

повсякденності» ми б не могли існувати як єдине суспільство, бо повсякденне це життя, яке я розділяю з іншими за посередництвом мови. Мова дозволяє «вихопити в часі» й описати, передати іншим певний соціальний порядок, явище, феномен, соціальну структуру, закріплюючи процесом категоризації (нім. «nennen») все виведене з «ідеального» стану буття й перевівши його у зрозумілу нашим процесам мислення площину [11, р.5–13].

У такому функціональному поєднанні феномен віртуального й конструює наше соціальне: активно втручається у нашу повсякденність як «єдино справжню» матеріальність, практичний «життєвий світ», закріплюються «в» мові й «через» мову як віртуально існуючому семіотичному базисі людського суспільного буття.

Такий формат осмислення процесів конструювання соціального з посередництвом й активною участю феномену віртуального, що через технологічне підняв питання своєї постійної присутності у процесі «збірки» нашого соціального, дозволяє сьогодні поповнювати широту розуміння людського буття.

Список використаних джерел

1. Ищенко Н. С. Проблема становления социального конструктивизма / Н. С. Ищенко // Вестник Волгоградского государственного университета. – 2010. – №8. – С.48–55.
2. Леушкин Р.В. Виртуальный объект как проблема конструктивного реализма / Р. В. Леушкин // Фундаментальные исследования. – 2014. – №6. – С.1553–1558.
3. Bricken W. Virtual Reality: Directions of Growth [Електронний ресурс] / Bricken. – 1990. – Режим доступу: ftp://ftp.hitl.washington.edu/pub/publications/papers/m-90-1.html.
4. Улановский А. М. Социальная эпистемология: идеи, методы, программы / А. М. Улановский, И. Т. Касавин // Социальная эпистемология: идеи, методы, программы / А. М. Улановский, И. Т. Касавин. – Москва: Канон+, 2010. – С.279–298.
5. Вебер М. Основные социологические понятия / М. Вебер. – Москва: Прогресс, 1990. – 808 с.
6. Розин В. М. Феноменология глазами методолога / В. М. Розин // Вопросы философии. – 2008. – №5. – С.116–126.
7. Pels D., Hetherington K., Vandenberghe F. The status of the object: performances, mediations and techniques / D. Pels, K. Hetherington, F. Vandenberghe // Theory, Culture and Society. – 2002. – Vol.19, №5/6. – P.1–21.
8. Law J. After ANT: Topology, Naming and Complexity / J. Law, J. Hassard. – Oxford: Blackwell and the Sociological Review, 1999.
9. Шюц А. О множественности реальностей / А. Шюц // Социологическое обозрение. – 2003. – Т. 3. – №2. – С.3–34.
10. Хайдеггер М. Время и бытие: Статьи и выступления / М. Хайдеггер. – Москва: Республика, 1993. – 447 с.
11. Searle J. R. Mind, language and society: Philosophy in the Real World / J. R. Searle. – N.Y., 1999. – 180 p.

References

1. Ishhenko N. S. Problema stanovenija social'nogo konstruktivizma / N. S. Ishhenko // Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2010. – №8. – S.48–55.
2. Leushkin R. V. Virtual'nyj ob#ekt kak problema konstruktivnogo realizma / R. V. Leushkin // Fundamental'nye issledovanija. – 2014. – №6. – S.1553–1558.
3. Bricken W. Virtual Reality: Directions of Growth [Elektronnyj resurs] / Bricken. – 1990. – Rezhym dostupu: ftp://ftp.hitl.washington.edu/pub/publications/papers/m-90-1.html.
4. Ulanovskij A. M. Social'naja jepistemologija: idei, metody, programmy / A. M. Ulanovskij, I. T. Kasavin // Social'naja jepistemologija: idei, metody, programmy / A. M. Ulanovskij, I. T. Kasavin. – Moskva: Kanon+, 2010. – S.279–298.

