

Глава 1

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ КАК НАУКА И ИСКУССТВО

Я осмеливаюсь решительно заявить, что вести переговоры — беспрестанно, открыто или тайно, в любом месте, даже если не получаешь какого-либо плода на данный момент, а тот, которого можно ждать в будущем, не слишком очевиден, — есть вещь, совершенно необходимая для блага государств.

Кардинал Ришелье

Политические переговоры: проблема идентификации

Политические переговоры — одна из самых древних политических практик: они испокон века сопровождают войны, революции, создание коалиций государств и распад империй. Ж.-Б. Боссюэ в своих «Клятвах» вкладывает в уста Иисуса Христа символические слова: «Я направлен не для того, чтобы судить мир; вся власть моей миссии состоит лишь в переговорах о мире». В этом смысле политические переговоры — это неотъемлемая часть политической истории, они возникли вместе с развитием политической сферы общества и имеют такую же древнюю историю, как история политической мысли и дипломатии.

Интересно, что этимология слова «переговоры» восходит к латинскому *negotium*: *nes, ni* — «нет» и *otium* — «досуг», что говорит о первоначальном родстве этого понятия с торговлей и деятельностью коммерсантов. Действительно, в политике понятие «переговоры» появляется значительно позже, чем в обыденной жизни и в экономике, ведь каждый человек ежедневно вынужден вести переговоры с другими людьми по поводу своих экономических, социальных и личных проблем.

Специфика политических переговоров неразрывно связана с понятиями политической власти, права и силы. Н. Макиавелли и К. фон Клаузевиц видели в политических переговорах такое же средство для

завоевания власти и могущества, как и война. Для них политика и дипломатия во время переговоров были всего лишь «продолжением войны иными средствами»¹.

Термин «политические переговоры» сегодня особенно прочно утвердился в области дипломатии и международных отношений, поскольку именно переговоры охватывают практически все поле деятельности дипломатии. Причем они являются смыслом существования не только дипломатического агента как главы миссии, но и всей дипломатии в целом, все же остальные формы и виды официальной дипломатической деятельности занимают по отношению к ней подчиненное положение.

Ж.-Ж. Руссо видел в переговорах исключительно «королевские дразги», но на самом деле все крупные вехи политической истории отмечены эпохальными политическими переговорами, результаты которых иногда на долгие годы определяли принципы мировой политики: достаточно назвать Венский конгресс и Версальский договор, Ялтинскую конференцию и Хельсинкские соглашения. Все эти сложные международные переговоры были наполнены кипением политических страстей, переплетением хитроумных интриг, столкновением крупных политических характеров, что позволяет увидеть в политических переговорах не только стратегический, но и сложный психологический контекст.

Таким образом, политические переговоры — это наука и искусство достижения политических соглашений при самых разных обстоятельствах — в условиях конфликтного противостояния сторон и в мирное время. Как наука, теория политических переговоров должна дать ответы на весьма сложные вопросы: как верно интерпретировать позицию политических партнеров по переговорам в конфликтной ситуации? Как добиться того, чтобы оппоненты поняли вас правильно? Каким образом прийти к общему соглашению, если ни одна сторона «не хочет поступиться принципами»? Сегодня теоретики разных направлений предлагают весьма противоречивые ответы на эти вопросы. Но все согласны с тем, что политические переговоры — это особый вид политического взаимодействия между людьми, которому можно и нужно обучаться. Однако искусство овладения переговорными стратегиями приходит только на практике, и в этом случае, как всегда, прав великий Гете: «Суша теория, мой друг, а древо жизни пышно зеленеет».

И все-таки, если говорить о переговорах как об искусстве, нельзя не заметить, что это в первую очередь — «искусство возможного»: оно

¹ Клаузевиц К. фон. О войне. — М., 1997. — С. 59.

