

УДК 174:341.76(045)

Чернищук Н. В.,
кандидат історичних наук, Вінницький
національний аграрний університет
(Україна, Вінниця), chernishhuk@ukr.net

МІЖНАРОДНИЙ ЕТИКЕТ У ВЕДЕННІ ПЕРЕГОВОРІВ: ІСТОРИЧНИЙ ТА ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Обґрунтовується розвиток проведення ділових переговорів у світі. Досліджуються особливості ведення переговорів на різних етапах розвитку суспільства, основи правового регулювання та етики ведення переговорів.

Ключові слова: міжнародний етикет, етикет, ділові переговори, етика, міжнародні переговори, пунктуальність, конфіденційність, суспільство.

За останні кілька років питання проведення переговорів, все більше привертають увагу дослідників, політиків, теоретиків... Тема є актуальною і для сьогоднішнього дня.

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 [4, с. 147]. Проте для того, щоб зрозуміти зміст та значення міжнародних переговорів, необхідно дослідити історію їх виникнення та основи правового регулювання на різних етапах розвитку суспільства.

Актуальність теми полягає в тому, що вивчення проблем міжнародного етикету у веденні переговорів можливо зрозуміти та освоїти лише проаналізувавши історію його розвитку, а також законодавство різних країн.

Метою даної статті є вивчення особливостей міжнародного етикету, дослідження їх історичного та правового аспекту.

Значний внесок в дослідження даного питання внесли такі видатні вчені: К. Апель, Ю. Габермас, Г. Йонас, В. Кульман, П. Ульріх, В. Гьосле, М. Блейкер, Т. Чмут, Г. Чайка, В. Бакштановський, Л. Волченко, Л. Воронкова, О. Даниленко, В. Гольдін, В. Селіванов, О. Титаренко, Т. Цив'ян, Р. Вольф та інші.

Виходячи з поставленої мети в статті потрібно вирішити наступні завдання:

- дослідити історію розвитку перших ділових переговорів у світі;
- розглянути особливості ведення переговорів на різних етапах розвитку суспільства;
- визначити основи правового регулювання та етики ведення міжнародних переговорів у світі.

Появу дипломатії як діяльності пов'язують з виникненням родового суспільства та утворення перших племен. На певному етапі розвитку людства інтереси окремих племен почали перетинатися, виникли перші проблеми: розділення територій для полювання, землеробства, рибальства та виокремлення їх меж, перший обмін продуктами тощо. Ера дипломатії починається тоді, коли люди прийшли до висновку про очевидність переваг вирішення конфліктів мирним шляхом, адже почали розуміти, що врегулювання конфліктів за принципом «право сильнішого» часто призводило до ще більшого їх загострення, а війна, в свою чергу, згубно впливає на розвиток племені [1, с. 208].

У зв'язку з цим, почали зароджуватися перші угоди між племенами, що вже було ознакою впровадження певної примітивної майбутньої дипломатичної діяльності.

Розглядаючи зародки дипломатії у Стародавньому світі, можна зробити висновок, що вона виконувала зовнішньополітичні завдання рабовласницьких держав. Важливо також відмітити, що дипломатична діяльність стародавніх держав Сходу здійснювалася верховною владою, що також є особливістю сучасних ділових переговорів (найважливіші зовнішньополітичні питання вирішує не народ, а представники влади).

В першу чергу проаналізуємо особливості дипломатичної діяльності східних стародавніх держав: ще в 1296 р. до н.е. був укладений мир і підписаний договір між єгипетським фараоном Рамзесом II і хеттським царем Хаттушілем III. Даний договір складався з трьох частин: вступу (преамбули), власне тексту договірних статей та завершальної частини. Мирним договором укладався військовий союз. Він містив в собі статті, в яких описувалося, що сторони зобов'язувалися надавати взаємну допомогу. За своєю структурою та змістом договір Рамзеса II та Хаттушіля III є одним із прототипів сучасних договорів, які підписуються в результаті домовленостей між представниками країн Європи та світу.

Важливою ознакою етикету дипломатичних відносин того часу було листування. Листи писали спеціально навчені люди, які володіли кількома мовами та могли грамотно скласти лист та вдало підібрати слова для відповіді. Приклади листів того часу відшукали в Ель-Амарнському архіві (листування фараонів Аменхотепа III і Аменхотепа IV, 360 глиняних табличок з листами від царів інших держав); архіві хеттського царя Суппілуліуми I з Богаз-Кьой; бібліотеці Саргонідів (близько 2000 дипломатичних документів часів діяльності ассирійського царя Ашурбаніпала). Дипломатичне листування як один із важливих етапів ділових переговорів дійшло й до нашого часу. Проте, окрім паперових листів, з'явилися також електронні, перевагою яких є їх швидкість.