5. Veber M. Osnovnye sociologicheskie ponjatija / M. Veber. – Moskva: Progress, 1990. – 808 s.

6. Rozin V. M. Fenomenologija glazami metodologa / V. M. Rozin // Voprosy filosofii. – 2008. – №5. – S.116–126.

7. Pels D., Hetherington K., Vandenberghe F. The status of the object: performances, mediations and techniques / D. Pels, K. Hetherington, F. Vandenberghe // Theory, Culture and Society. – 2002. – Vol.19, №5/6. – P.1–21.

8. Law J. After ANT: Topology, Naming and Complexity / J. Law, J. Hassard. – Oxford: Blackwell and the Sociological Review, 1999.

9. Shjuc A. O mnozhestvennosti real'nostej / A. Shjuc // Sociologicheskoe obozrenie. – 2003. – Т. 3. – №2. – S.3–34.

10. Hajdegger M. Vremja i bytie: Stat'i i vystuplenija / M. Hajdegger. – Moskva: Respublika, 1993. – 447 s.

11. Searle J. R. Mind, language and society: Philosophy in the Real World / J. R. Searle. – N.Y., 1999. – 180 p.

Kyrnytsky O. V., postgraduate Department of Philosophy, Donetsk National University Vasyl Stus (Ukraine, Vinnitsa), oleg-kirmizkiy@mail.ru

The importance and role of the virtual with the social construction processes

The essence of virtual, as a phenomenon totally engulfed all without exception spheres of life of the XXI century. Analyzed the phenomenon of the base and the value of the virtual inside processes construction the social. The relationship of the virtual in the process of constructing with a social phenomena of daily occurrence and language, understanding the necessity of inclusion a virtual in study of modern societies. Virtual viewed as a phenomenon, that connects the material and the ideal grounds of existence in the XXI century in a special logic interactions. It denotes the role and mechanisms of influence on the processes creating a shape of the modern globalized societies.

Keywords: virtual, daily occurrence, language, construction, social.

* * *

УДК 341.75(045)

Красніцька Г. М.,
кандидат історичних наук, доцент кафедри
філософії та економічної теорії, Вінницький
торговельно-економічний інститут КНТЕУ
(Україна, Вінниця), krasnitska-am@ukr.net

МІЖНАРОДНИЙ ЕТИКЕТ ТА ЙОГО РОЛЬ У ВЕДЕННІ ПЕРЕГОВОРІВ

Досліджуються особливості, а також власне тема й проблема етикету у ділових стосунках. Висвітлено результати теми з проблем формування міжнародного етикету. Виявлено основні позиції у значенні ділових переговорів.

Ключові слова: переговори, етичні позиції, механізм, міжнародні переговори, міжнародний етикет, ціннісні орієнтації, міжнародна ввічливість.

Міжнародні переговори – це спосіб вирішення різнобічних питань міжнародного життя, розробки міжнародно-правових норм, мирного врегулювання суперечок, заснованих на безпосередньому контакті відповідним чином уповноважених на те сторін, які представляють інтереси суб'єктів міжнародного права.

Актуальність теми полягає в тому, що переговори у міжнародному житті займають важливе місце, тому що через них виражається сенс і спрямованість міжнародної політики держави.

Результати переговорів фіксуються у формі двох та багатосторонніх угод, протоколів, меморандумів. Офіційний характер більшості переговорів потребує особливої уваги до протоколу, дипломатичного етикету та міжнародної ввічливості. У даній статті автори досліджують особливості міжнародного етикету та його роль у веденні переговорів на міжнародному рівні.

Метою даної статті є вивчення особливостей міжнародного етикету, визначення морально-психологічної сутності переговорів взагалі і, зокрема, міжнародних. Необхідно також дослідити як саме міжнародний етикет впливає на хід вирішення проблем, що поставлені перед учасниками переговорів.

Значний внесок в дослідження даного питання внесли видатні філософи сучасності К. О. Апель, Ю. Габермас, Г. Йонас, Б. Бюлера, В. Кульман, П. Ульріх, В. Гюсле, М. Блейкер, Н. Йосефович, В. Овчинников, О. Морозов та інші.

