears ill will toward Islam and Muslims and wants not peace or coexistence but economic and cultural domination” [7].

To sum up, I would like to emphasize that partly due to the absence of a global balance of powers, the peoples, social and ethnic communities of many regions of the world, indeed mankind as such, are threatened by being divided along cultural or civilizational lines. The ever growing problem of terrorist violence is intrinsically linked to this problem as well. The alienation between social and cultural groups within and between regions is further reinforced by the uncontrolled dynamic of conflicts of interests, disputes over sovereignty issues, economic rights, etc., on the domestic, regional and international levels. Culture or civilization is often not the primary cause of such confrontations, but are being used as vehicle of such conflicts. In the globalized environment of the 21st century, the dialogue among civilizations has become the most important desideratum of world peace.

Acceptance and dialogue of civilizations refers to the act of listening to the beliefs, judgments, worries of people not only with a different cultural, ethnic, or religious background, but also with different political convictions, social positions and economic power. Civilizations, however, are abstract entities. The actors of a dialogue of civilizations will always be individuals, whose ways of thinking and values are influenced by their civilizational background, and who engage in a dialogue with other individuals, whose identities again are shaped by many influences, including her or his socio-cultural, ethnic, religious background.

Mutual awareness can be the real solution on prevention of conflicts - on the international, national and local levels - by reducing misunderstandings and mistrust, and by laying the basis for a non-violent resolution of controversies. It also has enormous potential to solve current and future economic, social and political problems by sharing experiences and through joint implementation of remedies. At its best, inter-civilizational dialogue can result in a collective sense of shared goals, enabling us to address the most important issues of all: What kind of future world do we want to live in? How can we work together to solve the problems facing humankind today, and begin creating that future?

No one can live in peace unless he accepts the reciprocity of his right to live his own life and express his

civilizational identity without interference or intimidation. Acceptance of variety and natural equality of humankind should be promoted, because pre - conceived opinions, stereotypes and prejudices about others, make them perceive “otherness” as a threat more than as an enrichment of different outlooks and colorfulness of the world around us. It is the simple value of mutuality that is at the roots of civilizational dialogue.

References

1. Quoted in Al-Ahram weekly. – 16-22 April. – 1998. – P.2
2. Huntington S. Clash of civilizations and the remarking of World Order / Huntington S. – New York: Simon and Schuster: 1996.
3. After September 11, 2001: Clash of Civilizations or Dialogue? / Lecture by Hans Koechler. – Manila. – 14 March 2002.
4. General Assembly, fifty-sixth session, agenda item 25, A/RES/56/6, adopted at the 43rd plenary meeting, 9 November 2001.
5. Russet M. Bruce. Clash of civilizations or Realism and Liberalism. Déjà vu? Some evidence / Russet M. Bruce; John R. Oneal, Michaelene Cox // Research 37, pages: 583–608. doi:10.1177/0022343300037005003. <http://jpr.sagepub.com>
6. The Hermeneutics of Cultural Self-Comprehension versus the Paradigm of Civilizational Conflict by H. Koechler, Kuala Lumpur. – 15-17 September 1997.
7. Peacebeuponyouby Zachary Karabell. – VintageBooks, New York, 2007.

Мамедова Т., докторант кафедри дипломатії і сучасних інтеграційних процесів, Бакинський державний університет (Азербайджан, Баку), t.memmedova@csc.gov.az

Глобалізація: початок цивілізаційних зіткнень?

В даний час зіткнення цивілізацій, глобалізація і переходи, які породжують все це, є одними з основних проблем світового співтовариства. Насправді в обох випадках існує дилема: конфлікт чи діалог цивілізацій, глобалісти або антиглобалісти. І кожен з них прагне виправдати себе. Вищезазначені питання розглядаються з різних відповідних сторін, такі, як реалії та перспективи. Сьогодні конкуренція між Заходом і Сходом (ідеологічні суперники в часи холодної війни, і цивілізаційні конкуренти після 11 вересня 2001) розглядається з прагматичної точки зору, ґрунтуючись на енергобалансі, біполярних і багатополарних теоріях.

