

Герасимович В.А.

Національний стиль як невід'ємний атрибут процесу політичних переговорів

У статті проаналізовано особливості ряду національних стилів при веденні переговорів. Автор акцентує увагу на важливості культурного аспекту в перемовинах, зосереджує увагу на підходах дослідників щодо поняття «національний стиль» та змістовно підкреслює факт того, що врахування традицій, звичаїв, ментальних особливостей країни, яку представляє співрозмовник, є вкрай важливими. Власне, дослідники переговорного процесу в політиці раніше не приділяли достатньої уваги вивченню національних стилів ведення переговорів. З урахуванням того, що сучасна політика не існує без щоденних міжнародних контактів, консультацій та переговорів, це питання набуло актуальності.

Ключові слова: національний стиль, культура, політичні переговори, традиція, поведінка.

В статті проаналізовані особливості ряду національних стилів при веденні переговорів. Автор акцентує увагу на важливості культурного аспекту в переговорах, зосереджує увагу на підходах дослідників щодо поняття «національний стиль» і підкреслює факт того, що урахування традицій, звичаїв, ментальних особливостей країни, яку представляє співрозмовник, є вкрай важливими. Власне, дослідники переговорного процесу в політиці раніше не приділяли достатньої уваги вивченню національних стилів ведення переговорів. З урахуванням того, що сучасна політика не існує без щоденних міжнародних контактів, консультацій та переговорів, це питання набуло актуальності.

якою представляє собеседник, крайне важны. Собственно, исследователи переговорного процесса в политике раньше не уделяли достаточного внимания изучению национальных стилей ведения переговоров. С учетом того, что современная политика не существует без ежедневных международных контактов, консультаций и переговоров, этот вопрос приобрел актуальность.

Ключевые слова: национальный стиль, культура, политические переговоры, традиция, поведение.

The article analyzes features of various national styles of negotiating. The author focuses on the importance of the cultural aspect in negotiations, focuses researchers on the concept of «national style», meaningful highlights the fact that account of the traditions, customs and mental peculiarities of the country that is represented by the interlocutor, is absolutely important. Actually, the researchers of the negotiation process in politics did not pay enough attention to the study of national styles of negotiating before. Over time and given the fact that modern politics does not exist without the daily contact, consultations and negotiations, this question became topical.

Key words: national style, culture, political negotiations, traditions, behavior.

УДК 327.5

Герасимович В.А.,
аспірант кафедри політології
філософського факультету
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

Глобалізаційні світові процеси диктують нові умови здійснення комунікації в сучасному співтоваристві. У наш час чітко простежується тенденція того, що міжнародні контакти стають більш тісними, а практика політичних переговорів стає інтенсивнішою. Успішність проведення переговорів на високому міжнародному рівні залежить не лише від інтелектуального потенціалу та досвіду учасників, а й від умінь сторонами враховувати національні особливості, культуру та традиції. Істотно вплинути на перебіг політичних переговорів може чітке розуміння та усвідомлення того, що кожен народ має свої звичаї, манеру спілкування та особливості політичного та соціального життя. Політики, які беруть участь у переговорах, є носіями певної культури та репрезентантами власного переговорного стилю.

Національний стиль розкриває особливості поведінки учасників політичних переговорів, які представляють різні держави та культури, а також тип мислення, цінності та погляди. Тому національний стиль необхідно сприймати як тип поведінки учасника переговорів, що є представником відповідної національної культури.

Загальновідомо, що культура впливає на спілкування між людьми, відіграє свою роль у різних суспільних процесах, у тому числі й на переговорах. Відомий український поет Борис Олійник свого часу сказав, що попереду політики повинна

йти економіка, але істинно те, що попереду і політики, і економіки має йти культура.