Виходячи з поставленої мети в статті потрібно вирішити наступні завдання:

- визначити поняття «переговори» та «міжнародні переговори»;
- розглянути особливості міжнародних переговорів;
- визначити деякі правила міжнародного етикету в ході ведення переговорів;
- визначити яку роль міжнародний етикет відіграє в вирішенні міжнародних проблем шляхом переговорів.

Сьогодні людство існуючи в суспільстві, вирішуючи питання, має домовлятися одне з одним. Ми усвідомлюємо, що починаємо вести переговори, лише опинившись у конфліктній ситуації, в умовах конфронтації, перед необхідністю вибору. Багато переговорів, які відбуваються в суспільстві, – це суцільні паралельні монологи (навіть коли одна зі сторін мовчить): кожен прагне висловити власну думку, свої аргументи, переконати іншого у власній правоті.

Внаслідок могутнього всесвітнього процесу об'єднання і посилення економічних зв'язків відбувається зростання ринків експорту і імпорту, багато компаній стають багатонаціональними.

Міжнародні переговори – це офіційне обговорення представниками держав політичних, економічних та інших питань двосторонніх та багатосторонніх відносин. Їх метою є узгодження зовнішньополітичної стратегії, тактики і відповідних дипломатичних акцій, обмін думками, взаємний обмін інформацією, підготовка до підписання договорів, врегулювання спірних питань і т.д.

Міжнародні переговори – це організований процес міжособистісної взаємодії іноземних партнерів, орієнтований на вирішення конфліктів чи розвиток співробітництва і передбачає спільне прийняття певного рішення, яке має міжнародне значення.

Міжнародні переговори в бізнесі і в політиці спрямовані на вирішення досить раціональних і прагматичних завдань, переслідують передусім матеріальні інтереси, проте в них закладений далеко не простий психологічний контекст: переговори часто наповнені кипінням пристрастей, переплетенням хитромудрих інтриг, зіткненням характерів, емоцій і амбіцій.

Етикет є важливою частиною міжнародних переговорів. Норми, які регулюють манеру поведінки і спілкування при вирішенні ділових питань з партнерами, клієнтами називається діловим етикетом. Важливими сферами та формами ділового етикету є: дотримання певної дистанції між працівниками різних рангів, толерантне ставлення до думок інших, та ін.

Діловий етикет потрібно розглядати в поєднанні з етикою, оскільки лише за такої умови його використання є плідним, бо сприяє ефективній взаємодії

керівника з підлеглими, співробітників між собою, працівників будь-якої установи з клієнтами. Знання та вміння використання державними службовцями закономірностей функціонування комунікативних процесів, особливостей застосування комунікативних технологій, правил та засад ділового етикету надають їм можливість більш ефективно організувати службові, виховні та особисті комунікації [1].

На сучасному етапі міжнародні переговори є головним механізмом врегулювання конфліктних відносин, здійснення співробітництва та вирішення міжнародних проблем. Тобто вони є основною формою взаємодії держав на міжнародній арені.

Сучасна міжнародна практика переважно орієнтована на партнерські відносини, сумісний пошук рішень, які в максимальній мірі задовольняли б інтереси обох сторін. Такий підхід до переговорів передбачає більш високий рівень довіри між партнерами, недопустимість застосування різного роду нечистих прийомів (неправдива інформація, ультиматум, вимагання) [4, с. 98].

Класичною енциклопедією переговорників вважається книжка Р. Фішера та У. Юрі «Путь к согласию, или переговоры без поражения». Там, зокрема, наведено принципи ведення переговорів [5].

Суто офіційний характер переговорів, мета яких, на відміну від ділової зустрічі, – розроблення та прийняття взаємоприйняттого рішення, укладення угоди сторін на основі обговорення проблеми, що становить загальний інтерес, потребує суворого дотримання правил, вироблених дипломатичною й суспільною практикою.