Ключові слова: глобалізаційна дилема, цивілізація, діалог і зіткнення, культурне розмаїття, економічні та політичні інтереси.

Мамедова Т., докторант кафедри дипломатії і сучасних інтеграційних процесів, Бакинський державний університет (Азербайджан, Баку), t.memmedova@csc.gov.az

Глобалізація: початок цивілізаційних зіткнень?

В настоящее время столкновения цивилизаций, глобализация и прелюбовия, порождающие все это, являются одними из основных проблем мирового сообщества. На самом деле в обоих случаях существует дилемма: конфликт или диалог цивилизаций, глобалисты или антиглобалисты. И каждый из них стремится оправдать себя. Вышеупомянутые вопросы рассматриваются с разных соответствующих сторон, такие, как реалии и перспективы. Сегодня конкуренция между Западом и Востоком (идеологические соперники во времена холодной войны, и цивилизационные конкуренты после 11 сентября 2001 года) рассматривается с прагматической точки зрения, основываясь на энергобалансе, биполярных и многополярных теориях.

Ключевые слова: глобализационная дилемма, цивилизации: диалог и столкновение, культурное разнообразие, экономические и политические интересы

* * *

УДК 32:327–027.21

Алиев Р. 3.
докторант, Бакинський славянський університет
(Азербайджан, Баку), rafet.aliyev@delta-group.az

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ И ИХ ИССЛЕДОВАНИЯ

Международные переговоры – один из старейших видов человеческой деятельности, направленный на решение проблем при организации сотрудничества или урегулировании конфликтных ситуаций. Он имеет такую же древнюю историю, как конфликты и войны, и использовался на практике задолго до появления правовых процедур. Конечно, в современном мире

международная переговорная практика значительно усложнилась, приобрела различные формы, расширила проблематику и т.п., но тем не менее переговоры продолжают оставаться своеобразным “мостом” между другими видами политической деятельности. Поэтому, целью данной работы является определить основные современные направления исследований феномена дипломатических переговоров.

Ключевые слова: дипломатия, международные переговоры, конфликты, сотрудничество.

(статья друкується мовою оригіналу)

Переговоры – один из старейших видов человеческой деятельности, который направлен на решение проблем при организации сотрудничества или урегулировании конфликтных ситуаций. Он имеет такую же древнюю историю, как конфликты и войны, и использовался на практике задолго до появления правовых процедур. Конечно, в современном мире международная переговорная практика значительно усложнилась, приобрела разнообразные формы, расширила проблематику и т.п., но тем не менее переговоры продолжают оставаться своеобразным “мостом” между двумя другими видами политической деятельности, выделенными Д. Хелдом, – борьбой и сотрудничеством [4, с. 11].

Действительно, международные конфликты, сотрудничество и переговоры – вещи взаимосвязанные. “Борьба и сотрудничество – это две стороны одной и той же медали, это диалектическая общность двух противоположных начал”. Каждая сторона этой медали содержит в себе элемент другой. Даже в жестких условиях войны можно обнаружить элементы сотрудничества, например, по вопросам обмена военнопленными. Например во время войны между Азербайджаном и Арменией стороны очень часто соглашались по вопросам военнопленных [2]. Но были и иные проблемы касательно прямых переговоров между конфликтующими сторонами как отметил видный азербайджанский политолог В.Кулузаде [24]. На то, что в международных отношениях конфликт никогда не бывает “чистым”, обратили внимание еще в 1960-х годах. Сначала А. Рапопорт показал, что не все конфликты одинаковы, а, как следует из названия его книги “Борьба, игры, дебаты” [20, с. 19], подразделяются на три группы. Только борьба является конфликтом, направленным на победу. В ней противники разделены непримиримыми противоречиями. Т.Шеллинг, получивший совместно с математиком Р. Ауманном Нобелевскую премию (2005 г.) в области экономики за исследования конфликтов, еще больше сузил круг конфликтов с абсолютно несовместимыми интересами. Он писал, что “чистый” конфликт “может возникнуть в войне, направленной на взаимное уничтожение, хотя даже и в войне вряд ли” [26]. Впоследствии утвердилось понимание того, что международные конфликты не являются “чистыми”, а представляют собой ситуации со смешанными интересами – и совпадающими, и разными. В свою очередь в сотрудничестве всегда существует элемент конкуренции, отстаивания своих интересов, различия в подходах к оценке международной ситуации и т.п. Так, в 2000-х годах серьезные разногласия возникли внутри НАТО, между государствами-союзниками, относительно вторжения в Ирак [1]. А например, в 1992 г. трения между США и ЕС по проблемам торговли и тарифам заставили даже говорить о “торговой войне”,

