

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
Ш. ЕСЕНОВ АТЫНДАҒЫ КАСПИЙ МЕМЛЕКЕТТІК ТЕХНОЛОГИЯЛАР
ЖӘНЕ ИНЖИНИРИНГ УНИВЕРСИТЕТІ

А.Е. БИЖАНОВА
Г.Т. ҚҰРМАНОВА

БАЙЛАНЫС ТЕХНИКАСЫНЫҢ ПРОЦЕСТЕРІ
(050202 – «ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҚАТЫНАСТАР» МАМАНДЫҒЫНЫҢ
СТУДЕНТТЕРІНЕ АРНАЛҒАН ОҚУ–ӘДІСТЕМЕЛІК ҚҰРАЛ)

АҚТАУ, 2012

ӘОЖ 327(574)(075.8)
КБЖ 66.4(5қаз)я73
Б 19

РЕЦЕНЗЕНТТЕР:

Бабаханов Ш.Т. – тарих ғылымдарының кандидаты, доцент

Бекешев С.С. – тарих ғылымдарының кандидаты, доцент

Сдыков С.М. – тарих ғылымдарының докторы, профессор

Бижанова А.Е., Құрманова Г.Т.

Б 19 Байланыс техникасының процестері: оқу-әдістемелік құрал. – Ақтау:
Ш.Есенов атындағы КМТЖИУ, 2012. - 95 б.

ISBN 978-601-7349-33-2

Оқу-әдістемелік құрал «Байланыс техникасының процессі» студенттерге халықаралық қатынастарды зерделеуде алғашқы ұғымдар, қағидаттар мен бағыттары туралы түсінік береді. Құралда алған білімдерін анықтауға бақылау сұрақтары ұсынылып, өзіндік жұмысқа дайындалуға қатысты әдістемелік нұсқау берілген. Сонымен қатар негізгі ұғымдарға түсінік беріп, тесттік сұрақтар да қарастырылған.

Оқу-әдістемелік құрал «Халықаралық қатынастар» мамандығының студенттері мен келіссөздер үдерістерімен әуестінушілерге арналған.

УДК 327(574)(075.8)
ББК 66.4(5қаз)я73

Ш.Есенов атындағы Каспий мемлекеттік технологиялар және инжиниринг университетінің Оқу-әдістемелік Кеңесінің шешімімен баспаға ұсынылды.

ISBN 978-601-7349-33-2

© Ш.Есенов атындағы Каспий мемлекеттік технологиялар
және инжиниринг университеті, 2012

КІРІСПЕ

Дипломатия болсын немесе сыртқы саясат, алдымен қарапайым адам арасындағы коммуникациядан басталады. Сауатты жүргізілген келіссөздер мемлекеттер арасындағы ынтымақтастықтың кепілі болады. Күнделікті өміріміздегі адам арасындағы байланыс қандай маңызды орын алса, дипломатиядағы рөлі туралы айтпай-ақ түсінікті.

Елбасымыз Н.Ә.Назарбаев елімізді, тәуелсіздігін алғалы, жиырма жыл ішінде, әлемге таныта білді. Әлемдік қаумдастық мойындаған соң әр бір мемлекет халықаралық ережелерді ұстану әдеп көреді, сол себепті «Халықаралық қатынастар» маманындығын игеріп жүрген студенттер келіссөздер үрдісін жүргізу техникасын меңгеруін жөн санаймыз.

Өз тәуелсіздігін ала отырып, Қазақстан Республикасы халықаралық қауымдастықтың толыққанды мүшесіне айналды. Қазақстандық дипломаттар, халықаралық әріптестікті жүзеге асыра отырып, халықаралық құқық нормалары мен алдын алу дипломатиясының принциптеріне сүйене отырып дипломатиялық жұмыстың аса маңызды формаларының бірі – дипломатиялық келіссөздерге де үлкен мән береді.

Адамзат тарихында мемлекетаралық келіспеушіліктерді шешудің белгілі екі жолы: соғыс пен күш көрсету, келіссөздер мен серіктестік бар екенін білеміз. Қазіргі таңдағы халықаралық қатынас бірінші жолды жоққа шығарып, оны заңға қайшы деп санайды. Бұл принципке жүгінудің себебі, мемлекетаралық мәселелерді күш арқылы шешу бүкіл адамзат өміріне қауіп төндіру деген сөз.

Қазақстандық мамандардың дипломатиялық келіссөздерді жүргізу техникасын жете меңгеруі халықаралық экономикалық және мәдени байланыстарды дамыту, ұлттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету, шет мемлекеттерде ҚР жайлы оң пікір қалыптастыру мәселелерін шешу мүмкіндіктерін анықтайды.

«Байланыс техникасының процесі» оқу пәні болашақ халықаралық қатынастар мамандарында дипломатиялық қызметтің ерекше түрі ретіндегі келіссөздер процестері жөнінде түсінік қалыптастыру, халықаралық келіссөздер жүргізудің өзіндік ерекшеліктерін ашуға бағытталған. Пәнді оқытудың міндеттеріне дипломатиялық келіссөздерді жүргізудің негізгі жолдарын зерттеу, келіссөздерді дайындау мен өткізудің негізгі этаптарын анықтау, келіссөздерді жүргізу ережелерін меңгеру және тиісті дағдыларды қалыптастыру жатады.

Пәнді оқу барысында студент, келіссөздерді жүргізудің стратегиясы мен тактикасы; келіссөздерді дайындау мен жүргізу; логиканың заңдары; қиын ахуалдардағы даулардың ережесі, әдістері мен тәсілдері және полемикада жеңіске жетудің критерийлері туралы нақты түсініктерге ие болуы керек.