балансирует на тонкой нити между «убедить» и «победить», что всегда связано с определенным риском. И с этой точки зрения специфика политических переговоров наиболее полно открывается в теории игр. Участие в переговорной игре, как и в любой другой, имеет смысл лишь постольку, поскольку ее результаты не предопределены и, следовательно, каждый из игроков имеет свой шанс. Поэтому политические переговоры — это форма рискованной деятельности, в ходе которой участники оспаривают друг у друга возможность определять характер будущих политических соглашений. Решающим здесь является принцип неопределенности, отраженный в понятии риска, и искусство опытного переговорщика состоит в том, чтобы этот риск максимально уменьшить.

Если рассматривать переговоры как «искусство компромисса», то важно обратить внимание на приемы тонкого лавирования и маневра, на искусство толерантности (терпимости). Практическому политику необходимы тонкая интуиция и высокое мастерство на переговорах, чтобы претворить задуманный политический курс в жизнь. Все это позволило известному французскому политологу М. Дюверже называть политику «двуликим Янусом» — ведь в ней неразрывно слились такие противоположные начала, как пламя борьбы и лед холодного расчета, свобода творчества и жесткий реализм необходимости, прозрачный рационализм аналитики и мистическая иррациональность интуиции. Но именно эта борьба противоположных начал и делает политические переговоры необыкновенно увлекательной сферой человеческой практики.

Если же подойти к политическим переговорам с позиций науки, то необходимо прежде всего отделить эту форму политической практики от других политических взаимодействий людей. Сравнивая переговоры с другими политическими практиками — консультациями, спорами и конфликтами, можно заметить, что переговоры отличает выраженный процессуальный аспект.

Политические переговоры как процесс представляют собой целостное единство содержания (предмет переговоров), процесса общения и определенных процессуальных процедур, несмотря на различия национальных культур их участников. Процессуальный аспект политических переговоров — это правила, порядок обсуждения и протокол, то есть соглашение участников о правилах ведения переговоров.

От других видов политического общения переговоры также отличается наличие общей проблемы у договаривающихся сторон, которую необходимо решить совместными усилиями. Направленность на совместное решение проблемы одновременно является и главной функцией

переговоров, а ее реализация зависит от степени заинтересованности участников в поиске взаимоприемлемого решения.

Важным отличием политических переговоров является также выраженный реформизм этой практики, поскольку переговоры — это соглашение о проведении взаимно выработанного политического изменения: управляемого, сознательного, волевого изменения предшествующего конфликтного политического состояния. Наконец, ведение политических переговоров, в отличие от консультаций, споров и конфликтов, — это всегда прерогатива профессиональных политиков и государственных деятелей, которые хотят убедить политических оппонентов в своей правоте и склонить их к своей позиции.

Основные цели и задачи политических переговоров могут быть весьма многообразными, что позволяет очертить круг функций, которые они выполняют. В большинстве случаев политические переговоры могут быть направлены:

- на установление и развитие политических отношений;
- обмен информацией и выяснение позиций сторон;
- урегулирование возникшего конфликта;
- решение общих политических проблем совместными силами;
- развитие связей с общественностью, активное воздействие на общественное мнение с целью разъяснения широким кругам своей политической позиции, оправдание собственных действий, воздействие на оппонентов, привлечение на свою сторону новых союзников;
- достижение и подписание соглашения, регулирующего политические отношения и процессы;
- манипулятивные цели, призванные повлиять на общественное мнение, маскируя истинные намерения (часто такие политические переговоры ведутся перед началом военных действий, чтобы усыпить бдительность политических противников).

Следовательно, можно дать такое **определение политических переговоров**: *это специфический вид политического межличностного взаимодействия сторон и совместной деятельности, ориентированный на разрешение политических конфликтов или организацию сотрудничества и предполагающий совместное принятие решения, оформленного письменным соглашением или договором.*

Современные исследователи в своих определениях переговоров делают акценты на разных сторонах переговорного процесса. Например, Дж. Ниренберг и И. Росс видят в переговорах прежде всего стремление

к консенсусу: для них важно, чтобы все стороны получили выгоду от переговоров¹. К. Селлих и С. С. Джейн обращают внимание на психологические аспекты переговорного процесса: «Переговоры — ситуация взаимозависимости, поскольку в ней один участник переговоров оказывает влияние на другого и наоборот»².