хотя, конечно, было очевидно, что до реальной войны дело не дойдет. Подобных примеров множество.

В то же время было бы неправомерным говорить только о полной противоположности этих двух методов, несмотря на то, что часто они именно так и рассматриваются большинством авторов. Будучи действительно принципиально различными и даже антагонистическими по своей сути, переговоры и силовые подходы к решению международных проблем на протяжении многих веков составляли диалектическое единство: войны, как правило, заканчивались мирными переговорами, а заключенные посредством переговоров соглашения нарушались в результате войн. Более того, во многих случаях они использовались как дополняющие друг друга средства. “Открытое сражение и переговоры представляют собой сопутствующие, иногда конкурирующие типы отношений между человеческими обществами” – замечает французский исследователь А. Плантей. Классическими примерами здесь могут быть случаи, когда одна из сторон начинала военные действия против другой и, завоевав часть территории - на окончательную победу не оказывалось средств - садилась за стол переговоров, но уже с “позиции силы”. Силовые методы (к ним относятся, как показано в исследовании Д. М. Фельдмана, не только военные также часто использовались и используются для того, чтобы подтолкнуть или заставить ту или иную сторону сесть за стол переговоров или подписать соглашения. В качестве только одного из многих примеров могут служить санкции ООН в отношении Сербии в начале 90-х для стимулирования решения югославской проблемы мирным путем. Более того, участники конфликта могут одновременно вести боевые действия и налаживать переговорный диалог, что неоднократно наблюдалось на практике, особенно в последнее время.

Переговоры также находятся в диалектических отношениях с конфликтом и сотрудничеством [22]. В истории международных отношений войны заканчивались мирными переговорами, силовой нажим часто использовался в качестве стимула к началу переговоров, а переговоры предпринимались для предотвращения, урегулирования конфликтов или, напротив, велись в тактических целях, например, чтобы отвлечь на время внимание при подготовке военных действий. С другой стороны, осуществление сотрудничества немыслимо без переговоров. Именно посредством переговоров, как отмечал В. М. Сергеев, стороны строят сценарий своей совместной деятельности в будущем [5]. Международные переговоры являются объектом изучения многих наук: мировой политики, истории международных отношений, международного права, психологии и т.д. Соответственно по-разному ставятся исследовательские задачи и изучаются различные аспекты международных переговоров. В рамках мировой политики, понимаемой как научная дисциплина, которая занимается анализом международно-политической деятельности государственных и негосударственных акторов на мировой арене, а также порождаемых этой деятельностью процессов [4, с. 3-13], международные переговоры выступают в качестве одного из важнейших и широко используемых видов этой деятельности.

Следовательно, изучение международных переговоров предполагает анализ содержательных аспектов (того, о чем ведутся переговоры), процессуальной стороны (как они ведутся) и процедурных вопросов (по каким правилам они ведутся), который проводится в значительной степени в рамках правовых дисциплин и имеет особое значение при многосторонних переговорах. Госсекретарь США Г. Киссинджер однажды заметил, что то, как ведутся переговоры, практически имеет столь же большое значение, как и то, относительно чего они ведутся [10, с. 15]. Однако если работ по содержательным аспектам много и они давно находятся в фокусе внимания исследователей, как и процедурные вопросы, то этого нельзя сказать о процессуальной стороне международных переговоров, которая и составляет основу практической деятельности. Именно ей посвящено данное учебное пособие. Однако отделить технологию ведения переговоров от всей переговорной деятельности невозможно. В этом случае теряется общая логика ее построения. Поэтому в учебном пособии освещаются и другие аспекты. С учетом этого замечания рассмотрим, как формировалось направление по изучению международных переговоров. Первые попытки описания процесса международных переговоров связаны с именем французского дипломата XVIII в. Франсуа де Кальера [4, с. 97-108]. После двухсот лет практически полного затишья в XX столетии эта проблематика вновь становится объектом внимания исследователей. Классической здесь стала работа Г. Никольсона [6, с. 107-111; 16].

