

ІСТОРИОГРАФІЯ, ДЖЕРЕЛОЗНАВСТВО ТА СПЕЦІАЛЬНІ ІСТОРИЧНІ ДИСЦИПЛІНИ

УДК 005.574 (045)

DOI <https://doi.org/10.32838/2663-5984/2020/1.17>

Красніцька Г.М.

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ІСТОРИЧНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ

Досліджено основні аспекти зародження переговорів. Розглянуто історичні етапи розвитку ділових переговорів. Проаналізовано літературні джерела щодо національних особливостей ведення ділових переговорів у різних країнах. Сформовано перспективи подальших досліджень теоретико-методологічних засад виокремлення національних стереотипів поведінки у ділових переговорах. Обговорюється розвиток проведення ділових переговорів у світі. Досліджуються особливості ведення переговорів на різних етапах розвитку суспільства та етики ведення переговорів.

Досліджено історично-дипломатичні переговори як основний спосіб мирного розв'язання суперечок і конфліктів між державами. Обговорюються переговори як форма офіційного спілкування між керівниками держав і урядів, спеціальними представниками, відомі з глибокої давнини (племена, Стародавній Єгипет, Греція, Рим; договори Київської Русі з Візантією і так далі). Визначено головну тему переговорів стародавніх часів. Сформовано тенденції до зростання ролі переговорів. Визначено причини зростання значення переговорів у міжнародному житті в сучасних міжнародних відносинах.

Розкрито сутність ділових конфліктів у давнину. Визначено систему управління конфліктами. Досліджено способи розв'язання (подолання, вирішення) ділових конфліктів. Доведено, що знання характерних ознак національно-культурних та етнічних відносин, особливостей національного етикету, його мовленнєвих формул, розуміння специфіки ділового спілкування тієї чи іншої країни, народу допомагають при переговорах, встановленні контактів з іноземними партнерами.

У статті визначається сутність і важливість переговорів, переговорного процесу, стилів, методів і прийомів їх проведення. Вміння професійно провести переговори підвищує культуру спілкування і забезпечує зростання ефективної діяльності як усього підприємства, так і кожного його співробітника.

Ключові слова: *переговори, переговорний процес, ведення переговорів, дипломатія, конфлікт, аспект, етикет, етапи становлення, інститут переговорів.*

Постановка проблеми. Виникнення поняття «переговори» історично пов'язане з появою дипломатії і дипломатів. Слово «дипломат» походить від старогрецького слова «диплома» й означає офіційні документи (посвідчення, інструкція, сьогоднішні «вірчі грамоти»). Переговори трактують як стародавній та універсальний засіб розв'язання людьми конфліктів різного типу: від міжособистісних до міждержавних. Вони дозволяють знаходити згоду там, де інтереси не збігаються, думки, позиції або погляди сторін істотно різняться.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань, пов'язаних зі становлення

історичних етапів розвитку переговорів, займалися науковці О. Білінов, І. Василенко, А. Кокоба, Р. Левицький, А. Петровська, Л. Стрельникова, Б. Барри, Д. Сандерс та інші.

Постановка завдання. Метою статті є ознайомлення з поняттям «переговори» та його аспектами, а також визначення історичних етапів розвитку ділових переговорів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У Стародавній Греції послы, які прямували на переговори, отримували інструкції та грамоти, що засвідчували їхні повноваження. Ці документи були дощечками, складеними разом (їх називали

дипломатами). Звідси походить і сам термін «дипломатія». Саме це слово почали вживати пізніше, на початку XVII ст. В Англії, наприклад, перший випадок уживання поняття «дипломатія» відносять до 1645 р. У 1693 р. відомий німецький філософ, математик і мовознавець Г.В. Лейбніц опублікував «Зведення дипломатичного права», в якому ужив слово «дипломатичний» (лат. – diplomaticus). З тих пір воно означає те, що «стосується міжнародних відносин» [1, с. 186].

Спочатку зародження переговорів і дипломатії пов'язувалося з діяльністю богів. Так було в Греції і Римі. У XVI ст. вважалося, що першими дипломатами були ангели – вони вели переговори між небом і землею. Якщо підходити з наукового погляду, то слід зазначити, що переговори і дипломатія з'явилися з виникненням родового суспільства та появою племен, які вперше обмінювалися продуктами, товарами, в яких виникали перші проблеми, пов'язані з територіями для полювання, землеробства, рибальства й їхніми межами. Тобто, там, де утворилися перші групи людей, між якими розгоралися суперечки і навіть конфлікти.