Культура описує основні поняття в людському мисленні і поведінці, такі як мова, традиції, ідеологія, підходи та стиль. Переговори є частиною людської діяльності, пов'язаною з вирішенням проблем мирними засобами [4, с. 47]. Переговори розглядаються як прояв культури, тому що вона втілює певний кодекс поведінки, який орієнтований на цивілізовані способи вирішення суперечностей. Переговори – це процес взаємодії між суб'єктами (державами), що прагнуть прийти до взаємно прийнятних результатів з певних проблем, що викликають занепокоєність [3, с. 10].

Під стилем переговорів варто розуміти характерні риси діалогу, який враховує особливості предмета суперечностей та національні, соціальні, класові риси учасників переговорного процесу. Продуктивний той стиль, що встановлює між учасниками конструктивну атмосферу взаєморозуміння, яка слугуватиме фактором прийняття потрібних для сторін рішень. Стиль – це вміння оцінити ситуацію, позицію візаві та побудувати систему зрозумілих аргументів.

Роботи, що присвячені дослідженню національного стилю у переговорах, мають важливе значення для вивчення цього питання. Серед класичних праць варто зазначити їхніх авторів,

що розглядали та вивчали цей аспект. Зокрема, йдеться про Лорда Актона, О. Бауера, Г. Лебона.

Дослідники переговорного процесу в політиці раніше не приділяли достатньої уваги вивченню національних стилів ведення переговорів.

Вчені, які вивчають проблематику переговорів у політиці, не залишають поза увагою питання національних стилів ведення переговорів. Серед робіт вітчизняних вчених слід відзначити дослідження Г.М. Андрєєвої, О.А. Баєвої, А.Г. Воронова, В.Л. Ізраєляна, А.А. Мурадяна, Е.Я. Соловйова, а також праці зарубіжних дослідників, а саме У. Зартмана, Р. Коена, К. Селлиха та С. Джейна, Дж. Ніренберга, Р. Фішера, У. Юрі.

Варто розглянути підходи деяких вчених до розуміння поняття «національний стиль». Зокрема, дослідник феномена переговорів як способу врегулювання політичних конфліктів І.А. Василенко вважає, що національний стиль на переговорах є відданістю культурним цінностям та традиціям і своєрідною орієнтацією на специфічні механізми прийняття рішень, а також дотриманням правил поведінки, що вкорінені у національній культурі [1, с. 171].

Вона стверджує, що при аналізі національного стилю на переговорах варто звертати увагу на декілька параметрів:

- ціннісні орієнтації, релігійні звичаї та правила;
- ментальні особливості, що пов'язані зі специфічним людським мисленням та сприйняттям;
- механізми напрацювання політичних рішень;
- особливості поведінки на переговорах та характерні тактичні прийоми.

Інший дослідник С.Г. Шеретов посилається на спостереження практиків переговорного процесу, які стверджують, що ведення переговорів представниками різних народів істотно впливає на їхній перебіг та їхній характер. Власне, під національним стилем учений розуміє особливості національного характеру і культури, особливості мислення, сприйняття та поведінку, які впливають на процес підготовки та проведення переговорів [9, с. 56]. С.Г. Шеретов пише про три основних параметри, за якими розрізняються національні стилі при підготовці і в процесі переговорів. Перший – формування складу делегації та визначення її повноважень. Другий – ціннісні установки та орієнтири і, як наслідок, тип аргументації та характер прийняття рішень на переговорах. Третій – поведінка учасників переговорного процесу (особливості тактичних прийомів, невербальні засоби спілкування, розгляд зустрічних пропозицій іншої сторони).

На прикладі китайського та японського стилів ведення переговорів з одного боку та німецького та французького з іншого боку зможемо детальніше проаналізувати одну з найважливіших складових переговорного процесу.

Розглядаючи китайський стиль ведення переговорів, варто наголосити на культурному аспекті. Китайці добре можуть володіти закладеними в їхню культуру стратегіями ведення переговорів, які дають їм змогу досягати значних дипломатичних перемог [6, с. 132–133].

