

Герасимович В.А.
*аспірант кафедри політології філософського факультету
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

СТРУКТУРА ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ У ПОЛІТИЦІ: ЕТАПИ ТА СПОСОБИ ДОСЯГНЕННЯ ВЗАЄМОПРИЙНЯТНОГО РІШЕННЯ

Політичні переговори не лише прийнято вважати однією з форм політичної комунікації, а також методом взаємодії між учасниками переговорного процесу та ефективним способом врегулювання конфліктів у політиці. На сьогоднішній день можна упевнено стверджувати, що політичні переговори представляють собою інтерактивну взаємодію учасників. На думку І.А. Василенка, в центрі концепції політичних переговорів знаходиться ідея трансляції інформації у віртуальне політичне поле, де під впливом інформаційних технологій змінюються форми та методи політичного протиборства [1, с. 6].

Обираючи переговори як найкращу альтернативу конфлікту, протиборчі сторони прагнуть до реалізації власних цілей та інтересів, одночасно усвідомлюючи, що вони погоджуються на спільну діяльність [3]. Вони відмовляються від односторонніх дій, погоджуючись на спільну діяльність із опонентом. Переговори доцільні тоді, коли сторони щиро розуміють та усвідомлюють те, що проблему можна вирішити спільно. Важливо, щоб у сторін було прагнення покласти край існуючій ситуації, яку вони вважають неприйнятною та визнати обоюсторонні претензії на участь в процесі врегулювання конфлікту [2].

На думку цього дослідника, переговорний процес варто розділити на кілька етапів. Зазвичай, за столом переговорів кожен учасник має право вносити «принципово нові пропозиції» і будь-який непередбачуваний хід вимагає осмислення, відповідних дій, здатних «переграти» всю структуру переговорів. Переважна більшість фахівців виокремлюють три етапи на переговорах:

- 1) обмін думками - взаємне уточнення інтересів та позицій, внесення пропозицій кожною стороною та визначення тем для дискусії;
- 2) полемічний етап - етап, під час якого відбувається обговорення та узгодження головних питань, визначаються загальні межі майбутніх домовленостей;
- 3) підведення підсумків - вироблення та підписання угоди.

Важливо звернути увагу на те, що на переговорах учасники, як правило, не «відкривають карти» повністю. Звичайно, багато чого залишається за межами публічної сторони політичних переговорів. Задля створення конструктивної атмосфери та демонстрації бажання знайти порозуміння, варто на початку підкреслити загальні моменти та наголосити на тих питаннях, де є згода. Щоправда, слід пам'ятати, що мотиви учасників переговорів можуть бути різноманітними; іноді партнери приходять на переговори не тільки без серйозного наміру домовитися, але навіть з метою уникнути порозуміння. На думку, І.А. Василенко в цьому випадку відбувається відверте підкреслення розбіжностей. Але в більшості випадків партнери все-таки прагнуть домовитися, тому на першому етапі вносяться і обґрунтовуються пропозиції кожною зі сторін, висувуються аргументи на їх підтримку.

На другому етапі переговорів відбувається активне обговорення проблем. Під час дискусії учасниками пропонуються найбільш прийнятні варіанти вирішення питань порядку денного. Успішності цьому етапу може сприяти ефективна інформаційна підтримка, яка може схилити громадську думку в потрібну сторону.

Якщо комусь з партнерів вдалося отримати вирішальну інформаційну перевагу над опонентами, то за столом переговорів його аргументи будуть виглядати більш вагомими.

У разі, якщо переговори проходять конструктивно, то найважливіше значення набуває вироблення компромісного рішення. В цілому можна виділити чотири основні форми компромісних рішень:

- компроміс як поділ сфер політичних інтересів сторін;
- компроміс як пошук рівноваги між вигодою і втратами для кожного з учасників;
- компроміс як відшкодування збитків або компенсація.

В якості критеріїв того, що переговори дійсно завершилися успішно та вдалося конфлікт врегулювати, можна взяти параметри, запропоновані К. Мітчелл [4]:

- проблема зникає з політичного порядку денного;
- рішення приймається всіма учасниками конфлікту як на рівні еліт, так і на рівні мас;
- немає необхідності в підтримці умов угоди третьою стороною;
- угода сприймається всіма учасниками відповідно до їх власними системами оцінок як чесне і справедливе;
- учасники добровільно приймають умови угоди без будь-якого тиску ззовні;
- угода встановлює нові, позитивні відносини між учасниками конфлікту.

Якщо компроміс знайдений, сторони підходять до завершального етапу переговорів. У разі успіху переговори завершуються оформленням підсумкових документів - договорів, угод. На двосторонніх переговорах рішення приймається, якщо обидва партнери з ним згодні, але якщо переговори багатосторонні, використовуються два основні методи прийняття рішення: за принципом більшості або на основі консенсусу. Відомо, що принцип більшості використовується при голосуванні під час ухвалення резолюцій ООН. Причому розрізняють метод простої більшості (50% плюс один голос) і метод кваліфікованої більшості (дві третини голосів від числа присутніх).

Принцип консенсусу передбачає, що всі учасники переговорів згодні з виробленим рішенням, але прийти до такої угоди на багатосторонніх переговорах досить складно: якщо заперечує хоча б один партнер, угода не підписується. В результаті переговорний процес заходить в глухий кут. В такому випадку можливо паліативне рішення: спірні питання виносяться за рамки, тобто виключаються з обговорення, а потім за рештою питань рішення приймається консенсусом.

Характерною рисою успішного переговорного процесу є орієнтація сторін на майбутнє виконання домовленостей. Вони повинні розуміти, що конфлікт завершено, інтереси сторін хоча б частково задоволені. А в майбутньому необхідно спільними зусиллями не допустити виникнення нових конфліктних ситуацій. Учасники переговорів мають ретельно проаналізувати свої майбутні взаємини, оскільки в результаті досягнення порозуміння та підписання відповідних угод сторони планують своє майбутнє.

Література

1. Василенко И.А. Политические переговоры. - М., 2006.
2. Исраэлян В.Л. Дипломаты лицом к лицу / В.Л. Исраэлян. - М., 1990. - 351 с.
3. Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры / М.М. Лебедева. - М., 1993. - 156 с.
4. Mitchell Ch.R. The Structure of International Conflict. - N.Y.: 1981. - 280 p.
- 5.