Спочатку конфлікти між людьми розв'язувалися силою, але швидко люди зрозуміли, що проблеми краще розв'язувати не силою або бійкою, а домовленістю, тобто завдяки переговорам. Інститут переговорів формувався поступово, повільно та непросто. Історія людства знає такі примітивні форми інституту переговорів, як проксенія, амфіктіони, пілагори.

Інститут переговорів має власні історичні етапи становлення. Першою письмовою угодою, яка виникла внаслідок проведення переговорів, вважається угода між єгипетським царем Рамзесом XI і королем хеттів Хатушилем III у 1278 році до Різдва Христового. На срібній пластині з текстом угоди було також і зображення короля з королевою та богами, що й засвідчувало автентичність тексту. У подальшому скріплення підписами і печаткою текстів міжнародних угод стало атрибутом цього важливого документа.

Ведення переговорів у чужій країні в стародавні часи було справою небезпечною, тому збереглися тексти послам, які відправлялися на переговори. В них радили зробити заповіт на користь дітей, бути насторожі і тримати «каміння за паском», тобто мати зброю для самооборони. У подальшій історії людства проблема безпеки послів перетворилася у питання щодо забезпечення їхньої недоторканності. Звідси й символ – білий прапор парламентаря, який відряджувався для мирних переговорів під час бойових дій. Забез-

печення недоторканності переговорників у міжнародних конфліктних ситуаціях і дотепер є важливим завданням.

Від часів Давнього Риму почав формуватися етикет переговорів: звичай обмінюватися подарунками, вшановувати послів, які вже носили з собою особливу відзнаку посла чужоземної держави – золотий перстень. У часи Середньовіччя посилали делегації послів у далекі країни для налагодження контактів і запобігання майбутнім зіткненням торговельних інтересів і конфліктам, але ставилися до них жорстоко й образливо для того, щоб підкреслити могутність і велич країни-господаря. Наприклад, у Японії послів примушували повзком наблизитися до високопоставлених господарів, а в Китаї – робити дев'ять поклонів імператорові. У сучасних дипломатичних переговорах такі речі давно не практикують, але принцип рівності, взаємної поваги сторін продовжує утверджуватися.

Соціальність переговорів полягає в тому, що ця взаємодія двох або більше сторін притаманна тільки групам людей, прошаркам, верствам. Переговори проводять особи і делегації, які й репрезентують якісь соціальні сили. Р. Фішер та У. Юрі переконані в тому, що «все, що характерне для переговорів між людьми, характерне й для переговорів між організаціями». Для того, щоб переговори стали реальністю в царині розв'язання проблемних і конфліктних ситуацій, необхідно було, щоб в історії розвитку суспільства склалися певні умови [2, с. 256].

Як акцентує М. Цюрупю, передусім має бути прагматичний аспект цієї форми людської взаємодії. Не випадково, що не менше 90% конфліктних справ у США розв'язується завдяки переговорному процесу. Обопільна користь від переговорів повинна стати очевидною, щоб спонукати опонентів до діалогу. В разі заняття опонентом крайньої не поступливої позиції мінімальна користь, яку можна отримати з переговорів, вважають Р. Фішер та У. Юрі, – захистити себе від не вигідної угоди, шлях до угоди, яка б враховувала якомога більше ваших інтересів [3, с. 56–58].

Комунікативний аспект переговорів означає, що переговори можливі за умови, коли сторони здійснюють змістовне спілкування. Кожна з них начебто каже: «Говоріть, я Вас слухаю і намагаюся зрозуміти». У психологічному плані комунікація переговорів складається із зіставлення «я – позицій», з обміну інформацією між опонентами з приводу змісту конфлікту та виходу з нього. Ще Махатма Ганді, індійський мислитель,

політик, фундатор ненасильницького способу розв'язання суспільних суперечностей, говорив: «Якщо мене й можна назвати політиком, то моє головне правило – насамперед з'ясувати думку інших» [4, с. 128].

Ігровий аспект переговорів означає, що сторони врешті-решт сприймають переговорний процес як справедливу гру, результатом якої може бути досягнення взаємної вигоди. Нідерландський філософ Йоган Гейзінг вбачав у грі універсальне культурне явище на рівні сутності будь-якої діяльності людини. Він писав: «є така давня мудрість: що б не робила людина, все то гра», а далі стверджував, що «передовсім усяка гра є добровільною діяльністю» [5, с. 50–54]. Ігровий аспект переговорів означає, що якоюсь стороною може бути застосований несподіваний хід, ефектне повідомлення, навіть попередньо відпрацьована поза, жест тощо, які мають здійснити вплив на психологічний та емоційний стан партнера. Так, на переговорах щодо післявоєнного облаштування Європи в 1945 р. делегація США спеціально оголосила про володіння ядерною зброєю у формі театрального дійства, розраховуючи залякати СРСР. Звичайно, це були лише перші недосконалі, примітивні зародки майбутньої дипломатії і переговорів. Дипломатія в тому значенні, у якому ми розуміємо її зараз, з'явилася лише в XVII ст. На жаль, ми мало знаємо про діяльність дипломатії в стародавні часи, та й відомості ці уривчасті.

