

УДК 32:341.76

Герасимович В. А.,
аспірант, Київський національний університет
ім. Тараса Шевченка (Україна, Київ),
gerasimovich92@gmail.com

**ПЕРЕГОВОРНИЙ ПРОЦЕС
ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ПОЛІТИКИ
ТА РОЛЬ ОСОБИСТОСТІ НА ПЕРЕГОВОРАХ**

Висвітлюється переговорний процес як невід'ємна частина політичного життя суспільства. Розкрито підходи ряду дослідників до розуміння переговорів у політиці, визначено їхню роль та місце у політичній сфері, акцентовано увагу на ролі особистості на політичних переговорах, з'ясовано характеристики та якості, які повинен мати сучасний та успішний переговорник, а також висвітлено типології і складові політичних переговорів.

Ключові слова: переговори, політичний конфлікт, роль особистості, політика, врегулювання політичних конфліктів.

Переговори прийнято вважати невід'ємною частиною політичного життя суспільства. Основа будь-якого переговорного процесу складається з комунікації учасників, яка має спрямовуватися на спільне вирішення поставленої проблеми, пошук альтернативних варіантів розвитку ситуації, досягнення згоди, уникнення зростання конфліктної напруги серед сторін. Сьогодні промовисто вказує на існуючу тенденцію збільшення переговорних контактів у різних сферах життя. Сучасну політику, дипломатію, внутрішню та зовнішню торгівлю, роботу міжнародних міждержавних організацій наразі складно уявити без переговорів. Переговори прийнято вважати особливо ефективним та перевіреним часом комунікаційним засобом, який покликаний сприяти зростанню взаєморозуміння, допомагати здійснювати співробітництво між державами, політичними силами, громадськими організаціями, окремими політиками. Ретельна та уважна підготовка до перемовин разом із міжособистісними відносинами між учасниками, їхнім професіоналізмом, життєвим та професійним досвідом, рівнем володіння та розуміння предмету обговорення і визначають складові ефективності переговорного процесу. Переговори є цивілізованим, демократичним способом відстояти та захистити свої інтереси, окреслити свою позицію з того чи іншого питання, власне бути зрозумілим та почутим не лише на побутовому рівні, але й на державному та міждержавному. Загальновідомо, що переговори набули важливого значення в різних сферах діяльності людини. Це складний та відповідальний процес, що вимагає від учасників не лише необхідних навичок переговорної взаємодії, але й вміння сприймати й розуміти один одного, йти на поступки та приборкувати власні амбіції.

Створення 1945 року Організації Об'єднаних Націй (ООН) поклало початок масштабного використання переговорів як основного способу врегулювання міжнародних політичних проблем. Зі зростанням процесу глобалізації та зростаючої взаємозалежності держав стала збільшуватися роль міжнародних політичних переговорів. Серед причин посилення значення міжнародних переговорів називають появу глобальних проблем, рішення яких неможливе в рамках зусиль однієї держави [13, с. 20].

Класики теорії переговорів Р. Фішер та У. Юрі визначають політичні переговори як «метод досягнення згоди... без поразки сторін» [15, с. 15]. Американські дослідники К. Селлих та С. Джейн стверджують, що

переговори є ситуацією взаємозалежності, оскільки в ній один учасник переговорів впливає на іншого й навпаки [11, с. 17].

Загальновідомо, що переговори є складним процесом, який включає в себе наступні складові [7, с. 8]:

- пошук згоди між людьми, що мають різні інтереси;
- обговорення відмінностей в позиціях сторін для пошуку прийняттого рішення;
- дискусія між сторонами для подолання розбіжностей;
- обмін поступками;
- тривале спілкування між сторонами з різними інтересами, під час якого вони досягають згоди чи не досягають її в залежності від очікуваних учасниками наслідків.

Американський теоретик з конфліктології Т. Шеллінг визначав переговори як стратегію протиборства. Згідно з його концепцією, за певних ситуацій, коли переговори спрямовуються на односторонню перемогу переговори можуть залишатися частиною конфлікту, а прийняте рішення – лише тимчасовим компромісом на противагу використанню силових методів [12, с. 117].