«Байланыс техникасының процесі» пәнінен оқу-әдістемелік құрал талапқа сәйкес жасалған. Құралмен танысу барысында студенттер қажетті ақпаратты алуымен қатар, өзіндік жұмысты тиімді ұйымдастыру туралы әдістемелік

нұсқаумен танысады, алған білімдерін бақылау және тест сұрақтары арқылы тексере алады.

«Байланыс техникасының процесі» құралы студенттерге халықаралық қатынастарды зерделеуде алғашқы ұғымдар, қағидаттар мен бағыттары туралы түсінік беріп, келешекте түрлі халықаралық салада мемлекеттік және мемлекеттік емес ұйымдарда жұмыс жасауға қажетті халықаралық оқиғаларға өз бетімен талдау жасау қабілеттерін арттырады.

Құралда халықаралық қатынас пен халықаралық саясаттың ағымды сұрақтарына емес оларды түсініп көпжақты ынтымақтастық призмасынан өткізіп сараптауға назар аударылады.

Құрал: халықаралық қатынастар жүйесінің даму заңдылықтары мен негізгі кезеңдерін білуге, механизм мен эволюция факторларын түсінуге; келіссөздер техникасы түсінегіне қазіргі таңдағы тәсілдерін білу, оның санатты аппаратымен қолдануға; халықаралық қатынастар аясындағы әдістер, әдістемелер мен зерттеу техникасымен қолдана білуге бейімдейді.

Халықаралық қатынастар жүйесіндегі көпжақты ынтымақтастықты талдауға студенттерді баулу. Аталған мақсатқа келесі міндеттер арқылы жетуге болады: негізгі түсініктерді, жүйелі түрде «Байланыс техникасының процесі» пәнінің мазмұнын ашатын концептуалды және әдістемелік тәсілдемерді ұсыну; студенттерді түсінік аппаратымен таныстыру, халықаралық қатынастардағы қазіргі таңдағы және тарихи оқиғаларды талдау барысында зерделеніп жүрген теорияларды қолдануға студенттерді бейімдеу.

Тақырып № 1. «Байланыс техникасының процестері» пәніне кіріспе

1. «Байланыс техникасының процестері» пән ретінде
2. Пәнаралық байланыс
3. Халықаралық қатынастардағы келіссөздер үрдісінің маңызы.

Негізгі ұғымдар: келіссөздер жүргізу техникасы, дәстүрлі бағыт, модернистік бағыт, BATNA, индуктивті әдіс, дедуктивті әдіс, имманенттік қызмет, квазикеліссөздер.

Шеретов С.Г. мырза өз оқу-әдістмелік құралын У.Шекспирдің сөзімен бастаған «Вся наша жизнь – переговоры, и все мы их участники», расында біздің барлық өміріміз келіссөздер, ал біз тек қатысушылармыз.

Бұрын соңды саяси қызметкерлер мен дипломаттардан құралған ортаның қызметінде болған келіссөздер, қазіргі таңда біздің қоғамымыз неғұрлым ашық болған сайын — ұйымдар мен көпшіліктің өміріндегі ажырамас бөлігі. Осыған орай кәсіби мамандарды дайындау мәселесі туындады. АҚШ пен Еуропада халықаралық келіссөздер отыз жылдан астам оқу пәні ретінде оқытылады. Кеңес одағында келіссөздер курстарын XX ғ. 80-і жылдарынан бастап Мәскеу мемлекеттік халықаралық қатынастар институты мен дипломатиялық академиясында оқыла бастады.

Соңғы жылдары Қазақстандағы бір қатар халықаралық мамандықтарының оқу жоспарына енгені байқалғанымен, елімізде пәнге арналған оқу құралы жоқтың қасы.

Аталмыш пәннің міндеті – студенттерді мамандықтарына сәйкес халықаралық келіссөздерді жүргізу туралы негізгі мағлұматтармен таныстыру.

Байланыс техникасын процесі курсы (әрі қарай БТП) келіссөздер үрдісіндегі зерделеу мектебінің ізденістеріндегі негізгі жетістіктеріне шолу және оқу мақсатында келіссөздердің қызметі мен мәні, келіссөздер үрдісіне дайындық кезеңдері, стратегиялары, тәсілі, ережесі мен стильдері туралы қажетті ақпараттарды жүйелеп жалпылауды қамтиды.

Келіссөздер соғыс пен делдалдалық секілді ежелгі тарихқа ие. Бұл құрал қақтығыстарды реттеудегі құқықтық рәсімінен де бұрын пайда болған. Дегенмен, келіссөздерді жүргізу амалы яғни технологиясы ұзақ уақытқа дейін назардан тыс қалған. Тек XX ғ. екінші жартысынан келіссөздердің кең ғылыми талдаудың объектісіне айналуы заманауи әлемдегі маңызды орын алу рөліне байланысты.

«Галстуксыз» кездесулермен қатар ресми сапарларда «отбасылық тілдесуіне» арнайы кезеңдер бөлінеді яғни жұбайлардың қатысуымен отбасылық жағдайда бейресми тілдесулер. Осындай «отбасылық тілдесулер» өзара достық қарым–қатынастардың қалыптасуына ықпал етуімен қатар саяси–психологиялық жағдайға азды–көпті әсер ететін мемлекет басшылары арасында сенімділік пен игілікті орнатады.