Високим рівнем вирізнялася дипломатія стародавнього Китаю, яка взяла на озброєння підписання договорів про розв'язання спірних питань завдяки переговорам і висновків угод про ненапад один на одного. Це був перший відомий в історії дипломатії випадок підписання такого виду договору. Дипломатія країн Азії й Африки значно не вплинула на світову дипломатію через відірваність Сходу від Заходу. Інша справа – дипломатія Греції, Риму й згодом Візантії. Грецька дипломатія, хоча й дала багато чого для подальшої методології зовнішніх відносин, але, на думку Р. Нікольсона, греки були поганими дипломатами. Англійському дипломату не подобався надмірно демократичний, відкритий, публічний характер дипломатії Греції. Було огидним йому й те, що дипломатія весь час відкрито використовувала обман. Традиції обману й підступності в дипломатії перейшли від греків до римлян. Римська дипломатія взяла на своє озброєння використання сили проти слабшого супротивника. Принцип «розділяй і володарюй» став її основним принципом.

Французька дипломатія, починаючи від Ф. Кальєра, поступово почала набувати моральніших форм урегулювання конфліктів, спираючись при цьому на конструктивне ведення переговорів. У поле зору вчених проблема підготовки і ведення переговорів «по справжньому» потрапила лише на початку XX ст. Спочатку це були в основному зарубіжні дослідження, а потім до них приєдналися й радянські. У вивченні питань, пов'язаних із веденням переговорів, віддзеркалилися тенденції розвитку як політичного, так і наукового характеру, які були типові для нашої країни упродовж другої половини XX ст. Тому звернення до історії вивчення переговорів у СРСР, а потім у Росії та Україні може допомогти осмислити історію розвитку міжнародних досліджень.

У дослідженнях фахівців різних аспектів переговорів можна виокремити такі періоди (за І. Ламановим, 2003):

- прояв інтересу до проблем процесу ведення переговорів і поява перших праць із цієї тематики російською мовою (40–60-ті рр. XX ст.);
- початок розвитку вітчизняних досліджень щодо переговорів (70–80-ті рр. XX ст.);
- розквіт досліджень щодо переговорів (кінець 80-х рр. – друга половина 90-х рр. XX ст.);
- спад інтересу до проблем ведення переговорів (друга половина 90-х рр. – кінець XX ст.);
- поступове відродження інтересу до проблеми підготовки і ведення переговорів (кінець XX ст. – дотепер) [6, с. 46–49].

Перші праці щодо переговорів, у яких розглядався саме процес їхнього ведення в узагальненому вигляді, а не тільки результат і позиції сторін на тих чи інших конкретних переговорах, з'явилися у вітчизняній науковій літературі ще до того, як взагалі у світі сформувалася переговорна проблематика як самостійний науковий напрям. У 50-х – на початку 70-х рр. XX ст. у межах правових дисциплін з'явилися, хоча і в невеликій кількості, дослідження про переговори і посередництво. У центрі їхньої уваги були процедурні питання. Загалом же дослідження переговорів першого періоду тільки формують початковий інтерес до цієї проблематики, їх можна оцінити як постановочні.

У 70-ті – на початку 80-х рр. XX ст. у СРСР проводилася робота з вивчення зарубіжного досвіду, аналізу переговорів і проблем, тісно пов'язаних із переговорним процесом, конфліктами і співпраці. Одночасно тривало дослідження переговорів у межах історичної науки. Що стосується навчальних програм і курсів із переговорів,

то вони обмежувалися лише вивченням історії тих чи інших переговорів, а також правових норм підсумку і виконання домовленостей.

Висновки. Щодо перших двох періодів розвитку вітчизняних досліджень переговорів слід зазначити, що, хоча деякі роботи стосовно переговорів отримали визнання не тільки в країні, але й за кордоном, переговорною проблематикою цікавилися небагато дослідників. Особливо контрастно це виглядає на тлі американських переговорних досліджень. Наприкінці 80-х – на початку 90-х рр. з'явилися дослідження з процесу ведення переговорів в інших галузях, передусім в економіці й торгівлі. Низка досліджень ґрунтувалася на досвіді, накопиченому вітчизняними авторами при вивченні міжнародних переговорів.

