

Международные деловые переговоры - в современных условиях

С давних времен международные (межгрупповые, межклавные) переговоры сопутствовали хозяйственному и статусному, политическому развитию человеческого общества. Первый дошедший до нас письменный торговый договор – итог переговоров Рамзеса II с Хеттским царем Хаттушилем относится к 1296 году до новой эры. Кстати, текст его содержит преамбулу, договорные статьи и заключение с клятвой о соблюдении обязательств. С разной степенью интенсивности переговорная деятельность расширялась с античных времен – в средние века и в новое время.

На протяжении тысячелетий переговоры представляли собой конфронтационный торг – с относительно жестким или мягким подходом и носили – по стратегии, тактике и технике – в целом консервативный характер, несмотря на смену эпох.

Произошедшие за последние десятилетия тектонические сдвиги в цивилизационных укладах человеческого общества – рост числа государств-субъектов, становление международных организаций, массивное формирование систем ТНК и трансграничная экспансия среднего и малого бизнеса, наконец, научно-технический взрыв с формированием безбрежного информационного пространства и структурным преобразованием всей потребительской корзины, весь объемный процесс глобализации мировой экономики – обусловили привнесение новшеств и в переговорную деятельность.

Одной из первых попыток подтянуть переговорную деятельность к потребностям нового времени явилась концепция «партнерского подхода», предложенная гарвардскими специалистами Р. Фишером и У. Юри (1980-е гг.). В противовес традиционной конфронтационной модели (с ее жестким и мягким подходами) предлагалось «обдумывать взаимовыгодные варианты», т. е. как бы следовать нашей умильной поговорке «сядем рядком, да поговорим ладком». Для этого предлагалось «отделить людей от проблем», т.е. переговорщикам рассматривать себя не как носителей противостоящих позиций, а как коллег, вынужденных печется о своих организациях, но которым не худо бы профессионально понять друг друга.

А.С. Иванов

УДК 005.574
ББК 87.75
И-200



И тут в первую очередь предлагалось заботиться о своих «интересах» (долгосрочных, т. е. приоритет взаимоотношенческих соображений), а не о «позициях» (сиюминутных, «призрачных» выгодах). Иными словами, надо не стремиться отрезать большой кусок от общего пирога, а совместно испечь его, чтобы хватило обоим. Все это должно было осуществляться на базе согласованных терминов (чтобы избежать двойных толкований).

В какой-то мере этот подход оживлял теорию «разумного эгоизма», истоки которой восходят к французскому материализму XVIII в., дополненной концепцией Н.Г. Чернышевского – сознательного подчинения собственных интересов общему делу, чтобы общий выигрыш позволил реализовать и свои задачи.

В последние три десятилетия ощущалась потребность в системной разработке переговорного дела, были проведены теоретические изыскания, изданы пособия, фактически введен новый предмет по теории и практике переговоров, включенный в программы ряда ВУЗов. Таким образом предлагались и закреплялись модернизированные правила игры на глобализуемом переговорном поле.

Обобщая некоторые новые условия и специфику современных международных деловых переговоров можно отметить:

- ♦ расширение **числа субъектов** переговоров (государств, частных предприятий – включая многочисленные средние и малые, – разнохарактерных организаций и т. д.);
- ♦ расширился круг **международных организаций** – своеобразных организаторов, посредников, площадок многосторонних международных переговоров;
- ♦ сами по себе **многосторонние** переговоры явились мощным фактором формирования и реализации коллективного международного мнения;
- ♦ **коллективное мнение** стало влиятельным рычагом противодействия претензиям на однополярность или даже просто на сильную позицию одного из партнеров в двусторонних отношениях, что повысило возможности достижения **симметричных** решений;
- ♦ на международные отношения (и переговоры) ощутимо влияет возросшая мощь оружия и деструктивные всплески терроризма;
- ♦ значительно сблизились (и во многом выровнялись) **национальные субкультуры** переговоров; происходит унификация переговорного инструментария;
- ♦ усиленное внимание стало уделяться **этическим** аспектам переговоров. Этот элемент укрепил понятие современной **культуры деловых переговоров**. В США, с развитием корпоративной культуры, ряд этических требований был включен в наказуемое правовое поле;
- ♦ во многих региональных или отраслевых сегментах в отношении международных переговоров проводится ощутимая прямая или подспудная **государственная поддержка**, либо **лоббирование** со стороны деловых кругов (в последнем случае, порой – с этическими издержками);
- ♦ неизмеримо **расширился круг объектов** международных переговоров.

Произошло нарастание массива согласуемых проблем (политических, экономических, социальных, военных, научных, культурных и т. д.). В частности, в условиях глобализации мировой экономики международное разделение труда распространилось на промежуточные производственные фазы, в результате чего международному согласованию стало подлежать трансграничное перемещение полуфабрикатов (межцеховые операции).

Касаясь некоторых новшеств в **технике и тактике международных переговоров** (во многом обусловленных всплеском НТР, в частности, небывалой оперативностью связи и безбрежностью информационного поля), можно отметить:

- ♦ повышение гибкости в тактике, маневренности в развитии позиции;
- ♦ относительное сокращение фазы подготовки к переговорам;
- ♦ тенденция к уменьшению количественного состава переговорной делегации, при расширении во многих случаях полномочий ее главы;
- ♦ обращение к практике неформальных встреч и консультаций;
- ♦ предложение «упакованных опционов» – выдвижение целой гаммы альтернативных вариантов;
- ♦ расширение круга возникающих вопросов в традиционных стандартах согласования. Если раньше в экономических переговорах обычно доминировала цена, то теперь зачастую неценовые вопросы составляют до 80% объема переговорного обсуждения.
- ♦ стремление к повышению эффективности затрат на проведение переговоров. Определение предела жесткости своей позиции с точки зрения риска потерять потенциального партнера (по оценкам экспертов ВТО, найти нового партнера обходится в 5 раз дороже, чем поддержать существующего).

Перечисленные выше аспекты во многом определяют современную тактику и технику деловых переговоров, специфику их подготовки и организации. Так «осовременивается» одна из важных сфер деловой культуры.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Рубцова Т.И. Международный деловой протокол и этикет (Учебное–пособие). - М.: ВАВГ, 2002, - 180 с. (раздел - Протокольные аспекты ведения деловых переговоров).

Приходько В. Тайный смысл дворцового церемониала (секреты использования госпротокола), «МК», 22 февраля 2013 г., с.5.

Иванов А.С. Когда компромисс ценнее победы. Деловые переговоры: Организация и подготовка. «Социальное партнерство». М.: Лукойл. 2006, № 3, сс. 122-124.

Иванов А.С. Деловые переговоры. Искусство и техника ведения. «Социальное партнерство». М.: Лукойл, 2006, № 4, сс. 97-100.

Иванов А.С. Деловые переговоры. Тактические приемы. «Социальное партнерство», М.: Лукойл, 2007, № 1, сс. 91-93.

Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения. М.: Наука, 1992.

“Readings in International Business Negotiations”, ITC UNCTAD/WTO, Geneva, 1997, - p. 131.