У XVI ст. до н.е. вождь кочового племені гіксосів поставив царю Фів вимоги, які той не міг виконати, погрожуючи у разі відмови розпочати воєнні дії. Це найдавніший з усіх відомих історії міжнародних відносин випадок оголошення ультиматуму. У наші часи, ультиматум є не найкращим рішенням дипломатичних переговорів, проте від не заборонений. Та сторона переговорів, яка має значні переваги перед іншою, може використати ультиматум як надійний та перевірений спосіб вирішення проблеми виключно на свою користь, не враховуючи інтересів опонента. Проте, якщо розглядати ультиматум з точки зору етики ведення ділових переговорів, можна стверджувати, що це один із найбільших проявів неповаги до думок та інтересів протилежної сторони.

У Стародавні часи часто застосовувалася таємна дипломатія (цар Ашурбаніпал у всіх містах Ассирії мав своїх людей, які готували для нього таємні повідомлення про стан справ у прикордонних областях та сусідніх державах). Приклади застосування такого виду дипломатії можна знайти чи не на кожному етапі розвитку суспільства, проте в XXI ст. таємна дипломатія – порушення світових стандартів ведення переговорів.

Світовий суд може анулювати таку домовленість, якщо вона шкодить інтересам третіх сторін, які не брали участі в обговоренні проблемних питань, які безпосередньо їх стосуються.

Наступним етапом ведення дипломатичної діяльності є поява перших державних органів, що її здійснюють. В Єгипті існувала особлива державна канцелярія закордонних справ, яка датується 1400 р. до н.е. При царях династії Хань (Китай, 206 р. до н.е. – 220 р. н.е.) в китайських канцеляріях ретельно фіксували всі найважливіші події внутрішнього та зовнішнього політичного життя.

Згідно Законів Ману, успіхи дипломатичної діяльності держави залежать від особистих якостей і здібностей дипломата:

- проникливість, всебічна освіченість і здатність викликати довіру людей (ці якості дозволяють отримувати достовірну інформацію в сусідніх державах та наміри їх правителів);

- знання психології, вміння розпізнавати плани іноземців не лише за словами та діями, але і за їх жестами та виразом обличчя;

- зрілий вік, сміливість, відданість справі, хороша пам'ять, ораторські здібності.

Згідно вчення Ману, суттю дипломатичної діяльності було вміння відвернути загрозу війни і зміцнити мир.

Переїнявши досвід минулих поколінь, нині існує безліч вимог не лише до особистих якостей, але й до професійних навичок та вмінь дипломатів. Існують спеціальні інститути, які виховують таких людей, проте допуск до переговорів можна отримати лише довівши свій професіоналізм та маючи значний досвід ведення переговорів на різні теми [5, с. 310].

У I тис. до н.е. велика давньокитайська держава розпалася на ряд дрібніших царств, які знаходилися між собою у тісних взаємовідносинах, то ворогуючи, то вступаючи у дружні переговори і укладаючи союзи.

Можна виокремити такі особливості давньокитайської дипломатії:

1. з метою захисту від ворожих нападів правителі окремих китайських держав об'єднувалися в союзи;

2. в середині IV ст. до н.е. вони уклали договір, який передбачав відмову від застосування військової сили при вирішенні міждержавних суперечок; обов'язкове звернення конфліктуючих сторін до третейського суду (перший в історії дипломатії договір про ненапад);

3. скерування посольських місій (підтвердженням повноважень керівника місії були посольські бунчуки);

4. керівники посольських місій повинні були складати звіти про виконання своїх доручень.

Ці звіти зберігалися в китайських царських канцеляріях.

Що стосується Стародавньої Греції, то греки дотримувалися системи відкритих договорів, що укладалися в умовах повної гласності. Якщо переговори завершувалися укладанням договору, його умови висікалися аттичною мовою на кам'яних плитах і виставлялися на всезагальний огляд. Їх ратифікація відбувалася шляхом публічного обміну урочистими клятвами. Під впливом Македонії зі зміною аттичного діалекту на інші мови почала поширюватися практика укладання секретних договорів (договір між Афінами і царем Філіпом стосовно Амфіполя). Для забезпечення

мирного вирішення міжнародних суперечок використовувався принцип арбітражу (фіксувався у статтях договорів). В якості арбітра виступали певне місто, видатний філософ, переможець Олімпійських змагань тощо.

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) [2, с. 98].