Р. Мокшанцев визначає переговори як спільне обговорення сторонами проблеми із можливими залученням посередника з метою досягнення згоди. На його думку, це складна форма людської взаємодії, мета якої полягає в прагненні домовитися конкретним сторонам конкретно про щось. Переговори зазвичай ведуть від власного імені або від імені якоїсь групи. Специфічність переговорів полягає в тому, що учасники в рамках встановленої процедури мають втілювати в життя чи захищати свої інтереси. Дослідник, посилаючись на думки інших фахівців, робить висновки, що переговори – це спільна діяльність з партнером, процес скоординованих дій суб'єктів для досягнення домовленостей. Не дивлячись на розбіжності між партнерами з переговорного процесу, їх учасники сівши за стіл переговорів, тим самим погоджуються на спільну діяльність, незалежно від типу переговорів чи якихось інших обставин.

Переговори характеризуються тим, що інтереси сторін можуть частково співпадати та частково розходитися. Цю точку зору підкреслювали дослідники. Так, зокрема Р. Фішер та У. Юрі у роботі «Шлях до згоди чи переговори без поразки» відзначають, що переговорний процес спрямований на досягнення згоди в умовах, коли сторони мають частково схожі та частково протилежні інтереси [15]. Ф. Ікле у праці «Як держави ведуть переговори» говорить про те, що у безпосередніх учасників переговорів повинні бути єдині, спільні інтереси і одночасно конфлікт інтересів [6, с. 184–185].

Говорячи про відмінності в інтересах та позиціях сторін, варто наголосити на тому, що це не тільки інтереси, які суперечать один одному. Вчений-дослідник В. Удалов зауважує, що серед інтересів слід виокремлювати взаємовиключні інтереси та інтереси, які не пересікаються. Наявність взаємовиключних інтересів означає, що сторони прагнуть одного й того ж самого, наприклад, претендують на одну територію. Інтереси, які не пересікаються, передбачають, що їхня реалізація ніяким чином не впливає на інтереси інших держав, тобто такі інтереси абсолютно нейтральні, і кожен з учасників може їх реалізувати самостійно.

Переговори прийнято розділяти на два типи:

- переговори у рамках конфлікту;
- переговори у рамках співпраці.

Коли переговорний процес відбувається у рамках *співпраці*, то шансів досягти успіху, знайти порозуміння та спільний вихід із складної ситуації або навпаки налагодити ефективне співробітництво значно більше, оскільки перемовини відбуваються в конструктивній атмосфері, і не існує жодних передумов «гасити пожежу» і знаходити спільну мову. Задача подібних переговорів полягає в тому, щоб конкретно домовитися про шляхи досягнення бажаних цілей і організувати взаємодію таким чином, щоб обидві сторони вбачали у співробітництві сенс. Коли переговори відбуваються в рамках *конфлікту*, основний акцент слід робити на те, щоб сторони готові були йти на певні поступки, оскільки залізобетонне відстоювання власної позиції і не бажання поступатися, шукати компроміс, зберігає високий градус конфліктності і не може сприяти успішному та ефективному врегулюванню конфлікту [14, с. 80].

Значний внесок в дослідження переговорів здійснили американські дослідники (Ю. Б. Гермейер, Дж. Нейман, О. Моргенштерн, Р. Льюс, Х. Райффа та ін.), які застосували математичну теорію ігор. У межах цієї теорії переговори поділяються на наступні типи:

1) Переговори з «нульовою сумою», в яких виграш одного учасника – рівень програшу іншого, і тому сума виграшів рівна нулю.

При такому підході одна сторона отримує все, а інша програє абсолютно все.

2) Переговори як ігри з «ненульовою сумою», в яких ніхто не виграє і не програє, однак більше виграють і менше програють, якщо вони співпрацюють один з одним.

Даний підхід у більшій мірі розкриває переговори як інструмент досягнення домовленостей не за допомогою сили чи погроз, а шляхом пошуку взаємоприйнятних рішень.

Найчастіше переговори прагнуть вести з позиції сили. Це найпоширеніший варіант ситуації, який трапляється на практиці. Одна сторона диктує свої умови іншій, використовуючи методи примусу. Але з наявності спільних та протилежних інтересів сторін слідує те, що у випадку силового диктату, переговори перестають бути переговорами, і тому конфлікт може взяти верх.

Щодо політичних переговорів, то слід сказати, що вони спрямовані на врегулювання конфліктів, подолання розбіжностей та організацію співпраці на міждержавному рівні. Ведення переговорів у політиці є прерогативою дипломатів, політичних діячів. І. А. Василенко стверджує, що міжнародні політичні переговори є специфічним видом міжособистісної взаємодії іноземних партнерів, що орієнтовані на врегулювання конфлікту чи організацію співпраці і передбачають спільне прийняття певного рішення, що має міжнародне значення [1, с. 9].