Під час підготовки та проведення переговорів постає ціла низка проблем етикетного характеру, від правильного розв'язання яких багато в чому залежить результат зустрічі. Саме на етапі підготовки закладається успіх переговорів. Суворим, скрупульозним виконанням правил дипломатичного протоколу та етикету забезпечується й нормальний морально-психологічний клімат зустрічі.

Міжнародна ввічливість – таке поведіння в міжнародних відносинах, яке обумовлене не юридичними нормами та обов'язками, а міркуваннями пристойності, взаємної поваги, гостинності, доброзичливості, підкресленої пошани, що поділяється іншою стороною. Держави, які дотримуються міжнародної ввічливості, роблять це за мовчазною згодою, незважаючи на те, що правила міжнародної ввічливості не є юридично обов'язковими. Правила ввічливості кожного народу – це дуже складне поєднання національних традицій, звичаїв і міжнародного етикету. І де б ви не перебували, господарі мають право чекати від гостя уваги, інтересу до своєї країни, поваги до своїх звичаїв [3; 6].

Поняття «міжнародна ввічливість» багатопланове і в дипломатичному протоколі включає: міжнародний етикет державного прапора – головного символу держави, етикет державного герба і гімну, реагування членів міжнародного співтовариства на обрання глави держави, протокольні заходи у зв'язку з офіційним трауром у країні, пов'язаним зі смертю глави держави чи глави уряду, реагування на терористичні акти, стихійні лиха, катастрофи тощо.

Існує особливий етикет – відповідно до норм міжнародного права, правил дипломатичного протоколу і традицій країни перебування – підйому прапора на при-

міщеннях дипломатичних представництв, консульських установ та інших офіційних представництв за кордоном.

Ураховуючи національні особливості й певні відмінності правил етикету різних країн, на переговорах необхідно дотримуватися правил, прийнятих у країні проведення. Чим більше культурні відмінності сторін, тим більшого значення набуває цей чинник.

Існують правила, які доцільно застосовувати незалежно від країни і національності. Серед них:

– поважайте національні традиції в їжі, свята, релігію і керівництво країни, в якій ви знаходитесь;

– не порівнюйте зі своєю країною і нічого не критикуйте;

– будьте завжди пунктуальні;

– дуже важливі титули, ними слід користуватися;

– обов'язково вставляйте, коли звучить національний гімн країни, спостерігайте і повторюйте дії ваших господарів.

Переговори починаються із особистого представлення учасників. Називають ім'я, прізвище, посаду, учене звання, відзначають професійні якості сучасника і роль у складі делегації.

На міжнародних переговорах головуєть попеременно керівники делегацій за взаємно погодженим графіком.

Після завершення переговорів, підводяться підсумки і висловлюється впевненість щодо успіху подальшої роботи.

Учасники переговорів мають діяти у межах своєї задалегідь погодженої ролі. У разі необхідності учасник переговорів має підтримувати позиції колег, виявляти помірну активність, не перебивати інших, але й не дозволяти перебивати себе.

Виступ має бути аргументованим, зрозумілим, слід зважати на те, що опоненти сприймають його через перекладача.

Переговори вважаються вдалими, якщо по головному питанню проблеми буде досягнуто принципової згоди (нехай навіть із деякими застереженнями), складено протокол про наміри, а ще краще – підписано контракт.

Дослідники міжнародного етикету вважають, що труднощі на переговорах виникають в зв'язку з відмінностями у очікуваннях, які, в свою чергу, обумовлені відмінностями в культурах [7, с. 32].

Так, колишній президент Французької Республіки Жискар д'Естен згадував про свої зустрічі з адвокатами: «У тих, кого я приймав, вистачало розуму, аби не намагатися переконати мене. Вони давали мені зрозуміти, що поділяють мої сумніви й лише хотіли звернути мою увагу на ті моменти, які, на їхню думку, я міг випустити з мого поля зору» [2, с. 227–228].