Китайський переговорний стиль чітко віддзеркалює на практиці національний характер народу Китаю. Китайцям притаманний високий рівень толерантності, неквапливості та вміння чекати свого, щоб досягти бажаного. В основу цього переговорного стилю покладено ритуал та сувору будувану ієрархію на всіх рівнях перемовин. Китайці не гребують жертвувати тимчасовими вигодами на переговорах, бо націлені відстоювати важливі інтереси з довгостроковою перспективою.

Китайці не схильні нав'язувати візаві свою точку зору, встановлювати власні правила гри, прагнучи побудувати робочі відносини на переговорах. Гнучкість та терпіння – це ті риси, які притаманні китайському стилю переговорів. Китайці можуть довго обговорювати запропонований ними варіант рішення, розповідати про його переваги, намагатися схилити своїх опонентів на свою сторону, залишаючись при цьому спокійними та толерантними. Китайська переговорна традиція засвідчує про спроможність китайців вести тривалі та виснажливі переговори [7].

М.М. Лебедєва, аналізуючи поведінку китайської делегації під час переговорів, зазначає, що китайці чекають, щоб партнери першими висловилися, навели свою аргументацію та зазначили пропозиції. Після оцінки можливостей та недоликів своїх візаві китайці можуть під кінець перемовин піти на поступки з пропозиціями. Дослідник акцентує увагу також на тому, що представникам китайської делегації успішно вдається використовувати на переговорах помилки партнерів [5, с. 139–140].

Делегація Китайської народної республіки не приймає остаточних рішень без детального вивчення усіх нюансів і аналізу потенційних наслідків досягнутих домовленостей. І.А. Василенко стверджує, що на переговорах китайці представлені чисельно, беручи участь у переговорах з експертами, які компетентні у предметі переговорів. Зазвичай найбільш важливі рішення ухвалюються колегіально [1, с. 190].

Зосередимо увагу на характеристиці національного стилю переговорів, який притаманний японцям. Японській нації характерна працьовитість, суворе дотримання традицій, дисциплінованість, толерантність. Провідними цінностями в японців є сімейна згуртованість, покірність та смиренність [8, с. 91–94].

Культура та система виховання відіграють провідну роль у формуванні національного переговорного стилю. Фахівці акцентують увагу на тому, що на переговорах японці часто звертають увагу на друго-

рядні речі, обговорюють далеко не найважливіші питання, уникають прямих та чітких відповідей на питання і можуть затягувати з прийняттям рішень.

Японці на переговорах прагнуть встановити «відносини співробітництва», щоб полегшити процес прийняття рішення. Японські політики зазвичай не говорять «так» або «ні». Вони ретельно готуються до переговорів та чітко формулюють питання. Історія засвідчує, що японці вміють приховувати свої справжні наміри, маскуючи свої бажані цілі. Наприкінці XIX – на початку XX століття лунали з їхнього боку заяви про те, що Японія не претендує на територію Китаю та Кореї, але агресію по відношенню до них все ж таки здійснила. Японці готові йти назустріч своїм партнерам за умови, якщо ті йдуть на поступки, проявляючи тим самим повагу до них.

Під час переговорів японці зазвичай доброзичливі, проявляють терпимість, пунктуальність, уважно ставляться до партнера.

Тепер розглянемо характерні риси переговорного процесу, які притаманні політикам європейських держав: німцям та французам.

Відомий дослідник М. Вебер, характеризуючи німецьких політиків, зазначав, що вони користуються авторитетом у суспільстві саме тому, що є гарантами порядку у власній країні [2, с. 324]. Педантизм є характерною рисою німців у переговорному процесі. Політики Німеччини вступають у переговори тільки тоді, коли впевнені в прийнятті бажаного для них рішення. Німці відповідально підходять насамперед до підготовчого етапу переговорів, ретельно готуючи свою позицію. На переговорах не дозволяють спонтанності та хаотичності. Вони наполягають на послідовному розгляді питань та враховують усі деталі. Переговорний процес у німецьких політиків відбувається за суворої регламентації поведінки.