На відміну від інших видів спілкування, переговори характеризує наявність проблеми, яку варто вирішити спільними зусиллями. М. Лебедева стверджує, якщо немає проблеми, то це дискусія, обговорення, консультація, нарада, але не переговори. Переговори – це той вид міжособистісного спілкування, якому притаманне спільне вирішення проблеми. Тут варто підкреслити слово «спільне», оскільки при односторонніх діях сторони також намагаються вирішити проблему чи конфлікт, але

вже кожен своїм, окремо узятим способом. Французький дипломат Ж. Камбон зауважує, що той, хто вимовляє слово «переговори», хоча б частково, передбачає угоду. Але це тільки частково, оскільки, вступаючи у переговори, учасники конфлікту ще не приймають на себе жодних зобов'язань щодо їхнього успішного завершення. Початок переговорів не означає, що сторони знайдуть взаємоприйнятне рішення.

Переговори представляють неординарний процес і складаються з декількох стадій, які відрізняються своїми задачами. Можна виокремити наступні стадії: підготовка до переговорів; процес їх ведення та досягнення домовленостей; аналіз результатів переговорів і виконання досягнутих домовленостей [2, с. 111].

Дипломат Ю. Дубінін представляє детальну характеристику етапів переговорного процесу у політиці [2, с. 111–122]:

1. Задум переговорів. Підготовка переговорів.

- Формування делегації.

- Директиви.

- Інші складові переговорного процесу.

2. «Переговори про переговори» чи попередні переговори.

- Тема і порядок денний.

- Склад та рівень учасників.

- Місце переговорів.

- Правило процедури.

3. Власне переговори чи переговори за столом.

- Дослідницька фаза.

- Розгляд пропозицій.

- Редагування підсумкових документів. Схвалення підсумкових документів.

При прийнятті рішення щодо проведення політичних переговорів необхідно оцінити перспективи і переконатися в тому, що вони принесуть бажаний результат.

При оцінці перспектив політичних переговорів експерти радять проаналізувати наступні чинники:

- ключові тенденції розвитку світової політики;

- стан у регіоні, який є предметом обговорення чи сфері міжнародної діяльності;

- мета;

- можливості (переваги) власної держави;

- можливості партнера чи партнерів, разом із положенням на міжнародній арені;

- визначення головного переговорника;

- шляхи досягнення успіху.

Акцентуючи увагу на передостанньому аспекті, а саме – *визначення головного переговорника*, варто мати на увазі, що багато чого на переговорах вирішує особистісний фактор. Слід підкреслити, що при всій важливості трактування переговорів як виключно раціонального процесу, не можна ігнорувати той факт, що переговори ведуться конкретними людьми, які мають свої погляди, професійні та особисті якості, манеру спілкування та поведінку, цілі та власний досвід. Саме тому переговори є формою міжособистісної комунікації, де учасники вносять високий коефіцієнт особистих якостей, емоцій, знань, професійних навичок. Американські дослідники Дж. Ніренберг та І. Росс з цього приводу відзначають, що учасники переговорів – це перш за все люди, а не просто уособлення організацій, які вони представляють [9, с. 30].

На думку Дж. Макдональда, «мистецтво ведення переговорів» – це не вроджена риса, а набута здатність [4].

Дослідники звертають увагу на те, що особисті якості учасників переговорів виявляються більш значущими на переговорах в умовах конфлікту. У таких випадках ситуація не настільки легко прораховується, як на переговорах в умовах співпраці, а значить багато що залежить від того, як поведе на переговорах конкретна особа. Окрім того, вплив особистих якостей учасника переговорів на їхній перебіг знаходиться у прямій залежності від рівня переговорів: чим вищий рівень, тим більшого значення набуває особистісний фактор. Індивідуальні особливості та якості учасників відіграють незначну роль у тих випадках, коли члени делегації є простими виконавцями – представниками тих чи інших організацій або структур [6, с. 146–147].

Власне, особистісний фактор є поєднанням особистих та професійних якостей. Так, в межах дискусії, зокрема при обранні тактичних прийомів, роль особистісного фактору зводиться до вміння застосовувати на переговорах найбільш ефективні прийоми, прораховувати тактичні кроки опонентів, аргументувати свою позицію, оцінювати ситуацію, професійно та коректно реагувати на зустрічні пропозиції.