Здавалося, дослідження проблем переговорів набрало обертів і варто чекати бурхливого розвитку цих досліджень. Проте від середини 90-х рр. ХХ ст. спостерігався явний спад інтересу до переговорів, який вдалося подолати лише на межі ХХ – ХХІ ст. Причини тут як внутрішнього характеру, так і зовнішнього. Якщо говорити про зовнішні причини, то слід зазначити, що тоді у світі спостерігалася тенден-

ція до скорочення публікацій, присвячених переговорам [7, с. 495]. Іншою причиною, яка спонукала дослідників різних країн вивчати конфлікти, стала зміна специфіки конфліктів і переважно те, що в конфліктах, які виникали після закінчення «холодної війни», брали активну участь недержавні чинники, зокрема етнічні групи, які часто виступали за надання їм автономії або відокремлення.

Лише на рубежі ХХ – ХХІ ст. ситуація почала дещо змінюватися в бік відродження інтересу вчених країн СНД до проблеми переговорів. Це зумовлено низкою чинників, головними з яких є зміна стратегії і тактики зовнішньої і внутрішньополітичної діяльності керівництва. Натепер не тільки в США, але й у всіх розвинених країнах Європи відбувається стрімке зростання прихильників альтернативних методів і форм урегулювання соціальних конфліктів і суспільних суперечок. Розвиток цих організаційних форм і методів іде лінією глибокої і всебічної суб'єктивації, тобто все активнішого залучення творчого потенціалу сторін. З огляду на це принципіві переговори є ефективним методом урегулювання розбіжностей і суперечок.

Список літератури:

1. Блінов О.А. Психологічне забезпечення переговорного процесу : навч. посіб. К. : НАУ, 2013. 248 с.
2. Василенко І.А. Международные переговоры в бизнесе и политике: стратегия, тактика, технологии : учеб. пособие. М. : Восток-Запад, 2014. 424 с.
3. Кокоба А. Мастерство переговорных церемоний: стратегии бизнес-переговоров. Инвестгазета. 2016. № 29. С. 56–58.
4. Самое главное о переговорах : учеб. пособие / Р. Левицкий, Д. Сандерс, Б. Барри, Дж. Минтон. М. : ФОРУМ, 2011. 320 с.
5. Петровская А. Убедительное рядом: искусство ведения переговоров. Секретарь-референт. 2015. № 11. С. 50–54.
6. Стрельникова Л. Деловые приемы. Секретарь-референт, 2014. № 11. С. 46–49.
7. Український дипломатичний словник / за ред. М.З. Мальського, Ю.М. Мороза : Знання, 2011. 495 с.

Krasnitska G.M. HISTORICAL STAGES OF DEVELOPMENT IS THE CASE OF YOUR NEGOTIATIONS

The basic aspects of the origin of the negotiations are investigated. The historical stages of development of business negotiations are considered. Literary sources on national peculiarities of conducting business negotiations in different countries are analyzed. Prospects for further research of the theoretical and methodological foundations of distinguishing national stereotypes of behavior in business negotiations have been formed. The development of business negotiations in the world is discussed.

The peculiarities of negotiation at different stages of society development and the ethics of negotiation are explored. Historical and diplomatic negotiations have been explored as the main way of resolving disputes and conflicts between states peacefully. Negotiations are being discussed as a form of official communication between heads of state and government, special representatives known from ancient times (tribes, ancient Egypt, Greece, Rome; treaties of Kievan Rus with Byzantium, etc.). The main topic of the ancient times is defined. Trends in the role of the negotiations have been formed. The reasons for the growing importance of negotiations in international life in contemporary international relations are identified.

The essence of business conflicts in antiquity is revealed. Conflict management system identified. Ways to resolve (resolve, resolve) business conflicts are explored. It is proved that knowledge of characteristic features of national-cultural and ethnic relations, peculiarities of national etiquette, its speech formulas, understanding

of specifics of business communication of a country, people help in negotiations, establishing contacts with foreign partners.

The article defines the essence and importance of negotiations, negotiation process, styles, methods and methods of its conduct. The ability to negotiate professionally enhances the culture of communication and ensures the growth of effective activity of both the enterprise as a whole and each of its employees individually.

Key words: *negotiations, negotiation process, negotiation, diplomacy, conflict, aspect, etiquette, stages of formation, negotiation institute.*