



Международные переговоры

(отрывок из книги: Дубинин Ю.В. «Мастерство переговоров: Учебник для студентов, обучающихся по специальности «Международные отношения». – М.: Международные отношения, 2012. – 320 с. ISBN 978-5-7133-1409-5)

Рассмотрим более конкретно, в чем состоит переговорный процесс, выделив с этой целью следующие его стадии:

Замысел переговоров. Подготовка переговоров.

- Формирование делегации.
- Директивы.
- Другие составляющие подготовки.

«Переговоры о переговорах», или предварительные переговоры.

- Тема и повестка дня.
- Состав и уровень участников.
- Место переговоров.
- Правила процедуры.

Собственно переговоры, или «переговоры за столом»-. Их основные фазы.

- Исследовательская фаза.
- Рассмотрение предложений.
- Редактирование итоговых документов.
- Одобрение итоговых документов.

Остановимся на первой стадии переговорного процесса.

Замысел переговоров

Отправной точкой переговорного процесса является решение о целесообразности проведения переговоров и определение их основной цели. Импульсом для этого служит выдвижение идеи переговоров - инициативы, влекущей в случае ее восприятия руководящими органами страны всю последующую цепочку действий, необходимых для того, чтобы трансформировать идею в замысел переговоров с разработкой их концепции и, в конце концов, в предложение о переговорах, адресуемое возможному партнеру или партнерам.

От кого может исходить такой импульс? Зачастую от высшего руководства страны. Естественным инициатором переговоров является **министерство иностранных дел**. Но первоначальная идея переговоров может зародиться в любом звене всей цепочки государственного аппарата, причастной к проведению внешней политики, а если говорить точнее, практически у любого участника такой деятельности, поскольку в этой сфере, как и во всем, что касается переговоров, человеческий фактор играет особую роль. Идея проведения переговоров может зародиться и вне государственного аппарата - в политических, научных, общественных кругах, но для того, чтобы обрести статус официального предложения, она, разумеется, должна быть апробирована руководством страны.



Предложение о проведении переговоров - ответственный шаг для государства, которое с ним выступает. Он должен быть тщательно взвешен с точки зрения возможных последствий. Осечка в этом деле может обернуться ущербом для инициатора. В то же время в случае, если инициатива встречается с интересом, это несет плюсы имиджу страны, ее международным позициям, ставит ее в центр международного диалога по той или иной проблеме. Так произошло с нашей страной, предложившей провести Совещание по безопасности и сотрудничеству в Европе, ставшее важнейшим событием международной жизни второй половины XX века.

С учетом деликатности проблемы государство, намеревающееся выступить с инициативой о переговорах, поступает иногда подобно человеку, прощупывающему дно, прежде чем ступить в воду, - оно проводит зондаж - предварительное, часто неформальное выяснение отношения эвентуального партнера или партнеров к возможному предложению о переговорах и далее действует с учетом результатов такого рода дипломатической разведки.

Побудительные мотивы для инициирования переговоров могут быть самыми различными. В одних случаях это стремление к созданию миропорядка, способного обеспечить всеобщий мир и безопасность, что привело, в частности, к созданию Организации Объединенных Наций. В других случаях речь идет об императивной необходимости, диктуемой задачей предотвращения термоядерного конфликта, как это имело место во время Карибского кризиса 1962 года, или намерением положить конец «холодной войне», чему служило Совещание по безопасности и сотрудничеству в Европе, серия переговоров по разоружению и ликвидации локальных конфликтов в мире во второй половине 1980 - начале 1990-х годов. Целью переговоров может быть создание правовой основы для развития двусторонних отношений между государствами, как, например, предложение России о заключении с Украиной Договора о дружбе, сотрудничестве и партнерстве, решение экономических проблем как жизненно важных для государств, регионов и мира, так и текущих, составляющих ткань повседневной деятельности различных экономических структур. Важнейшими задачами переговоров в наши дни является организация борьбы с международным терроризмом, предотвращение распространения оружия массового уничтожения. Все большее место в переговорной практике всего мира и нашей страны занимают переговоры по экономическим вопросам.

При принятии решения о переговорах необходимо оценить их перспективы и утвердиться в том, что они принесут вашей стране положительный результат. Крылатый лозунг Наполеона: надо ввязаться в бой, а потом посмотрим, - сомнительное для этого напутствие. Такой подход к делу привел к трагическим результатам и самого его автора, и тех, кому такой образ действия мог представляться привлекательным.

Военные мыслители древности выдвигали другой принцип. Он гласил; прежде чем отправиться па войну, вы должны быть уверены, что сможете выиграть ее. Прежде чем пускаться в переговоры, также требуется оценить возможности их успешного завершения.

При оценке перспектив международных переговоров полезно проанализировать следующее:

- Ключевые тенденции развития мировой политики.
- Положение в интересующем регионе или сфере международной деятельности.
- Цель.
- Возможности (преимущества) собственной страны.
- Возможности партнера или партнеров, включая их положение на международной арене.
- Определение главного переговорщика.
- Пути достижения успеха.
- И еще: переговоры должны пользоваться поддержкой общественного мнения страны.



При оценке перспектив переговоров в сфере экономики следует учитывать такие, в частности, обстоятельства, как:

- Ключевые рыночные тенденции на глобальном уровне.
- Положение в конкретном сегменте, в интересующей нише.
- Возможности (преимущества) своей маркетинговой миссии.
- Возможности конкурента или партнера по переговорам.

Во всех случаях речь идет о сопоставлении всех плюсов и минусов каждой из сторон с тем, чтобы решение о переговорах принималось с учетом трезвых выводов из такого сопоставления.

При этом важно также составить как можно более полное представление о политике страны - эвентуальном партнере по переговорам, о том, где у нее находится центр власти, кто конкретно является лицом, принимающим решения по внешней политике вообще, а стало быть, по переговорам в частности, и разобраться, что представляет собой этот человек как государственный деятель. Если говорить кратко, требуется составить его **политический портрет** и таким образом представить, стоит ли с ним иметь дело и, если стоит, то как себя с ним вести. От объективного ответа на этот вопрос зависит очень много, но сформулировать его бывает непросто. Мешать этому могут восприятие, сложившееся под влиянием идеологических стереотипов, зашоренность мышления, создаваемая собственной пропагандой, отсутствие творческого подхода и смелости в оценке международных событий и их протагонистов, наконец, недостаточное личное общение.