Французский исследователь Л. Белланже рассматривает переговоры в экзистенциальном ракурсе: «Переговоры позволяют находить приемлемое урегулирование для сохранения или расширения своей собственной свободы, своего “Я”, своей личности перед лицом другого человека или других людей, правил, целей, перед развитием мира и его структур». Поэтому в переговорах он видит указание на коллективную волю к изменению, ориентированную на все более активное участие всех во всех главных решениях, касающихся повседневной жизни.

Вместе с тем Белланже подчеркивает плодотворность интегративного подхода к переговорам, объединяющего четыре различные перспективы. Согласно интегративной концепции, переговоры — это:

- «шарада», в которой каждый из участников стремится разгадать часто почти определенное ситуацией решение и самих действующих лиц;
- «искусство», состоящее, в частности, в ловкости установления отношений, в которых переговоры являются маркером скорее начала, чем конца;
- «торговля» в процессе выделения ресурсов;
- познавательный процесс и последовательное обучение³.

Таким образом, в современной науке развивается множество подходов к переговорам, которые взаимно дополняют друг друга. И при этом нельзя не прислушаться также к эмоциональному мнению современных художников, наблюдающих этот процесс, позицию которых ярко выразил палестинский писатель Д. Сахар: «Увы! Часто нужно пролить кровь, чтобы прийти к переговорам!»

Какие же еще причины, помимо пролития крови, приводят политиков за стол переговоров?

С одной стороны, политики поспешно соглашаются на это под угрозой протестных политических акций (например, забастовок, демонстраций); с другой — переговоры часто ведутся в целях политических манипуляций, чтобы лишь продемонстрировать волю к согласию и перемирию

¹ Ниренберг Дж., Росс И. Секреты успешных переговоров. — М., 2007. — С. 9.

² Селлих К., Джейн С. С. Переговоры в международном бизнесе. — М., 2004. — С. 17.

³ Белланже Л. Переговоры. — СПб., 2003. — С. 17, 28.

(например, во время вооруженных конфликтов). Порой политикам приходится садиться за стол переговоров под давлением лицемерия и шантажа (угрозы террористов и политических радикалов). К ним обращаются также, когда односторонние политические действия невозможны или невыгодны; когда в законодательном порядке нет предусмотренных процедур; когда досудебное (с помощью переговоров) решение проблемы более выгодно, чем судебное, а также когда отсутствуют судебные прецеденты и нет строго регламентированных моделей поведения.

Но в любом случае ведение переговоров должно предусматривать волю к взаимопониманию, даже солидарности, уважение к личности вне зависимости от разногласий. Поэтому профессиональные политики отмечают случаи, когда политические переговоры неэффективны: это происходит, когда имеют место взаимоисключающие интересы и стороны настроены непримиримо.

Типологии политических переговоров

Наиболее распространенными являются типологии политических переговоров в зависимости от уровня представленных политических делегаций и числа переговаривающихся сторон. В зависимости от уровня выделяют:

- *переговоры на высшем уровне*: глав государств и правительств;
- *переговоры на высоком уровне*: министров иностранных дел (или министров других ведомств);
- *переговоры в рабочем порядке*: в которых не задействованы первые лица, между представителями политических партий и организаций.

Переговоры на высоком и высшем уровнях имеют особое значение в международных отношениях, поскольку позволяют решить самые сложные и актуальные международные проблемы, приняв принципиальные, а иногда и судьбоносные решения, что позволяет серьезно и резко изменить политическую ситуацию. При этом на переговорах такого уровня договоренности скрепляются подписями высших должностных лиц государств, что призвано обеспечивать дополнительные гарантии выполнения результатов принятых договоренностей.