Значення особистісного фактору досягає максимуму на етапі прийняття рішення та формулювання домовленостей. Переговорник, від якого залежить ухвалення політичного рішення, може відчувати (як і будь-яка пересічна людина) вплив двох начал – емоційного та раціонального, і тут важливо, щоб верх взяли не емоції, а раціо [2, с. 58]. Учасник переговорного процесу виступає з одного боку у ролі представника, що реалізує інтереси певної організації чи структури (держави, політичної партії, міжнародної організації), а з іншої – як особистість, якій притаманні індивідуальні характеристики, достоїнства та вади.

Професор Паризького університету М. Мель в книзі за редакцією М. Жирара «Індивіди у міжнародній політиці» писав: «Історія багата на приклади, коли особистості відігравали роль у певних обставинах» [3]. Він визначав особистісний фактор в якості одного з ключових у процесі історичного розвитку. Історичні постаті не ставили собі за мету відігравати провідну роль у міжнародних відносинах, здебільшого вони виступали в якості посередників у важливій справі.

Французький дипломат Франуса де Кальєр одним із перших актуалізував питання ролі особистості у переговорах. На його думку, переговорник має володіти цілим пластом видатних якостей, де провідне місце належатиме блискучим інтелектуальним здібностям. Визнаючи ведення переговорів складною сферою діяльності, він вважав, що треба серйозно подумати над наступним: чи володієте ви від народження якостями, які необхідні для того, щоб бути успішним у цій справі. До таких якостей він зараховував старанний та тверезий розум, спостережливість, вміння виявляти дійсну сутність речей і йти прямо до мети, не зупиняючись лише на тонкощах та хитрощах. Французький дипломат відзначав, що обов'язковим є такі якості як відкритість, привітність, ввічливість, невимушеність, що сприяють завоюванню гарного ставлення з боку співрозмовника [1, с. 23]. При цьому головною якістю для переговорника Франуса де Кальєр вважав вміння уважно слухати те, що кажуть, точно та чітко відповідати на пропозиції, не поспішаючи при цьому сказати все, що бажаєш. Про предмет переговорів варто говорити стільки, скільки необхідно.

Справжнє мистецтво переговорів на його думку полягає в умінні так донести своїм партнерам власні ідеї, щоб ті в них повірили. Необхідно також уникати в процесі переговорів будь-яких гострих суперечностей і проявів упертості по відношенню до партнерів, наводити власні аргументи достатньо стримано. У разі, якщо градус переговорів починає перетинати допустиму позначку, а учасники втратили контроль над собою, і обговорення перетворюється на з'ясування стосунків, варто їх перервати та відкласти до кращих часів, коли пристрасті перестануть вирувати [5, с. 47].

Франсуа де Кальєр стверджував, що справжній переговорник повинен вдосконалювати у собі такі таланти як самовладання, неспішність суджень, обережність у висловлюваннях, твердість розуму. Йому слід гідно триматися в будь-яких обставинах, бути зовні представницьким, прагнути отримувати вигоду з усіх обставин. Переговорнику варто уникати показової демонстрації власних талантів: це стовідсотково викличе по відношенню до нього недовіру та поставить під сумнів його професійний рівень, авторитет, а разом із тим ставлення до нього буде не як до людини, яка може вирішувати серйозні справи.

Англійський дипломат Г. Нікольсон окреслив характерні риси, які притаманні професійному переговорнику:

- правдивість;
- точність;
- педантичність;
- терпіння;
- наполегливість;
- уміння прилаштовуватися до умов;
- лояльність.

Г. Нікольсон відзначає, що «розум, знання, інтуїція, гостинність, працьовитість, мужність» – це також ті якості, яким має володіти особистість, яка пов'язана з переговорним процесом [8, с. 183–199].

Дещо інакший підхід при формуванні портрету успішного переговорника змалював А. Пеке. На перший план він виносить моральні якості, оскільки від них залежить ступінь довіри, яку можеш викликати у партнера. Від цього, власне, й залежить весь хід переговорного процесу. До таких якостей дослідник відносить щирість, правдивість, чесність, порядність, скромність, делікатність і такт, вміння зберігати таємниці. Пеке зазначає, що люди не завжди прощають обман, тому ті втрати, які несе сторона від зловживання довірою партнерів набагато перевищують гіпотетичні вигоди від брехні. При цьому під чесністю та правдивістю не слід розуміти розкриття за круглим столом секретної інформації. Особиста скромність, порядність і стриманість можуть сприяти не тільки досягненню домовленостей, але і формуванню позитивного іміджу в довгостроковій перспективі. Таким чином, вправного переговорника Пеке охарактеризовує як «дипломата з бездоганною репутацією», який шукає «золоту середину» між прагненням зберігати таємницю і бути правдивим, чесним і порядним у своїх справах [1, с. 24].

