

А.И.Сизоненко

Переговорная практика в международных отношениях

Евгений Георгиевич Кутовой. Международные переговоры на перекрестках цивилизаций. Нестор-История, Москва — Санкт-Петербург, 2016, 512 с.

В книге рассматриваются эволюция, практика и техника ведения международных дипломатических и деловых переговоров, в том числе и странами Латинской Америки, как в исторической ретроспективе, так и на современном этапе.

Ключевые слова: ведение переговоров, национальные особенности, Латинская Америка.

Вышедшая в 2016 г. монография представляет несомненный вклад как в научном, так и прикладном плане. Примечательной особенностью работы является то, что она, с одной стороны, написана на основе широкого круга источников — воспоминаний дипломатов, представителей делового мира, документов и т.д., в том числе и латиноамериканских, а, с другой — накопленного в этом деле международного опыта, а также опыта самого автора — доктора исторических наук, преподавателя и научного сотрудника Дипломатической академии МИД РФ, не раз участвовавшего в таких переговорах.

Главный акцент в книге сделан на исследовании эволюции процесса ведения международных переговоров на разных этапах всемирной истории, при

этом материал подается на широком историческом фоне на примере столь же обширного круга стран мира. Особое внимание уделяется развитию взаимодействия дипломатии, науки, деловой практики, показу национальных стилей ведения переговоров самыми разными государствами с упором на сегодняшний день. Естественно, предметно рассмотрена внешняя политика России в плане ее политических и деловых переговоров.

Отдельная глава раскрывает национальные особенности переговорной практики стран Латинской Америки — Аргентины, Кубы, Мексики, Перу, Чили и Бразилии. Как подчеркивает автор, эти особенности формировались под влиянием культурных цивилизационных и миграционных потоков из стран

Александр Иванович Сизоненко — доктор исторических наук, ведущий научный сотрудник ИЛА РАН (alsizonenko@yandex.ru).

Европы и, прежде всего, Испании и Португалии. Как отмечают специалисты, дипломатические службы латиноамериканских государств внесли немалый вклад в развитие международного права, они укомплектованы опытными кадрами переговорщиков. Один из важных показателей — тот факт, что именно страны Латинской Америки были авторами такого масштабного документа, как Договор Тлателолко. Рассматривая ведение международных переговоров, автор отмечает такие особенности участвующих в них латиноамериканцев, как важность для последних неформального общения, готовность выслушивать аргументы другой стороны, благожелательность, оптимизм и неспешность ведения переговоров в сочетании с эмоциональностью. В целом, как подчеркивает Е.Г.Кутовой, латиноамериканские дипломаты считают, что выработка компромиссных решений путем постепенного сближения обоюдных интересов является приемлемой основой для достижения необходимых международно-правовых договоренностей.

Страновые разделы главы раскрывают специфические особенности, присущие переговорщикам соответствующих государств. Так, МИД Аргентины придает большое значение подготовке и межведомственному согласованию основополагающего документа. Готовясь к ним, аргентинские дипломаты обычно тщательно изучают позиции партнера и после начала переговоров не спешат вносить свои предложения, ожидая, чтобы их визави сделали это первыми. Интересно наблюдение, связанное с тем, что на деловых переговорах аргентинские дипломаты и коммерсанты предпочитают избегать персональной ответственности, но в случае наличия дружественных личных контактов и хорошо подготовленных документов они готовы пойти навстречу партнеру.

Говоря о Кубе, автор отмечает многолетнее воздействие на нее тотальной блокады США. Стиль ведения Кубой переговоров определяется своеобразием менталитета кубинцев, который связан

Евгений Кутовой

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ НА ПЕРЕКРЁСТКАХ ЦИВИЛИЗАЦИЙ



Нестор-История
Москва • Санкт-Петербург
2016

с целым рядом факторов национального характера и исторического пути развития страны. Автор подчеркивает шесть, на его взгляд, отличительных черт кубинского переговорного процесса, начиная с предварительного утверждения большинства вопросов в высших государственных и партийных структурах Кубы. По оценкам специалистов разных стран кубинцы-переговорщики твердо придерживаются заранее выработанной и четко аргументированной позиции.

В Мексике переговорный стиль варьируется в зависимости от стран, с которыми она ведет дипломатические переговоры. В частности, является нормой ведение переговоров в ключе компромиссных уступок.

Что касается Чили, то на характере проводимых ею переговоров сказывается то, что среди чилийцев немало выходцев из Европы. В ходе переговоров, указывает автор, чилийский представитель скорее тактик, нежели стратег, больше полагается на спонтанные идеи, чем на тщательное планирование и подготовку.

Наиболее крупный раздел главы, что вполне естественно, отведен Бразилии, ее внешней политике и дипломатической деятельности, которые, по мнению Кутового, акцентированы на наращивание международного авторитета и национального влияния страны. Указывается, что переговорный стиль Бразилии во многом опирается на культурно-цивилизационный опыт дипломатических переговоров ее бывшей метрополии — Португалии. Бразильский МИД и его посольства считают важным обеспечивать свои делегации обстоятельной информацией по предметам

встреч. Переговоры с бразильскими дипломатами обычно довольно длительны, при этом бразильская сторона не любит их ускорять. Как правило деловые переговоры ведутся целой командой, а не отдельными людьми.

Отмечается, что переговоры с бразильскими бизнесменами могут оказаться затяжными, что, в частности, связано с тем, что бразильцы предпочитают сводить первую беседу к общим темам. Поэтому при обсуждении контрактов на переговорах с бразильской стороной рекомендуется проявлять терпение, контролировать свои эмоции и воспринимать те или иные задержки как нечто неизбежное.

В целом монография Кутового является несомненным достижением в деле изучения международного договорного процесса. Она будет оценена по достоинству специалистами-практиками и интересна более широкому кругу международных.

Alexandr I.Sizonenko (alsizonenko@yandex.ru)

Dr. Sci. (History), Lead Researcher, Institute of Latin American Studies, Russian Academy of Sciences (ILA RAS)

Negotiating practice in international relations

Abstract. The book «International Negotiations on Crossroad of Civilizations» written by Evgeny Kutovoy is dedicated to interstate negotiating practice, national peculiarities, style, cradles, etc. Special attention is paid to analysis of the system of such negotiations implemented by Russian Federation.

Key words: negotiation, national characteristics, Latin America