Основні етичні принципи і норми ділових відносин – це загальноприйняті у діловому світі принципи поведінки. До них відносяться і такі: [4, с. 148]:

- свобода: невтручання в справи та інтереси опонентів;

- пунктуальність: вчасне виконання умов договору, правильний розподіл свого часу та часу свого співрозмовника чи ділового партнера;

- конфіденційність: таємна інформація установи, корпорації або конкретної операції важливий етап ведення ділових переговорів, адже опоненти часто звертаються з проханням допомоги, не бажаючи розголошення власних проблем. Особливо це стосується ділових переговорів, адже «вилит» певної інформації може погано вплинути не лише на подальшу співпрацю, але й, наприклад, на економіку певної держави. В свою чергу для тієї сторони, яка не змогла приховати конфіденційну інформацію, це може мати ще більш фатальні наслідки, оскільки її можуть визнати ненадійним партнером у веденні певної дипломатичної діяльності;

- люб'язність, ввічливість та увага до протилежної сторони переговорів допомагають не лише спокійно вирішувати ті чи інші питання, але й схиляють до вашого боку співрозмовника, допомагають краще порозумітися;

- зовнішній вигляд: в етикеті є безліч суворих вимог до людей, які збираються відвідати ту чи іншу країну. Намагаючись справити враження при веденні ділових переговорів з представниками інших країн не рекомендується привертати увагу традиційними костюмами чи зачісками. Завжди необхідно дотримуватися ділового стилю та виглядати охайно, в міру користуватися косметикою та парфумами;

Таким чином, ми дослідивши історію розвитку перших ділових переговорів у світі, розглянувши особливості ведення переговорів на різних етапах розвитку суспільства, визначили основи правового регулювання та етики ведення міжнародних переговорів у світі.

Отже, ділові переговори є основою ведення міжнародної діяльності країни з метою покращення свого політично-економічного, соціально-духовного розвитку. Переговори є невід'ємним етапом підписання найважливіших світових договорів. Для того, щоб досягти певної домовленості, необхідно не лише володіти всією необхідною інформацією, але й керуватися власним досвідом, кваліфікацією, особистими якостями. Гарна підготовка та дотримання всіх норм етики ведення ділових переговорів – запорука успіху в найскладніших ситуаціях.

Список використаних джерел

1. Ботавина Р. Н. Этика деловых отношений: Учебное пособие для студентов обучающихся по экономическим специальностям. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 208 с.
2. Егоров В. П. Дипломатический протокол и этикет: Уч. пособие. – М.: МГУ, 2013.
3. Красніцька Г. М. Етикет у міжнародних ділових стосунках / Г. М. Красніцька // Гілея. Науковий вісник. Збірник наукових праць. – 2014. – Вип.108. – С.147–149.
4. Красніцька Г. М. Етично–ділові стосунки бізнесменів / Г. М. Красніцька // Молодий вчений. – 2016. – №4. – С.310–313. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_4_78.

References

1. Botavina R. N. Jetika delovoyh otnoshenij: Uchebnoe posobie dlja studentov obuchajushihhsja po jekonomicheskim special'nostjam. – М.: Finansy i statistika, 2010. – 208 s.
2. Egorov V. P. Diplomaticeskij protokol i jetiket: Uch. posobie. – М.: МГУ, 2013.
3. Krasnic'ka G. M. Etyket u mizhnarodnyh dilovoyh stosunkah / G. M. Krasnic'ka // Gileja. Naukovyj visnyk. Zbirnyk naukovykh prac'. – 2014. – Vyp.108. – S.147–149.
4. Krasnic'ka G. M. Etychno–dilovi stosunky biznesmeniv / G. M. Krasnic'ka // Molodyj vchenyj. – 2016. – №4. – S.310–313. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_4_78.

Chirnishchuk N. V., candidate of historical sciences, Vinnytsia National Agrarian University (Ukraine, Vinnytsia), chernishhuk@ukr.net

The international dimension of negotiation: the historical and legal aspects

The article justifies the development of business negotiations in the world. The peculiarities of negotiation at different stages of society development, the basis of legal regulation and ethics of negotiations are studied.

Keywords: international etiquette, etiquette business, negotiations, ethics, international negotiations, punctuality, confidentiality, society.

* * *

УДК 094(37)«–0060/0050»

Руденко О. О.,

студент кафедри історії стародавнього світу та середніх віків історичного факультету, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка (Україна, Київ), olexiy.rudenko97@gmail.com

РЕЛІГІЙНА ОБРЯДОВІСТЬ ЯК ФАКТОР ПОЛІТИЧНОЇ БОРОТЬБИ У ПІЗНІЙ РИМСЬКІЙ РЕСПУБЛІЦІ (60–50–і роки першого ст. до Р.Х.)