Жоғарғы саяси деңгейімен бірге сарапшылық қалыптасты. Оның жылдам дамуы ақырғы кеңеюімен келісілгенді: саяси емес пәндік аймақтар (экологиялық, ғарыштық, атомдық энергия т.б.) есебінен халықаралық келіссөздердің пәндік аясы.

Өз бетімен сарапшыларды пайдалану (көбіне әскери сарапшылар) жаңалық емес, бірақ ол алдымен әжіптәуір шектеулі болған және мезгіл–мезгіл; әдетте сарапшылардың пікірі келіссөздер басталмас бұрын анықталған. Егерде сарапшылар делегация құрамына енсе, олар кеңесші рөлін атқарып пікірталасқа қатыспаған. Қазіргі таңда аталған тәжірибе сақталғанымен көп жағдайларда тұрақты негізі ретінде сарапшылар арасында тікелей келіссөздер етек алды. Сарапшылардың келіссөз барысында жетіскен уағдаластықтары дипломатиялық деңгейге күрделі түзетуге емес, тек рәсімдеуге жіберілуі де (мысалы, қарусыздандыру, наркотрафикті бұлтартпау, ұйымдасқан қылмыс тобымен күрес т.с.с.) сирек кездеспейді.

«Келіссөздер дәуірінде» әлемдік келіссөздер құрылымы түбегейлі өзгерді деген қорытындыға келдік. Ол анағұрлым күрделі, иерархиялы және көпбайланысты. Оның қатысушалар саны мен әрқелкілігі да арта түсті. Оның пәндік аясы жаңа пәндік аймақтардың шығуы мен «саясилануына» байланысты алып кеңеюге ұшырады.

Әлемдік келіссөз құрылымының кеңістік кескін үйлесімі едәуір өзгерді. Ол әрқалай болды. Кейбір аудандарда келіссөздер үрдісі тығыз және қарқынды жүрсе, ал кейбір жерлерде болмашы. Алдыңғылардың қатарына көбіне мемлекетаралық ынтымақтастық пен интеграциясы дамыған аудандар қатысты болса, екіншілерге – жиі дискретті болып келетін келіссөздер белсенділігі шектеулі даудамайды аймақтар. Бұл жағдайды абсолютке айналдырудың қажеті жоқ, себебі келіссөздер белсенділігі, електеулі болуы мүмкін, сол туралы әңгімемізді әрі қарай жалғастырсақ.

«Келіссөздер дәуірінде» келіссөздер тақырыптарына ғылыми қызығушылықтың шырқауы байқалады, әсіресе халықаралық келіссөздерге. «Келіссөздер дәуірінің» туындауына тиісті «арнайы тапсырыс» болды деген негіз бар. Бұрынрақ келіссөздерге ешқандай қызығушылық болмады деп айталмаймыз. Келіссөздерді жүргізудегі өзіндік тәжірибелерін жинақтай отырып ғұмырнамаларында өнер ретінде танытып жалпылаған дара ғалымдар мен бұрынғы дипломаттардың үлесі. Олармен жасалған эмпирикалық жалпыламалар келіссөздер тактикасының сұрақтарын қарастыруда пайдасын тигізді.

Маңызды ғұмырнамалар, халықаралық келіссөздер тақырыбындағы мақалалар баспадан шығарылуымен сипатталатын американдық ғылым аталған шырқаудың алғашқы және басты аумағы. 1980-і жж. ортасынан «Келіссөздер журналының» (Negotiation Journal) бірінші мерзімді басылымы, ал 1990-і жж. ортасынан маманданған «Халықаралық келіссөздер. Теория және тәжірибе» (International Negotiation. A Journal of Theory and Practice) журналы шығады. Алғашқысын әмбебеп десек те болады, себебі онда келіссөздер тақырыбының барлық спектрі енген (отбасылық жағдайдан мемлекетаралыққа дейін).

Халықаралық келіссөздердегі американдық ғылымының зерттеулері өз тарапынан бірте-бірте еуропалыққа ықпал етсе, ал ресейлік ғылымда елеусіз қалды. Іс бірнеше жұмыстардың туындауымен шектелді, арасында ғылымға қатысы жоғы кездеседі. Ресейлік ғылымның кінәсінен бұрын қайғысы сыртқы саяси жағдайлармен түсіндіріледі.

«Келіссөздер дәуірінің» аяғында ғылыми мақалаларының көбейгені соншалық, жеке ізденушінің талдауына қиындық тудыратын. Дегенмен де, ғылыми ізденістің негізгі ерекшеліктерін ажыратуға болады. Халықаралық келіссөздерді зерттеуде үш бағыт белгіленді: психологиялық, технологиялық және әдістемелік. Өз тарапынан үш бағыт бірнеше автономдық векторлардан құралған.

Психологиялық бағыт үш вектордан тұрады. **Дәстүрлі бағыт** – тиімді жұмыс мақсатында келіссөздер жүргізушінің бойына қалыптастыруды талап ететін қажетті қабілетті анықтау (алдымен дипломатқа). Ең ақырында, тиімді келіссөз жүргізу «үлгісін» табуға міндетті еді. Ондай әрекет мамандарды таңдау барысында субъективті талғамға негізделмей, керісінше объективті өлшемдерге (психологиялық тестер, сынақтар) сүйенуге мүмкіндік тудырады. Осындай «үлгіге» сүйеніп серіктестің әлсіз бен екпінді тараптарын ажырата алып пайдалы тәсіл арқылы әсер ету. Осындай әрекеттің жоғарғы саяси деңгейде қаншалықты маңызды екенін дәлелдеуді қажет етпейді, себебі онда басты шешімдер қабылданады.