Ссылаясь на Оксфордский словарь, Г.Никольсон дает ставшее классическим определение дипломатии через переговоры: “Дипломатия – это ведение международных отношений посредством переговоров; метод, при помощи которого эти отношения регулируются и ведутся послами и посланниками; работа или искусство дипломата” [12, с. 17]. И все же научное направление по изучению процесса переговоров начинает складываться только со второй половины XX столетия. В 1950-е – начале 1960-х годов активно изучаются не только международные, но и торговые переговоры, переговоры предпринимателей с профсоюзами и т.д. с использованием методов сравнительного анализа, что позволяет выявить общие закономерности построения переговорной деятельности. Особенно в 60-е годы очень часто можно было наблюдать локальных конфликтов как например между Пакистаном и Индией или же между Китаем и Индией [29, с. 13] и т.д. поэтому возрастает актуальность изучения переговорного процесса. Этот период связан с такими именами, как С. Сиджел и Л. Фурекер [25]. Вначале исследования процесса ведения переговоров оказались под значительным влиянием бихевиористской парадигмы [3,28], и в основном изучалось, как должно строиться поведение на переговорах, чтобы выигрыш на них был максимальным. В это время появляется много работ, в которых на экспериментальных игровых моделях пытались выявить поведенческие закономерности процесса ведения переговоров.

В конце 1970-х – начале 1980-х годов появляются новые тенденции в изучении процесса международных

переговоров. Во многом они обусловлены событиями, происходившими на мировой арене, – прежде всего процессами разрядки международной напряженности и усилением европейской интеграции. В научных работах акцент стал делаться на разработку вопросов, связанных с ведением переговоров в форме совместного с партнером анализа проблемы (joint problem-solving) [21]. Выигрыш же начал рассматриваться в значительной мере с точки зрения взаимного удовлетворения интересов партнеров. Одним из первых такой подход к переговорам предложил профессор экономического факультета Гарвардского университета Г. Райффа [6, с. 14], обобщивший свои исследования в книге “Переговоры: искусство и наука”. В 1972 г. в Лаксенбурге, недалеко от Вены, открывается Международный институт прикладного системного анализа (International Institute of Applied System Analysis). Идея заключалась в том, чтобы ученые из разных стран, и прежде всего из СССР и США – двух сверхдержав, могли сотрудничать в области изучения глобальных проблем – экологии, энергетики, борьбы с болезнями и т.п. Первым его директором стал Говард Райффа – известный специалист в области переговоров, что и определило развитие в дальнейшем переговорной проблематики. В институте открывается проект по исследованию процессов международных переговоров (Processes of International Negotiation, PIN) [18]. Профессор Гарвардского университета Р.Фишер в соавторстве с У.Юри, взяв во многом за основу идеи Г. Райффы, определили переговоры, направленные на поиск совместного решения проблемы, как принципиальные, указав, что в них стороны ориентируются на интересы, а не на то, как они их сформулировали в позициях. Их книга *Getting to Yes*, была переведена более чем на 30 языков, в том числе и на русский (“Путь к согласию, или Переговоры без поражения”) [23]. Представленная в книге в популярной форме идея принципиальных переговоров получила широкую известность в различных странах. В дальнейшем исследования Р. Аксельрода показали, что в условиях постоянного (“бесконечного”) взаимодействия участников становится бессмысленной ориентация на одноразовый выигрыш. В те же 1970–1980-е годы исследовательский интерес вызывает структура переговорного процесса. В ней выделяются различные составляющие – этапы, тактические приемы, условия протекания деятельности и т.д. При этом исследователи в большей степени, чем в предыдущий период, обращаются к практике реальных переговоров. В целом проекты по переговорам активно и успешно развиваются в различных странах, прежде всего в США. Изучению переговоров способствует переговорная практика, которая особенно интенсифицируется с конца 1980-х, благодаря чему данный период получил название “эры переговоров”. 1990-е годы стали довольно противоречивыми для исследований в области переговоров, хотя и принесли немало нового. После завершения “холодной войны” расширение международного сотрудничества, с одной стороны, и возникновение множества этнических конфликтов, которые потребовали урегулирования мирными средствами, – с другой, обострили интерес к национальным стилям ведения переговоров [7].