Загалом, переговори відіграють важливу роль у політичній, підприємницькій, комерційній і іншій сферах. Дедалі частіше практика переговорів як фактор мирного вирішення та менеджменту конфліктних ситуацій застосовується для розв'язання сучасних міжнародних проблем.

Таким чином, сьогодні будь-яка людина, що живе в суспільстві, веде переговори. Переговори – це факт нашого повсякденного життя, основний засіб одержати від інших людей те, чого ви прагнете. До переговорів у наш час доводиться вдаватися дедалі частіше, адже конфлікт є, образно кажучи, індустрією, що розвивається. Кожна людина хоче брати участь у

прийнятті рішень, які її стосуються; дедалі менше людей погоджується з рішеннями, що кимось нав'язуються.

Для формування відповідних навичок, окрім державних програм, у багатьох країнах, зокрема й в Україні, діють організації та співтовариства, які здійснюють групові та індивідуальні освітні програми у сфері ведення переговорів усіх рівнів складності.

Діловий успіх став більшою мірою визначатися знанням і дотриманням етикету тих країн, з якими вони співробітничать. Місцевий етикет при веденні справ за кордоном – велика проблема для тих, хто їздить в ділові поїздки по різних країнах. Не менш важливо знати про особливості культури, традицій і правил хорошего тону країн, звідки до вас приїжджають ділові партнери. Чим більше ви почерпнете інформації про країну-партнера і, відповідно, правила міжнародного ділового етикету, тим більше у вас буде шансів на успіх.

Список використаних джерел

1. Красніцька Г. М. Етикет у ділових стосунках – запорука успіху / Ганна Миколаївна Красніцька // Гілея: науковий вісник. – 2016. – №106. – С.240–242.
2. д'Естен Ж. Власть и жизнь. – М., 1990.
3. Шемшученко Ю.С. Юридична енциклопедія: в 6т./ Рекдол.: Ю.С. Шемшученко (відп. ред.) та ін. – К.: «Укр. енцикл.», 1998.
4. Егоров В.П. Дипломатический протокол и этикет: Уч. пособие. – М.: МГУ, 2013.
5. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или Переговоры без поражения. – М., 1990.
6. Журнал «Політика і час»: Щомісячний суспільно-політичний журнал / Міністерство закордонних справ України. – Київ: «Літопис–XX», 1991.
7. Белкин А.С. Ситуация успеха. Как ее создать.–М.,1991.

References

1. Krasnitska H. M. Etyket u dilovykh stosunkakh – zaporuka uspihku / Hanna Mykolaivna Krasnitska // Hileia: naukovyi visnyk. – 2016. – №106. – S.240–242.
2. d'Esten Zh. Vlast y zhyzn. – M., 1990.
3. Shemshuchenko Yu.S. Yurydychna entsyklopediia: v 6t./ Rekdol.: Yu.S. Shemshuchenko (vidp. red.) ta in. – K.: «Ukr. entsykl.», 1998.
4. Egorov V. P. Diplomaticheskij protokol i jetiket: Uch. posobie. – M.: MGU, 2013.
5. Fisher R., Juri U. Put' k soglasiju, ili Peregovory bez porazhenija. – M., 1990.
6. Zhurnal «Polityka i chas»: Shchomisiachnyi suspilno-politychnyi zhurnal / Ministerstvo zakordonnykh sprav Ukrainy. – Kyiv: «Litopys–XX», 1991.
7. Belkyn A.S. Sytuatsiya uspekha. Kak ee sozdat.–M.,1991.

Krasnitska H. M., candidate of historical sciences, assistant professor of philosophy and economic theory, Vinnytsa trade and economic institution (Ukraine, Vinnytsa), krasnitska-am@ukr.net

International etiquette and its role in negotiation

The features and its own theme and the problem of etiquette in business relations. The results of topics with problems of formation of international etiquette. The basic meaning of in business negotiations.

Keywords: negotiations, ethical positions, mechanism, international negotiations, international etiquette, values, international courtesies.

* * *