В наиболее непростых ситуациях при этом возможно посредничество на высшем уровне, что иногда позволяет найти решения в особо сложных конфликтных случаях. Например, с 2003 г. регулярно возобновляются поэтапные шестисторонние переговоры по ядерной программе Северной Кореи, где участвуют также Россия, Китай, Япония, США

и Южная Корея. Эти переговоры призваны сгладить конфликт Северной Кореи и США, при этом остальные страны-участницы играют роль посредников, призванных способствовать урегулированию конфликта.

Переговоры на высоком и высшем уровне могут иметь различные формы: регулярные встречи (например, встречи «Большой двадцатки», куда входят лидеры индустриально развитых государств современного мира), двусторонние и многосторонние саммиты, переговоры во время празднеств (например, на празднованиях 60-летия окончания Второй мировой войны и др.) или похорон. Замечу, что проведения торжественных международных празднеств и похорон часто дают возможность неформального обсуждения проблем с теми лидерами, встречи с которыми в других обстоятельствах затруднены по сложным политическим причинам.

Другая известная типология политических переговоров основана на числе участников. Здесь выделяются:

- двусторонние переговоры;
- многосторонние переговоры.

Известно, что многосторонние политические переговоры могут происходить в разных форматах, включая регулярно возобновляющиеся встречи в рамках международных организаций, проведение саммитов, встреч в верхах, конференций по отдельным проблемам. Очевидно, что организационная структура многосторонних переговоров намного сложнее, чем двусторонних: здесь необходимо создание нескольких комиссий, комитетов, иногда возможна организация неформального секретариата, в ряде случаев требуется привлечение независимых экспертов. При этом многосторонние переговоры требуют особого внимания к выработке регламента и процедур их проведения: решения вопросов об официальных языках, о ведении протокола, о компетенции председателя, о порядке предоставления слова, об участии в дискуссии, о внесении предложений, порядке принятия решений, о публичном или закрытом характере заседаний и пр.

Среди других типологий политических переговоров нужно отметить разделение на прямые и непрямые переговоры, открытые и конфиденциальные, регулярно возобновляющиеся и «разовые». Непрямые переговоры могут проходить с помощью посредников, когда личная встреча заинтересованных сторон затруднена по политическим причинам. О конфиденциальных переговорах обычно вообще ничего не сообщается в открытой печати. Иногда, чтобы избежать давления прессы и политических воздействий извне, переговоры ведутся «за закрытыми две-

рями» и даже в обстановке секретности. Вопрос о том, насколько открытыми должны быть политические переговоры, решается в каждом конкретном случае отдельно.

Специфика регулярно возобновляющихся переговоров со стабильной повесткой дня и высокой степенью преемственности в ее обсуждении состоит в том, что они проводятся в случае чрезвычайно сложной политической ситуации, требующей длительного урегулирования. Например, регулярные переговоры по ближневосточному урегулированию были направлены на реализацию плана «Дорожная карта», принятого «международной четверкой посредников»: РФ, ООН, ЕС и США. Этот план предусматривал регулярные встречи «международной четверки посредников», а также лидеров Израиля и Палестины.

Таким образом, политические переговоры сегодня все чаще становятся фактом повседневной жизни, способом разных народов и государств, политических партий и организаций жить вместе и рассматривать совместные отношения в терминах согласия, взаимного уважения и терпимости. В политических переговорах можно увидеть доказательства политического доверия людей друг другу, их открытости и проявления хотя бы минимума солидарности. Вести переговоры — значит принимать и ценить политические отношения в их взаимозависимости, избегая «демонов» враждебности, господства и зла.

Контрольные вопросы

- 1. В чем специфика политических переговоров как формы политической коммуникации?*
- 2. Каковы наиболее важные различия между политическими и неполитическими переговорами?*
- 3. Каковы основные причины, ведущие политических лидеров за стол переговоров?*
- 4. Когда политические переговоры нецелесообразны?*
- 5. В чем специфика мягких информационных технологий на переговорах?*
- 6. Какие типологии политических переговоров кажутся вам наиболее важными?*
- 7. В чем специфика переговоров на высоком и высшем уровнях?*