

ЗАПАДНАЯ КУЛЬТУРА ПОЛИТИЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ И ОСНОВНЫЕ НАЦИОНАЛЬНЫЕ СТИЛИ

Осташев Андрей

Научный руководитель: Коновалова А.А.

Белорусский национальный технический университет

Западную культуру политических переговоров отличают стремление к формированию единого правового и политического пространства, использование классических приемов, упорядоченность формы. Особое значение в западной культуре политических переговоров имеет идея отделения политики от морали, порождающая светское и прагматическое понимание техники переговорного процесса, доминирование технологических принципов над этическими. Однако для культуры политических переговоров на Западе особое значение имеет доминирование идеи консенсуса в политической жизни. Американские политологи Г. Алмонд и С. Верба в работе «Гражданская культура» подчеркивают, что на Западе существует общенациональный консенсус по поводу базовых ценностей, сообщающий политической культуре выраженную гомогенность. По данным социологических исследований, почти 90—95% всех гражданских исков в США разрешаются с помощью переговоров. Американский национальный стиль ведения политических переговоров выделяется прежде всего стремлением политиков США страстно защищать универсальность собственных ценностей. Среди тактических приемов на переговорах, при всем их разнообразии, американцы большое внимание уделяют увязке различных вопросов в «пакеты» предложений. Особенно часто они прибегают к этому приему в случае невыгодности предложенного решения для партнеров, когда необходима увязка его с другими, более выгодными позициями в одном общем «пакете», чтобы сбалансировать интересы сторон. Таким образом, несмотря на то что обычной манерой американцев на переговорах является дружелюбие, за ним ничего особенного не стоит — результаты переговоров будут зависеть только от того, насколько выгодно или не выгодно для них обсуждаемое предложение.

В английском национальном стиле на переговорах парадоксально сочетаются склонность к единоличным решениям и либеральное тяготение к свободе, индивидуализм и коллективизм. На политических переговорах они придают важное значение юридической безупречности принятых документов и обязательности их исполнения, а также применению санкций в случае их нарушения. Нравственные и этические проблемы являются для них весьма значимыми, поэтому важно показать им, что

общечеловеческие ценности для их партнеров если не выше политических, то по крайней мере равны им. Англичане весьма высоко ценят профессионализм, и на политических переговорах неизменно демонстрируют широкую осведомленность по обсуждаемым вопросам. Отличаясь чувством ответственности, англичане не приемлют фальши и некомпетентности. На переговорах они ценят обоснованность и ответственность принятых соглашений.

Французский стиль ведения переговоров. Отличительными чертами французской ментальности являются рассудочность, скепсис и материализм. Французы далеко не сразу позволяют убедить себя в целесообразности вносимых за столом переговоров предложений. Для них очень важны аргументы, подкрепленные фактами, а также политическими, экономическими или техническими обоснованиями. Вместе с тем для них важна справедливость принятых соглашений. Важным на переговорах представляется также французское стремление к меркам и правилам: они предпочитают иметь тщательно продуманный план политических переговоров и предусмотреть способ действий на все случаи жизни. Решения там принимаются ограниченным числом лиц высокого ранга.

Немецкий стиль ведения переговоров отражает прежде всего немецкую собранность, дисциплину, волевое напряжение духа и предусмотрительность. Они избегают употреблять сами и не любят выслушивать от других пустые, ничего не значащие фразы. Для них характерно вступление в те переговоры, в которых они с достаточной определенностью видят для себя возможность найти устраивающее их решение. Способны внести в реестр, просчитать и предусмотреть все детали, даже если речь идет о посещении концертного зала, музея или театра. Будучи выдающимися организаторами, они плохие психологи. Они могут или повелевать, или подчиняться, но им трудно принимать во внимание чувства других людей. Таким образом, немецкий национальный стиль на политических переговорах являет собой образец серьезности, деловитости и ответственности, что всегда имеет две стороны медали.

Подведя итоги, можно сказать, что у американских и европейских политиков на переговорах сегодня мало точек соприкосновения, и они понимают друг друга все хуже и хуже. Американские и европейские интеллектуалы утверждают, что у них нет больше общей «стратегической культуры». Европейцы изображают Америку как страну, где господствует «культ смерти», правит смертная казнь и у каждого есть пистолет. При этом европейское видение политического мира намного сложнее и богаче нюансами: европейцы пытаются оказать влияние на других с помощью искусной политики и маневров, проявляют терпеливость и гуманность, предпочитают дипломатию и убеждение.