Досліджується проблема релігійності римського суспільства середини I століття до Р.Х. Зосереджено увагу на можливостях та конкретних прикладах використання релігійних обрядів у політичній боротьбі, зокрема для припинення коміцій. Досліджено проблему знаків і знамень, що часто згадуються в джерелах з історії Пізньої республіки. Акцентовано увагу на ставленні Цицерона, Клодія та Цезаря до обрядовості і можливості використання її у власних політичних інтересах. Серед ряду джерел про республіканський період використано працю Юлія Обсеквенса, присвячену релігійним знаменням в історії Риму. З'ясовано, що в період Пізньої республіки обов'язкові для магистратів обряди поступово перетворювалися у формальність. Трактатування знамень могло використовуватися і у політичних мотивах. Тим не менш, це явище стало вагомим чинником політичної боротьби та зловживань в інтересах Першого Тріумвірату.

Ключові слова: Пізня Римська республіка, обрядовість, політична боротьба, Юлій Обсеквенс, Цицерон, Клодій, коміції.

Історія Пізньої Римської республіки тривалий час є об'єктом детального дослідження антикознавців. Особливу цінність представляють свідчення про

політичну боротьбу середини I ст. до Р.Х., адже вони дозволяють комплексно розглянути процес занепаду республіки та політичної культури римлян. У наявних джерелах неодноразово згадується, як несприятливі знаки чи гадання впливали на розгляд суперечливих законопроектів чи рішень. Відповідно, постає питання: наскільки обрядовість впливала на політичне життя Риму і чи використовувалися релігійні чинники в політичній боротьбі Республіки?

Тож актуальність теми полягає у розгляді релігійного фактору як одного з важливих чинників політичного життя Риму I ст. до Р.Х. Варто також розглянути потенційну можливість використання трактування знамень у політичних цілях. Наукова новизна полягає у комплексному аналізі різноманітних методів політичної боротьби і розгляді обрядовості як одного з її компонентів, а також використанні праці Юлія Обсеквенса, що присвячена несприятливим знаменням часів Римської республіки.

Серед важливих для нашого дослідження джерел превалюють писемні джерела. Листи і промови Марка Туллія Цицерона дають можливість аналізу на предмет релігійності самого Цицерона і його друзів. У біографіях Плутарха згадується про вдалі і невдалі знаки, що супроводжували життєвий шлях видатних діячів. Поема Лукана «Фарсалия» містить важливі згадки про процес гадання і ряд обрядів. Історичні праці Аппіана, Тацита, Веллея Патеркула і особливо Діона Кассія дозволяють поглянути на релігійні чинники в контексті політичної історії. Важливим джерелом є також праця автора IV ст. Юлія Обсеквенса *Prodigiorum Liber* («Книга про знамення»), яка заснована на втрачених книгах «Римської історії» Тита Лівія і подає хронологічний перелік знамень, які траплялись у Римській республіці з акцентом на I ст. до Р.Х.

Дана тема була важливим об'єктом дослідження ряду істориків. Комплексний аналіз римських чеснот і традицій здійснила А. Кларк у своїй монографії [3]. Робота К. Андо детально ілюструє особливості римської релігії [1]. Нещодавня монографія Й. Рюнке детально аналізує зміни в римських віруваннях за доби Августа [8]. Один із найдетальніших описів римських свят та фестивалів, а також їх датування здійснив Г. Скуллард, який також описав трансформацію впливів релігії на політичне життя, зазначаючи про все частіше ставлення до обрядів як до формальності [9]. Акцент на політичне життя зі згадками про релігійні чинники наявний у роботах Г. Свейн та М. Девіса, Г. Моурітсена, В. Екка, А. Коваля [10; 5; 7; 12]. Серед дослідників республіканської доби, які вивчають аспекти римської релігії, варто згадати роботи Б. Макбейна, В. Гончарова, Ф. Сіни та А. Сморгочкова [6; 11; 13; 14; 15; 16].

Методи дослідження включали в себе історико–порівняльний, аналізу, індукції та дедукції, а також ретроспективний метод.

Ми визначили наступні цілі нашої статті: з'ясувати висвітлення у джерелах можливості використання обрядів та інших релігійних чинників як чинника у політичній боротьбі; розглянути основні приклади використання релігійних приводів для скасування голосувань чи їх припинення; піддати аналізу тезу про ставлення до виконання обрядів римськими магистратами як до формальності.