Відомий політик сучасності, прем'єр-міністр Франції (2005–2007 рр.) Домінік де Вільпен звертає увагу на такі якості успішного переговорника як аналітичні здібності, вміння поставити себе на місце партнера, здатність до концентрації, вміння знайти точне слово, а також спостережливість. Політик підкреслює необхідність

«глибинного знання справи», а також «холоднокровності та фізичної витривалості, що має вирішальне значення для виходу з глухого кута в складних ситуаціях». Він зазначає «для того, щоб примирити непримиренне, дипломату потрібно поєднувати численні та іноді суперечливі риси характеру: терпіння і жвавість, твердість і м'якість, покірність і гордість, вміння керувати часом і людьми, вміло володіти словом і мовчанням, умінням користуватися довірою, але і зберігати таємниці, здатністю невідкладно приймати рішення і виграти час для того, щоб вийти з-під тиску. Він повинен, врешті-решт, вміти поступитися, якщо потрібно» [2, с. 197].

Власне, важливість критичної та об'єктивної оцінки партнера з переговорів стоїть поза будь-яким сумнівом. Висновок можна зробити таким, що ефективний переговорник, який прагне досягти результату повинен володіти необхідними якостями: вміти запитувати, уважно слухати, спостерігати за невербальною поведінкою співрозмовника, бути компетентним у предметі обговорення та чітко знати, який результат необхідно досягти. Важливо знати не лише політичні погляди партнера, його наміри, цілі та пріоритети, але й професійні якості, мотиви, манеру спілкування, досвід у переговорній взаємодії, обізнаність у предметі дискусії. Будь-яка людина, навіть президенти та керівники урядів мають свої слабкі місця. Це може бути некомпетентність у певних питаннях, неспроможність приборкувати власні емоції і нездатність раціонально мислити. Використання слабких місць опонента на переговорах, щоб змусити його нервувати, позбавити візаві впевненості, не є забороненим прийомом, але попри це не варто забувати про такт, ввічливість та належну поведінку, якої повинні дотримуватися особи, що прагнуть називатися політичним істеблшментом. Складно піддати сумніву те, що переговори є невід'ємною складовою політики, і часто—густо результат переговорного процесу істотно впливає на перебіг історії, корегує розвиток цілих держав та зачіпає людські долі.

Список використаних джерел

1. Василенко И. А. Политические переговоры / И. А. Василенко. – М.: Инфа-М, 2010. – 396 с.
2. Дубинин Ю. В. Мастерство переговоров. – М., 2009. – 304 с.
3. Жирар М. Индивиды в международной политике / Пер. с фр. под ред. П. А. Цыганкова. – М.: Международная педагогическая академия, 1996. – 204 с.
4. Зонова Т. В. Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития: Учебное пособие. – М.: РОССПЭН, 2003. – 336 с.
5. Кальер Ф. О способах ведения переговоров с государями / Ф. Кальер. – М., 2000. – 147 с.
6. Лебедева М. М. Политическое урегулирование конфликтов / М. Лебедева. – М., 1999. – 271 с.
7. Мокшанцев Р. И. Психология переговоров / Р. И. Мокшанцев. – М.: Новосибирск, 2002. – 258 с.
8. Никольсон Г. Дипломатия / Г. Никольсон. – М.: ОГИЗ, 1941. – 132 с.
9. Ниренберг Дж. Секреты успешных переговоров / Дж. Ниренберг, И. Росс. – М.: Омега, 2007. – 160 с.
10. Пеке Антуан. Рассуждение об искусстве переговоров. Серия: Классика дипломатии. – М.: Научная книга, 2004. – 192 с.
11. Селлих К. Переговоры в международном бизнесе / К. Селлих, С. Дзейн. – М.: Добрая книга, 2005. – 336 с.
12. Тихомирова С. Б. Конфликтология та теорія переговорів: підручник / С. Б. Тихомирова, С. Р. Постоловський. – Рівне: Перспектива, 2007. – 389 с.
13. Чурикова А. Е. Роль личностного фактора в процессе политических переговоров: автореф. дис. ... канд. полит. наук: спец. 23.00.02 «политические институты, процессы и технологии» / А. Е. Чурикова. – М., 2011. – 149 с.