Сапалы эмпирикалық жалпыламаға қарамастан ондай «үлгі» вариациялыққа мұқтаж, яғни әртүрлі типтегі келіссөздер жәйітіне бейімделу. Дегенмен белгілі тұлғалық қабілеттердің кішігірім жиынтығы қажет. Вариациялық «үлгіні» ұғыну міндеттің шешімін күрделендіргенімен қоймай әдістемелі бағытпен байланыстыратын жазықтыққа аударды.

Екінші вектор ұлттық стилді сараптауға бағытталғандықтан біріншісін толықтырады. Қандай да бірігей тұлға болмаса да оның ұлттық мәдениетпен байланысы психологиялық ақыл-ой жүйесі арқылы оның іс әрекетіне ықпал етеді. Азды көпті субъективтік сымағы бар ұлттық стиль бойынша жұмыстар жалпылаған эмпирикалық тәжірибе боп келеді. Олар тек жанамалыққа үметтеніп тәжірибелік ұсыныстар келтірген. Жоғарыда айтылған тақырыптың зерделеу «шыңы» 1980-і жылға келеді, егжей тегжейлі зерттелсе де алынған нәтижені теңдестіру мен жеткілікті туралы сұрақ туындайды. Қаптаған эмпирикалық жалпылауды теория жүзінде ұғыну қажеттігі аталған вектордың, осы кезде қарқынды дамыған, үшінші вектормен тығыз байланысын түсіндіреді.

Моральдық-әдептілік ережелер мен құндылықтардың келіссөз қатысушыларының, әрине тек халықаралық емес, әрекетіне тигізер әсерін зерттеуге бағытталғандықтан үшінші векторды белгілі шартты мөлшерде аксиологиялық деп жіктейді. Алдыңғы екеуіне қарағанда ол операциялық таласпайды, үйткені абстракті, соның ішінде фәлсәфалық категориямен шектеледі. Олардың ішінде «әділеттік» деген ұғым басыңқы орын алады. «Әділеттік іздеудегі келіссөздер» атты келіссөздердің бес жетекші

зерттеушілерінің бағыт сілтейтін мақаласы «Халықаралық келіссөздер» журналының алғашқы нөмірінде жарық көрді. Оның бағдарламалы болғаны сөзсіз, себебі жаңа ғылыми бағыттың туындағанын білдіреді.

Екінші амал біріншісіне балама, себебі ондағы негізгі тіреу келіссөздер жүргізу технологиясына жасалған. Олардың психологиялық аспектісі «кадрден» тыс қалады, жоқ дегенде болмашы ретінде қарастырады. Оның базисі - қатаң сақталған қисын рәсімі. Ол екі вектордан тұрады.

Әмбебаптану үрдісінде оңтайлы таңдау теориясына айналған біріншісінің шығуы ойын теориясының эволюциясымен байланысты. Бастапқы кейіпіндегі ойын теориясы (нөлдік қосындысымен ойыны) келіссөздерді саралауға жарамсыз болатын, бірақ кооперативті ойындарды құрастырумен қатар эквилибриум концепциясының туындауы жағдайды біршама өзгертті.

Аталған амалдың екінші векторы тиімді ымыраны іздеу әдістемесін табуға шоғырланады, немесе едәуір тар болғанымен, маңызды болып есептелетін қолданбалы есептерді шешу. Осындай ауқымды әдістемелер спектріінде ең ұтымдысы BATNA (Best Alternative to a Negotiation Agreement) саналады.

Көрсетілген әдістемелердің айқын жетістіктері компьютерлендіру ойына итермеледі. Тиісті компьютерлік бағдарламалар «Келіссөздерді қолдау жүйесі» (Negotiation Support Systems) атауға ие болды. Осы бағытта Қолданбалы жүйелік саралау халықаралық институты (International Institute for Applied System Analysis) ерекше белсенділік танытты. Ресей ғылымы да құр қалмады.

Жоғарыда қарастырылған екі амалда келіссөздер үрдісінің жекелеген аспектілерін зерттеуді көздейді, біртұтастығын әдістемелік амал қалыптастырады. Онда да екі вектор бар, бірақ олардың айырмашылығы тақырыбында емес зерттеу әдістемесінде: **индуктивті** немесе **дедуктивті**. Дедуктивті әдіске қарағанда индуктивті әдістің зерттелуінің басымдығы «case studies», яғни нақты келіссөздерді зерттеудің арқасында. Бұл зерттеулердің көпшілігі үлгі түрінде жасалған, кейде квантталған үлгілері де кездеседі. Жинақталған нәтижелері жалпыланып және соның негізінде теориялық концепциялар тұжырымдалады, бірақ, әдеттегідей берілген есеп дедуктивті әдіс өкілдерімен шешіледі.

Индуктивті әдіске қарағанда дедуктивті әдіс эмпирикалық емес керісінше теориялық білімге негізделеді – жалпығылыми мен жекеғылыми теорияларға. Осындай жекеғылыми теориялардың халықаралық келіссөздерге қатыстысы халықаралық қатынастар теориясын көрсетуге болады.

Жалпы дедуктивті әдіс келіссөздердің әмбебап теориясын құруға бағытталған және толыққанды екінші кезектегі болса да, жалпығылымиға (теория) топтастырылуға негізі бар.