Расширенная переговорная тематика повлекла за собой исследования по международным переговорам в различных областях – экологической, экономической и др. [8]. Усиление роли негосударственных акторов на мировой арене, участие большого числа лиц, которые не являются профессиональными дипломатами или политиками, в урегулировании конфликтов способствовали усилению неофициальной дипломатии, получившей название “второе направление дипломатии” (track two diplomacy), которая в отличие от традиционной дипломатии (ее “первого направления”) была ориентирована на переговорные процедуры неофициальных лиц. Бывший американский посол Дж. Макдоналд, проработавший более 40 лет в государственном департаменте и затем занявшийся педагогической и исследовательской работой, определил “второе направление дипломатии” как неправительственное, неформальное, неофициальное взаимодействие частных граждан, направленное на снижение напряженности и разрешение конфликта путем улучшения коммуникации и понимания сторон [9]. Почти так же понимает “второе направление дипломатии” и один из активных его приверженцев – Дж. Монтвилль. Он пишет, что данная деятельность представляет собой “неофициальное, неформальное взаимодействие между членами враждебных друг другу общностей или наций, целями которого являются разработка стратегий, оказание влияния на общественное мнение, а также организация человеческих и материальных ресурсов, которые могли бы способствовать разрешению конфликта” [3].

Наконец, в связи с развитием процессов глобализации, необходимостью решения глобальных проблем получают развитие многосторонние переговоры, а также переговоры на высшем уровне, что также находит отражение в исследованиях. Интерес к переговорам пошел на спад в середине 1990-х годов, когда стало очевидным, что появилось много плохо управляемых конфликтов, в том числе на европейской территории, где, казалось, они уже невозможны. Все это заставило многих исследователей переключить свое внимание с переговорных проблем на вопросы, связанные с предотвращением и урегулированием конфликтов. Негативное влияние на развитие работ по изучению переговоров оказал и тот факт, что многие конфликты 1990-х годов плохо поддавались переговорному методу воздействия. Конфликтные ситуации обычно довольно быстро либо развивались в сторону эскалации и переходили в стадию открытого вооруженного противостояния, либо замораживались, что создавало риск их внезапного возобновления. Другой причиной, побудившей исследователей различных стран заняться конфликтами, стало изменение их специфики. Конфликты в основе своей приобрели внутригосударственный характер при активном вовлечении других государств и международных организаций в процесс урегулирования. Правда, эта тенденция отчасти стимулировала переговорную проблематику, заставив исследователей более внимательно рассмотреть национальные стили ведения переговоров, а также взаимодействие официальных и неофициальных представителей на переговорах.

Наконец, в начале 2000-х годов такие проблемы, как глобальный терроризм, усилившийся унитаризм США на международной арене, рост национализма и т.п., еще больше стали теснить исследования по переговорной тематике.