Німці дуже принципово ставляться до виконання взятих на себе зобов'язань, а також вимагають принципності від партнерів. Якщо існують сумніви щодо виконання угод, ліпше не висувати свої пропозиції.

Німецькі дипломати намагаються відстоювати на переговорах свою позицію до самого кінця, рідко йдуть на поступки та компроміси. Німецькому національному стилю на політичних переговорах притаманні чіткість, відповідальність, послідовність і суворе додержання плану, який було обрано для досягнення власних цілей на перемовинах.

Зосередимо увагу на деталях французького національного стилю. Його особливістю є прагнення французьких дипломатів ухилитися від офіційних переговорів у форматі питань «тет-а-тет». Французи воліють не відкладати вирішення питання на переговорах, а намагаються обговорити нагальні проблеми заздалегідь. Характерною рисою, що притаманна французьким дипломатам, є емоційність. Але це не заважає їм приймати

логічні рішення. Схильність до жартів та невимушеного спілкування є візитною карткою французів.

Американський вчений А. Харрісон відзначає притаманну французам прихильність принципам при одночасній недовірі до компромісів. Він говорить про те, що при вирішенні своїх внутрішніх проблем французькі політики неохоче вдаються до переговорів, оскільки вважають за краще ігнорувати конфлікти або шукати протилежні способи для врегулювання ситуації.

Французи не схильні торгуватися або розмінюватися поступками, намагаючись професійно та виважено відстоювати власну позицію. Характерною рисою представників французької делегації є вміння варіювати тактичні прийоми, що використовуються у переговорах. Зважаючи на емоційність, яка притаманна французам, треба мати на увазі, що вони можуть вести переговори як в позитивному тоні, так і в негативному.

Зазвичай французькі дипломати прагнуть провести попередні консультації, узгодити деякі позиції, щоб не починати переговори з абсолютно білого аркуша.

Підводячи підсумки, варто наголосити на важливості підготовчого етапу у процесі переговорів, який повинен включати ознайомлення з історією, традиціями та деякими ментальними особливостями країни, з представниками якої будуть вестися переговори. Необхідно також приділити увагу вивченню біографії своїх опонентів, ознайомившись попередньо з їх досвідом, оцінити компетентність та фаховість в тому чи іншому питанні та, якщо існує така можливість, дізнатися про манеру та стиль ведення переговорів. Вивчення на перший погляд таких незначних деталей та готовність до різних сценаріїв переговорів можуть стати вирішальними на шляху проведення успішних перемовин.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Василенко І.А. Искусство международных переговоров в бизнесе и политике / И.А. Василенко. – М., 2008. – 190 с.
2. Вебер М. Избранные произведения / М. Вебер. – М., 1990. – 685 с.
3. Коэн С. Искусство ведения переговоров для менеджеров / С. Коэн. – М. : Гранд Фиар, 2003. – 288 с.
4. Кременюк В.А. Проблема переговоров в отношениях двух держав / В.А. Кременюк // США: экономика, политика, идеология. – 1991 – № 3. – С. 45–58.
5. Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры / М.М. Лебедева. – М. : Экономика, 1993. – 271 с.
6. Лю И. Социокультурные особенности административных реформ в России и Китае / И. Лю // Политическое просвещение. – 2005. – № 4 (28). – С. 128–135.
7. Подцероб М. Китайский стиль руководства / М. Подцероб, А. Дагаева // Ведомости. – 2005. – № 7. – С. 14–20.
8. Шарко М.В. Политические процессы Японии / М.В. Шарко. – М., 2004. – 198 с.
9. Шеретов С.Г. Ведение международных переговоров : [учеб. пособие] / С.Г. Шеретов. – Алматы, 2004. – 155 с.