Оның қалыптасуы, алғашында ойдағыдай өткенімен, кейінгі кезеңдерінде өзгеріс байқалмайды. Әзірге игеруге бой алдырма келе жатқан, тоқырау тенденциясы байқала бастайды. Осы міндетті, немесе жағымсыз беталысты шешіп көрелік.

«Келіссөздер» түсінігін анықтаған жөн болар, бір қарағанда айқын болғанымен, іс жүзінде эмпирикалық түсінуі теориялық ұғынуымен бікімеген.

Оның ұсынған анықтамасы: келіссөздер – пікірталас қатысушыларының қарама-қайшы қызығушылығын реттеуге бағытталған, пікірсайыс ретіндегі әлеуметтік байланыстың бір түрі. Аталмыш қарама-қайшылық, пікірсайыс пәні және тараптардың келісімге (бітім) келуімен шешілетін құрамдас бөлігі ретіндегі мәселе боп қарастырылады.

Әлеуметтік байланыстың өзге түрлерімен салыстырғанда келіссөздер өзгеше, тек өзіне тән, мақсаттық қызметпен сипатталады – талқылану үстіндегі мәселені тараптардың ымыраға келуімен шешу. Келіссөздерге жақын басқа әлеуметтік байланыс түрлеріне (кеңес, пікір алмасу т.б.) негізінде ол жат болып келеді. Осы секілді ымыра келіссөзге қатысушылардың басым мақсаты, сонымен қатар, әдетте, қосалқы мақсаттары да туындайды. Сонымен, келіссөздерге келгенде, әрі қарай іс-әрекетін белгілейтін, қатысушы белгілі жүйелік мақсатын тұжырымдайды, себебі әлеуметтік байланыс мақсатты әрекет.

«Ой еркіне» ие қатысушы өз мақсат жүйесінің құрылымын түрлендіре алады, оған қоса түбегейлі өзгеруі мүмкін, нақтырақ айтсақ басым мақсаттың орнына қосалқы мақсаттың бірін қою. Бұл кезде құрылымның «қалыпты» жағдайы «қалыпсызға» айналады. Нәтижесінде, мақсатты **имманенттік** қызметін жоғалтқан келіссөздер квазикеліссөздерге (жалған келіссөздер) айналады. Қатысушылардың келіссөздерге, негізінде, екі түрлі амалын ажыратуға болады: конструктивті (басым мақсатының сақталуы) және инструменталды (басым мақсаты мүлдем жоқ).

Жалған келіссөздерге, қосалқы мақсатқа жету құралы ретінде қарайтын, қатысушылар, оған алдын ала қызығушылық танытуымен қатар жалғасуын көздейді. Ақырғы мақсатын жасырған қатысушылар, инструменталды тәсілді ұстана отырып, ісін аяғына дейін жеткізеді және орындауға еш зауқы жоқ жалған ымыраны бекітеді. Осы секілді жалған келіссөздердің айқын мысалы ретінде келесі деректі келтіруге болады. 1997 ж. ТМД-ің Орындаушы хатшылығымен жүргізілген тергеудің, нәтижесінде бекітілген 880 келісім-шарттар мен бітімнің тек 130 орындалғаны анықталған, яғни 15 %, түсіндірудің қажеті жоқ.

Жоғарыда көрсетілген деректің өзіндік бірегейлігі болғанымен, жалған келіссөздердің кең таралғанына күмән келтірмейді, әсіресе дамушы елдердің сыртқы саясатында. Дамыған елдер ондай амалды сирек қолданады, мүмкін сондықтан, жалған келіссөздердің ғылыми назардан тыс қалуы. Бірақ оның басты себебі, моральді-әдептілік тұрғыдан қарағанда қатаң сынға түскені. Ол аса аморалді боп танылды. Жалған келіссөздерге қатысқаны туралы дипломат-келіссөз жүргізушілердің мойындамауы немесе жанамалап айтуы бекер емес. Оларда оны, алдын ала болжамаған болар.

Жағымсыз моральді-әдептілік бағалау немқұрайды-әдептілік ойлармен, немесе квазикеліссөздер туралы «шынайы емес» деген түсінікпен, қуатталды. Расында солай болғанымен, аталған феноменді ғылыми тұрғыдан зерттеуден бас тартуымыз ақталмайды, сондықтан «шынайы» және «шынайы емес»

келіссөздер, қарама-қайшы болса да, біртұтастылықтың – әлемдік келіссөздер құрылымының - құрамдас бірлігі деп қабылданады.

Олардың айырмашылығындағы абсолюттілік, тек келіссөздер құрылымы туралы түсініктің емес, шынайы келіссөздердің ажарын кетіреді, сол себепті қатысушы тарапынан тәсілді өзгерту, сонымен қатар түрлі амалдарды қолдану мүмкіндігі жоққа шығады. Соның ішінде келіссөздер стратегиясын талдауға кері әсер береді, себебі олар келіссөздер үрдісінің өзекті элементтері боп табылады.

Бұрын соңды кеңінен қолданылған дипломатиялық келіссөздердегі «классикалық тәсіл» - «қой алғың келсе түйе сұра» деген сауда жорамалынан туындаған болар. Саяси ғылымының профессоры Г. Киссинджер былай айтқан: «Ұтымды саудаласу әдісіне сай, өзіңіз қабылдай алатын емес, неғұрлым экстремалды ұстанымнан бастаған жөн болар. Алғашқы ұсыныс қаншалықты қатты болса, соншалықты, іс жүзінде мақсаттың келісіммен аяқталар келешегі бар».