Список использованных источников

1. Türkiye – Orta Asya işbirliği stratejileri ve gelecek senaryoları // Gamze Güngörmüş Kona. – İstanbul, 2002.
2. Türk dış politikasının analizi // Faruk Sönmezoğlu. – İstanbul, 2001.
3. Аллан Пиз Язык телодвижений / Аллан Пиз, Барбара Пиз. – Москва, 2011.
4. Аналитические методы в исследовании международных отношений / Под ред. И. Г. Тюлина, М. А. Хрусталева. – М.: МГИМО, 1982.
5. Богданов О. В. Переговоры – основное средство урегулирования международных разногласий / О.В.Богданов // Советское государство и право. –1957. – № 7.
6. История международных отношений и внешней политики СССР. Том первый (1917-1945) / Редактор тома И.А. Кирилин. – М., 1986.
7. История дипломатии. – М.; Л.: Изд-во политической литературы, 1945.
8. Фишер Р. Путь к согласию, или Переговоры без поражения / Фишер Р., Юри У Пер. с англ. – М.: Наука, 1990.
9. Кальер Ф. О способах ведения переговоров с государями / Ф.Кальер. – М.: Гендальф, 2000.
10. Кокошин А.А. Вопросы исследования международных переговоров / Кокошин А.А., Кремешок В.А., Сергеев В.М. // Мировая экономика и международные отношения. – № 10. –1988.
11. Кац Д.В. Переговоры и посредничество: Инструменты повседневной деятельности международного / Д.В.Кац. – СПб, 2005.
12. Ковалев А.Г. Азбука дипломатии. 3-е изд., доп. / А.Г.Ковалев. – М.: Международные отношения, 1977.
13. Камбон Ж. Дипломат / Ж.Камбон. – М.; Л.: Госполитиздат, 1946.
14. Луков В.Б. Методологические и методические основы информационно-логической системы “СБСЕ” / Луков В.Б., Сергеев В.М. // Вопросы моделирования многосторонних дипломатических переговоров / Под ред. И. Г. Тюлина, М. А.Хрусталева. – М.: МГИМО, 1981.
15. Лебедева М.М. Отечественные исследования процесса ведения переговоров: История развития и перспективы / Лебедева М.М. // Вестник МГУ. Сер. 18. Социология и политология. – 2000. – № 1.
16. Ладженский А. М. Мирные средства разрешения споров между государствами. – М.: Госюриздат, 1963.
17. Никольсон Г. Дипломатия / Г.Никольсон. – М.: ОГИЗ, 1941.
18. Петровский В.Ф. Американская внешнеполитическая мысль / В.Ф.Петровский. – М.: Международные отношения, 1976.
19. Попов В.И. Современная дипломатия. Теория и практика. Дипломатия – наука и искусство: Курс лекций. 2-е изд. / В.И.Попов. – М.: Юрайт, Международные отношения, 2006.
20. Петров В. Поиски “новой” дипломатии в США / В.Петров // Международная жизнь. – 1979. – № 5.
21. Сатоу Э. Руководство по дипломатической практике. – М.: ОГИЗ, 1944.
22. Современное дипломатическое и консульское право / Алиммирзамин Аскеров. – Баку, 2007.
23. Современные буржуазные теории международных отношений: критический анализ / Под ред. В. И. Гантмана. – М.: 1976.
24. Среди врагов и друзей: статьи, интервью, выступления / Вафа Гулузаде. –Баку, 2002.
25. Вопросы моделирования многосторонних дипломатических переговоров / Под ред. И. Г. Тюлина, М. А. Хрусталева. – М.: МГИМО, 1981.
26. Хрусталева М. А. Методология анализа международных переговоров / м.А.Хрусталева // Международные процессы. – 2006. – Т. 4. – № 13.
27. Assumptions and Perceptions in Disarmament / Ed. by D. Frei. – N.Y.: United Nations Publication, 1984.
28. Cohen R. Negotiating Across Cultures: Communication

Obstacles in International US Institute of Peace Press, 2003.