14. Шеретов С. Г. Ведение международных переговоров. [Учеб. пособие] / С. Г. Шеретов / Ин-т междунар. права и междунар. бизнеса «Данекер». – Алматы, 2004. – 155 с.
15. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения / Пер. с англ. А. Гореловой; Предисл. В. А. Кременюка. – М.: Наука, 1992. – 158 с.

References

1. Vasilenko I. A. Politicheskie peregovory / I. A. Vasilenko. – M.: Infa-M, 2010. – 396 s.
2. Dubinin Ju. V. Masterstvo peregovorov. – M., 2009. – 304 s.
3. Zhirar M. Individy v mezhdunarodnoj politike / Per. s fr. pod red. P. A. Cygankova. – M.: Mezhdunarodnaja pedagogicheskaja akademija, 1996. – 204 s.
4. Zonova T. V. Sovremennaja model' diplomatii: istoki stanovlenija i perspektivy razvitija: Uchebnoe posobie. – M.: ROSSPJeN, 2003. – 336 s.
5. Kal'er F. O sposobah vedenija peregovorov s gosudarjami / F. Kal'er. – M., 2000. – 147 s.
6. Lebedeva M. M. Politicheskoe uregulirovanie konfliktov / M. Lebedeva. – M., 1999. – 271 s.
7. Mokshancev R. I. Psihologija peregovorov / R. I. Moshkancev. – M.:Novosibirsk, 2002. – 258 s.
8. Nikol'son G. Diplomatiya / G. Nikol'son. – M.: OGIZ, 1941. – 132 s.
9. Nirenberg Dzh. Sekrety uspešnyh peregovorov / Dzh. Nirenberg, I. Ross. – M.: Omega, 2007. – 160 s.
10. Peke Antuan. Rassuzhdenie ob iskusstve peregovorov. Serija: Klassika diplomatii. – M.: Nauchnaja kniga, 2004. – 192 s.
11. Sellih K. Peregovory v mezhdunarodnom biznese / K. Sellih, S. Dzejn. – M.: Dobraj kniga, 2005. – 336 s.
12. Tyhomirova Je. B. Konfliktologija ta teorija peregovoriv: pidručnyk / Je. B. Tyhomirova, S. R. Postolovs'kyj. – Rivne: Perspektyva, 2007. – 389 s.
13. Churikova A. E. Rol' lichnostnogo faktora v processe politicheskikh peregovorov: avtoref. dis. ... kand. polit. nauk: spec. 23.00.02 «politicheskie instituty, processy i tehnologii» / A. E. Churikova. – M., 2011. – 149 s.
14. Sheretov S. G. Vedenie mezhdunarodnyh peregovorov. [Ucheb. posobie] / S. G. Sheretov / In-t mezhdunar. prava i mezhdun. biznesa «Daneker». – Almaty, 2004. – 155 s.
15. Fisher R., Juri U. Put' k soglasiju, ili peregovory bez porazhenija / Per. s angl. A. Gorelovoj; Predisl. V. A. Kremenjuka. – M.: Nauka, 1992. – 158 s.

Gerasimovich V. A., postgraduate, Taras Shevchenko National University of Kyiv (Ukraine, Kyiv), gerasimovich92@gmail.com

The negotiation process as an integral component of the policy and the role of a personality in negotiations

The article describes the negotiation process as an integral part of the political life of the society. The approaches of some researchers to the understanding of negotiations in the policy are revealed. Their role and place in the political sphere are defined. The attention is focused on the role of a personality in political negotiations. We clarify the characteristics and qualities that a modern and successful negotiator should have. The typology and components of political negotiations are thrown light upon.

Keywords: negotiations, political conflict, the role of a personality, politics, the settlement of political conflicts.

УДК 334.02

Верьовкін В. В.,
кандидат філологічних наук, Національний
педагогічний університет імені М. П. Драгоманова
(Україна, Київ), v.veryovkin@gmail.com

СОЦІАЛЬНЕ ВІДЧУЖЕННЯ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Досліджено складний процес переходу суспільства від індустріального до інформаційного устрою. Виявлено основні тенденції та стратегічні орієнтири подальшого розвитку інформаційного суспільства.

Ключові слова: інформація, інформаційне суспільство, інформаційно-комунікаційні технології, соціальне відчуження.