Соғыстан кейінгі кезеңде осындай тәсіл саяси, дипломатиялық келіссөздерде кеңінен қолданған. Алғашында келіссөз қатысушылары қарсы тарапқа ақылға сыймайтын ұсыныстар жасаған. Кейіннен ұзақ уақыт бойы өзара сын айтылатын, онда ұстанымдарының негізсіздігінде сендіруге тырысатын. Дәлелдері таусылғанда, келіссөздер тығырыққа тірелетін. Оның жалғасуына жаңа ережелер сұралатын. Ресми түрде жарияланбаса да, кейде үзіліс орнатылатын: келіссөздер үстелінің айналасында орналасқан қатысушылар бір-бірін, үкіметтерінің жуық арада алға жылжуға қызығушылық танытқаны туралы сендіретін. «Әзірге ешқандай нұсқау алған жоқпыз!» деген сөз серіктестерге неше рет айтылды десек қой. Жаңа нұсқаулар, жие-жие, кейбір сұрақтарға қатысты шешім беретін. Сөйтіп *саудаласу* қайтадан басталады.

Пікірталастың қызған сәтінде, ірі оқиғаларға кездесуі де әбден мүмкін, мысалы: әкімшіліктің ауысуы, немесе кейбір елдердің сыртқы саясатындағы ұстанымдардың өзгеруі. Соны негіз ретінде қабылдап, келіссөздер екпіні бәсеңдейтін, иә болмаса жақсы күндерге дейін тоқтатылатын.

Қару-жарақты шектеу туралы келіссөздерге, әскери-стратегиялық теңдіктің өзгеруі де, әрине, ықпал ететін: әскери техниканың жедел дамуы, қарулардың жаңа түрлерінің немесе жүйелерінің өндірілуі, сынақтан өтуі, өңдеуі т.б. Нәтижесінде, келіссөз қатысушылардың ұстанымдарына өзгеріс еңгізуге мәжбүрлеп, жаңа қиындықтарға әкелетін. Бір сөзбен қорытқанда, келіссөздер үрдісі – тығырық пен баяу қозғалыстың ұзақ алмасуы. Тиісті мысалдар да аз емес. Орталық Еуропада өз-ара қарулы күштер мен қаруларды қысқарту туралы Вена келіссөздері он бес жылдан бері созылып келсе де, нақты нәтижеге жетпеді. Химиялық қаруларға тыйым салу жөніндегі көпжақты келіссөздер өзінің онжылдық «мерей тойына» жақындады (егерде, осы бағыттағы 30-і жж. Ұлттар Лигасының аясындағы әрекетті ескермесек). 1969 ж. басталған ядролық пен ғарыштық қарулану кешені жөніндегі кеңес-американдық келіссөздер бірқатар бітімге қол жеткізсе де, соның ішінде атап айтарлығы –

РСМД (Орта және жақын қашықтықтағы ракеталарды жою туралы келісім-шарт).

Егер осы келісім-шарттағы әскери техника мен қаруланудағы азын-аулақ жетістіктерді теңдестірсек, онда мәз емес жағдайды байқай аламыз. Атап айтқанда, қарулану жарысы қарусыздануды әлде қайда басым еткен. Қазіргі таңдағы қару-жарақтың барлық түрлері жаңаланды десек те болады. Қару жарысы ақыретке әкелгенімен қоймай, едәуір шығынға ұшыратады.

Кеңес одағының белгілі дипломаты Исраэлян В.Л. өзінің еңбегінде «Технология двусторонних и многосторонних дипломатических переговоров» биполярлық әлемі шарқығанда келіссөздер жүргізу әдісінің, көбіне, еш нәтижесіз аяқталатыны туралы көптеген мысалдар келтіреді. Соның бірі: 1979 жылы ол қарусыздану бойынша БҰҰ-ің комитетінде КСРО-ің өкілі боп тағайындалады (бірнеше жылдан соң қарусыздану конференция атауына өзгертіледі). 1978 жылы өткен БҰҰ-нің қарусыздану бойынша арнайы мәжілісі өз жұмысын жалғастырды. Сол мәжіліс нәтижелі аяқталған болатын: онда қарулану және қарусызданудан барлық бағытын қамтыған кең бағдарламаның қорытынды құжаты қабылданды. Осы құжат консенсус арқылы қабылданған — ешбір мемлекет қарсылығын білдірмеді және Кеңес Одағының ұсыныстары ескерілді. БҰҰ-нің ұсынсымен қарусыздану комитетінің құрамы 40 мемлекетке дейін кеңейтілді, тиімділігін арттыратын қолайлы жағдай тудыратын жұмыс барысы өзгерді.

Бір сөзбен айтқанда, көп ұзамай арнайы мәжілісте айтылған жалпы ұсыныстар мен қалаулар халықаралық келісім шарттар мен бітімдердің тіліне аударылады деген үміт пайда болды. Кеңес үкіметінің делегациясына берілген ережелер іскерлік және конструктивті келіссөздерге бағыттайтын. Нақты ұсыныстарда да кемшілік жоқ еді. Мысалы, 1979 жылы ақпан айында Кеңес үкіметі ұсынған ядролық қарусыздану туралы көпжақты келіссөздер, құрамы кеңейтілген комитеттің қызығушылығын тудырған.