29. How Nations Negotiate. – N.Y. a.o.: Harper & Row, 1976.

References

1. Türkiye – Orta Asya işbirliği stratejileri ve gelecek senaryoları // Gamze Güngörmüş Kona. – İstanbul, 2002.
2. Türk dış politikasının analizi // Faruk Sönmezoglu. – İstanbul, 2001.
3. Allan Piz Yazyik telodvizheniy / Allan Piz, Barbara Piz. – Moskva, 2011.
4. Analiticheskie metody v issledovanii mezhdunarodnykh otnosheniy / Pod red. I. G. Tyulina, M. A. Hrustaleva. – M.: MGIMO, 1982.
5. Bogdanov O. V. Peregovory – osnovnoe sredstvo uregulirovaniya mezhdunarodnykh raznoglasii / O.V.Bogdanov // Sovetskoe gosudarstvo i pravo. – 1957. – № 7.
6. Istoriya mezhdunarodnykh otnosheniy i vneshney politiki SSSR. Tom pervyy (1917-1945) / Redaktor toma I.A. Kirilin. – M., 1986.
7. Istoriya diplomatii. – M.; L.: Izd-vo politicheskoy literatury, 1945.
8. Fisher R. Put k soglasiyu, ili Peregovory bez porazheniya / Fisher R., Yuri U Per. s angl. – M.: Nauka, 1990.
9. Kaler F. O sposobah vedeniya peregovorov s gosudaryami / F.Kaler. – M.: Gendalf, 2000.
10. Kokoshin A.A. Voprosy issledovaniya mezhdunarodnykh peregovorov / Kokoshin A.A., Kremeshok V.A., Sergeev V.M. // Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya. – № 10. – 1988.
11. Kats D.V. Peregovory i posrednichestvo: Instrumenty povsednevnoy deyatelnosti mezhdunarodnika / D.V.Kats. – SPb, 2005.
12. Kovalev A.G. Azbuka diplomatii. 3-e izd., dop. / A.G.Kovalev. – M.: Mezhdunarodnyye otnosheniya, 1977.
13. Kambon Zh. Diplomat / Zh.Kambon. – M.; L.: Gospolitizdat, 1946.
14. Lukov V.B. Metodologicheskie i metodicheskie osnovy informatsionno-logicheskoy sistemy "SBSE" / Lukov V.B., Sergeev V.M. // Voprosy modelirovaniya mnogostoronnykh diplomaticheskikh peregovorov / Pod red. I. G. Tyulina, M. A. Hrustaleva. – M.: MGIMO, 1981.
15. Lebedeva M.M. Otechestvennyye issledovaniya protsessa vedeniya peregovorov: Istoriya razvitiya i perspektivy / Lebedeva M.M. // Vestnik MGU. Ser. 18. Sotsiologiya i politologiya. – 2000. – № 1.
16. Ladyzhenskiy A. M. Mirnyye sredstva razresheniya sporov mezhdru gosudarstvami. – M.: Gosyurizdat, 1963.
17. Nikolson G. Diplomatya / G.Nikolson. – M.: OGIZ, 1941.
18. Petrovskiy V.F. Amerikanskaya vneshnepoliticheskaya mysl' / V.F.Petrovskiy. – M.: Mezhdunarodnyye otnosheniya, 1976.
19. Popov V.I. Sovremennaya diplomatya. Teoriya i praktika. Diplomatya – nauka i iskusstvo: Kurs lektsiy. 2-e izd. / V.I.Popov. – M.: Yurayt, Mezhdunarodnyye otnosheniya, 2006.
20. Petrov V. Poiski "novoy" diplomatii v SShA / V.Petrov // Mezhdunarodnaya zhizn. – 1979. – № 5.
21. Satou E. Rukovodstvo po diplomaticheskoy praktike. – M.: OGIZ, 1944.
22. Sovremennoye diplomaticheskoe i konsulskoe pravo / Alimirzamin Askerov. – Baku, 2007.
23. Sovremennyye burzhuaznyye teorii mezhdunarodnykh otnosheniy: kriticheskiy analiz / Pod red. V. I. Gantmana. – M.: 1976.
24. Sredi vragov i druzhey: stati, intervyyu, vyistupleniya / Vafa Guluzade. – Baku, 2002.
25. Voprosy modelirovaniya mnogostoronnykh diplomaticheskikh peregovorov / Pod red. I. G. Tyulina, M. A. Hrustaleva. – M.: MGIMO, 1981.
26. Hrustalev M. A. Metodologiya analiza mezhdunarodnykh peregovorov / m.A.Hrustalev // Mezhdunarodnyye protsessy. – 2006. – T. 4. – № 13.
27. Assumptions and Perceptions in Disarmament / Ed. by D. Frei. – N.Y.: United Nations Publication, 1984.
28. Cohen R. Negotiating Across Cultures: Communication Obstacles in International US Institute of Peace Press, 2003.
29. How Nations Negotiate. – N.Y. a.o.: Harper & Row, 1976.