Алайда, НАТО-ның кейбір елдері, әсіресе АҚШ, күн тәртібіндегі көп сұрақтардан көпжақты тілдесуге дайын еместігін білдірді, соның ішінде ядролық сұрақтар бойынша. Нәтижесінде, келіссөздерде тек химиялық қаруға тыйым салынған туралы конвенцияны құрастыруға назар аударылды. Бұл сұрақтарда да Кеңес үкіметі белсенділік танытып, бірнеше мәрте 70-і, және 80-і жылдары жобалар енгізіп отырды.

Ұзаққа созылған келіссөздердің бір қаупі бар: олар аяқ астынан әскери бағдарламағаның шығуына түйіткіл болады. Егерде химиялық қару туралы айтар болсақ, жылдарға созылған Женевадағы келіссөздерді еске түсірген жөн, сол аралықта, 1983 ж. АҚШ әскерінің химиялық қайта қаруландыру кеңмасштабты бағдарламасы басталып кетті. 1985 жылы конгресс бинарлы химиялық қаруды өндіру туралы шешім қабылдады.

Ақырында серіктесті айламен жеңу, оны айтқаныңа көндіру – қиялға бөленуді білдермейді, керісінше халықаралық жағдайды ерікті немесе еріксіз ушықтыруға, қарулану жарысының күшеюіне әкеледі.

Ертеректе, әлбетте, келіссөздерде әлсіз қайраттыға жол берсе, бүгінгі таңда әуелгі ұстанымы серіктеске ақылға сыймайтын жағдай ұсыну болса ғана қатысушы келіссөзде шегінеді. Яғни соңғы он жылдық тәжірибе келесі кемшілікті айқындады – ақырғы ұстанымына карамастан қатысушылар бәсеңдеп бір-біріне қадам жасаса да, келіссөздердің контрөнімділігінің тиімсіздігі. Тағы бір аксиоманы ескеру керек. Келіссөздер қатысушыларының мұқтажына қарай келісімге жету мүмкін. Келіссөз үстеліне отыру келісімге келуді әрдайым білдірмейді. 80-і жылдардың басында американдық әкімшілігінің басшылары келіссөздердің қажетсіздігін жасырмайтын. 1982 жылы БҰҰ-нің Бас Ассамблеясының қарусыздану бойынша II арнайы мәжілісінде АҚШ президентінің сөзінде осы туралы айтылған.

Жаңа саяси ойлар дипломатиялық келіссөздерде және оның жүргізуіндегі тәсілдерде жаңа амалдарды қарастыруды талап етеді. Адамзаттың болашағы үшін жауапкершелікпен халықаралық қауіпсіздік пен қарулану сұрақтары бойынша келіссөздерде өз ұстанымын қалыптастыру. Өз мүддесімен санаспай, қатысушылардың заңды мүдделерін де ескеру, келіссөздердегі олқы жағдайларды ескеріп, балама және ұзақ мерзімді салдарына мән беру.

Соғыстан кейінгі қалыптасқан қарусыздану сұрақтары жөніндегі бітімдерді бақылау кеңес тұжырымдамасы – жалпы және толық қарусыздану жағдайында тиімді екенін көрсетті.

Қарусыздану және қарулануды жартылай шектеуге қатысты Кеңес Одағы ұлттық техникалық құралдарды пайдалануға келісті. 60—70-і жылдардағы Кеңес Одағымен бекітілген қарулануды шектеу, қысқарту және қарусыздану сұрақтары бойынша екіжақты және көпжақты бітімдер халықаралық инспекцияны қарастырмады.

90-і жылдарға дейін Кеңес Одағы мен батыс елдер арасында қарусыздану және қарулануды жартылай шектеу сұрақтары дау тудыратын. Осы тақырып аясында келіссөздер құрылымы да, жүру барысы да өзгеріске ұшырады.

Бақылау сұрақтары:

1. Келіссөздер жүргізу техникасы ғылыми тұрғыдан қашан және кіммен зерттелген?
2. Келіссөздердегі психологиялық бағыттағы үш векторға сипат бер.
3. Дедуктивті әдістің ерекшелігін индуктивті әдіспен салыстыр.

Тақырып № 2. Келіссөздерге ұйымдық әзірлену. Келіссөздерге теориялық дайындық

1. Келіссөздерде басқа тараптардың мүмкін болатын реакциясын зерделеу.
2. Келіссөздерді жүргізу туралы ресми ұсынысты енгізу, күн тәртібін адынала үйлестіру.
3. Келіссөздерге арнайы делегацияны қалыптастыру және оны дайындау.

Негізгі ұғымдыр: консенсус, модификация, резолюция

Келіссөздер дайындықты қажет етеді. Келіссөздерге дайындық шартты түрде екі негізгі сатыға бөлінуі мүмкін: ұйымдық және теоретикалық. Мұндай бөлуге келіссөздерге дайындық мәселелерінің түрлі бағыттылығы негіз бола алады.

Алғашқы саты келіссөздерді өткізу жағдайлары туралы келісу үшін басқа тараппен байланыстың қажеттілігінен туындайды (келіссөздер туралы келіссөздер).

Екіншісі – келіссөздерге дайындықтың өзі.

Келіссөздерге дайындықтың ұйымдық сатысының негізгі міндеттері келесі сауалдарға бірлесіп жауап іздеу болып табылады – келіссөздерді қайда, қашан, қалай және кіммен жүргізу («келіссөздер туралы келіссөздер»). Осыған сәйкес ұйымдық дайындықтың негізгі сатылары мыналар болып табылады:

- кездесудің орны мен уақытын таңдау;
- келіссөздерді жүргізу деңгейін анықтау;
- күн тәртібін анықтау және үйлестіру.