Алієв Р. З., докторант, Бакінський слов'янський університет (Азербайджан, Баку), rafet.aliyev@delta-group.az

Міжнародні переговори і їх дослідження

Міжнародні переговори – один з найстаріших видів людської діяльності, який спрямований на вирішення проблем при організації співпраці або

врегулюванні конфліктних ситуацій. Він має таку ж давню історію, як конфлікти і війни, і використовувався на практиці задовго до появи правових процедур. Звичайно, в сучасному світі міжнародна переговорна практика значно ускладнилася, придбала різноманітні форми, розширила проблематику і т.п., але тим не менш переговори продовжують залишатися своєрідним "мостом" між іншими видами політичної діяльності. Тож, метою даної роботи є окреслити основні сучасні напрямки досліджень феномену дипломатичних переговорів.

Ключові слова: дипломатія, міжнародні переговори, конфлікти, співробітництво.

Алієв Р. З., doctoral student of Baku Slavic University (Azerbaijan, Baku), rafet.aliyev@delta-group.az

International negotiations and its research

International negotiations - one of the oldest human activities, aimed at addressing the organization of cooperation and resolving conflicts. It has the same long history as conflicts and wars, and was used in practice long before the legal proceedings. Of course, in today's world, international negotiation practice is much more complex, acquired various forms, has expanded perspective and the like, but nevertheless negotiations continue to be a kind of "bridge" between other types of political activity. Therefore, the aim of this paper is to outline the current research directions AIN phenomenon diplomatic negotiations.

Keywords: diplomacy, international negotiation, conflict and cooperation.

* * *

УДК 323.15.1

Загурська–Антонюк В. Ф.
кандидат політичних наук, доцент кафедри гуманітарних і соціальних наук, Житомирський державний технологічний університет (Україна, Житомир), avvm79@list.ru

ТОЛЕРАНТНІСТЬ ЧИ НАЦІОНАЛІЗМ ЯК ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ЦІННОСТІ ДЛЯ ПОЛІЕТИЧНИХ СИСТЕМ?

Розглядається проблема співвідношення толерантного співжиття та національного самовизначення у поліетнічних системах. Сучасний світ є надзвичайно багатоманітний: близько 200 державних систем населяє понад 5 тисяч етносів, народностей та 2 тисячі народів. Більшість із цих систем є багатонаціональними (поліетнічними), навіть у межах унітарних держав. Усі живемо й завжди житимемо спільно з людьми різних національностей. З огляду на це, однією із основних проблем на даний час є визначення міри толерантності (терпимості) в цілому, як на загальносуспільному, так і на особистісному рівні. Адже, завдяки їй, підтримується мир, здійснюється перехід від культури війни до культури миру. З іншого боку, таке зближення і нехтування частиною національних особливостей загрожує самотності народів та етносів. У статті також здійснюється аналіз сучасних націєтворчих процесів в Україні в умовах регіональної ідеологічної поляризованості та військової агресії з боку Російської Федерації.

Ключові слова: етнос, націоналізм, національність, національне самовизначення, патріотизм, терпимість, толерантність, упередження, цивілізованість.

Сучасний світ є надзвичайно багатоманітний. Погляньмо лише на національну палітру у світі: близько 200 державних систем населяє понад 5 тисяч етносів, народностей та 2 тисячі народів. Більшість із цих систем є багатонаціональними (поліетнічними), навіть у межах унітарних держав. Усі живемо й завжди житимемо спільно з людьми різних національностей, а це вимагає від кожного з нас особливої делікатності, терпимості та відповідальності. Завжди слід пам'ятати, що в народів більше спільних рис, ніж відмінностей. З огляду на це, однією із основних проблем на даний час є визначення міри толерантності (терпимості) в цілому, як на загальносуспільному, так і на особистісному рівні. Адже, завдяки їй, підтримується мир, здійснюється перехід від культури війни до культури миру. З іншого боку, таке зближення і нехтування частиною національних пріоритетів загрожує самотності народів та етносів. А саме своєрідність культури різних народів є живим джерелом духовного багатства всього