Орын мен уақытты таңдау келіссөздер жүргізілетін елді, оларды жүргізу уақыты, сәйкес ғимаратты анықтауды, делегацияны орналастыруға лайықты жағдайларды, делегацияны байланыспен, сәйкес техникамен, көлікпен қамтамасыз етуді, орналастыру жоспарын құруды қамтиды.

Келіссөздерді жүргізу деңгейін анықтау тараптардың делегацияның сандық және сапалық құрамын қалыптастыру, қатысушыларының функциялары, олардың деңгейі (қарсы тараптардың көшбасшылары, олардың өкілдері) туралы мәселелерді талқылауды білдіреді.

Күн тәртібін анықтау келесі сауалдарды бірігіп талқылауды білдіреді: күн тәртібіне нені енгізу, мәселелерді қандай ретпен талқылау керек, алдағы келіссөздердің регламенті қандай болуы керек, келіссөздерді жүргізу тілі қандай болуы қажет.

Бұл мәселелердің шешімі көп жағдайда келіссөздердің сәттілігін немесе сәтсіздігін алдын ала анықтап береді. Оларды кеңінен қарастырайық.

Халықаралық келіссөздерді өткізу орны қаржылық шығындарды өз мойнына алуға дайын инициатор ел немесе астана (немесе елдің басқа қаласы) болуы мүмкін. Бірақ көп жағдайда халықаралық келіссөздерді жүргізу орны ретінде халықаралық ұйымның штаб-пәтері немесе хатшылығы орналасқан қала таңдалынады. Мұндай қалалар Нью-Йорк, Париж, Вена, Женева, Монреаль, Брюссель, Страсбург болып табылады, олар қажетті инфрақұрылымға ие қалалар.

Мысалы, БҰҰ-ның Нью-Йорктағы кешені 38 қабатты биік ғимаратты қамтиды. Бұл ғимараттың жалпы пайдалы ауданы 700 мың шаршы метрді құрайды. Басты зал – Бас Ассамблеяның пленарлық отырысының залына 3,5 мың адам сыяды.

Процедураның негізгі ережелері мыналарды қамтиды:

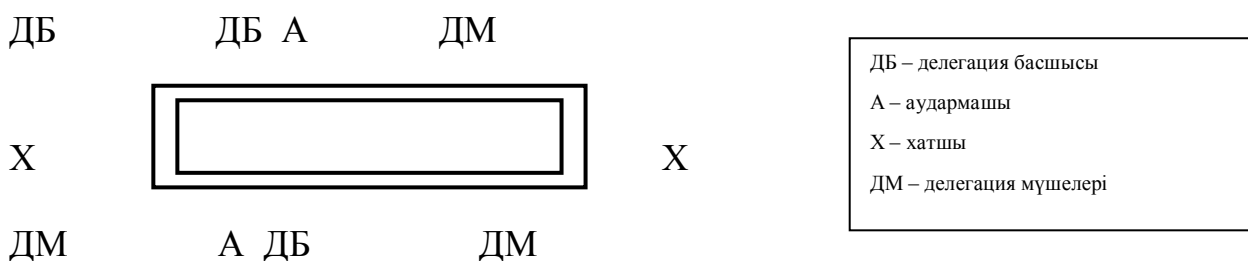
- Күн тәртібін мақұлдау реті;

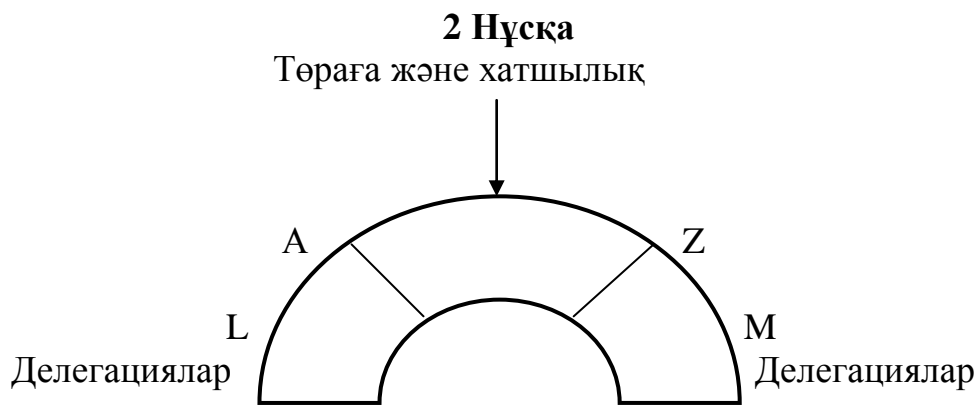
- Басқарушы органдарды сайлау (әдетте төраға, оның орынбасарлары немесе бірлескен төраға сайланады);
- Хатшылықты қалыптастыру және оның міндеттері, хатшылық хаттаманы жүргізуді, құжаттарды басып шығару және таратуды, аударманы қамтамасыз етеді;
- Кворум мен шешім қабылдау тәртібін құру;
- Төрағаның өкілеттілігі (баяндау үшін сөз беру, сөйлеу уақытын шектеу, үзіліс жариялау, мәселені дауысқа салу және т.б.);
- Түзетулер мен ұсыныстар енгізу тәртібі;
- Бақылушыларды қатыстыру шарттары;
- Процедура ережелерін өзгерту тәртібі;
- Жұмыс тілдері.

Келіссөздерге қатысушыларды отырғызу тәртібі де өте маңызды. Тіпті бөлмеге кімнен кейін кім кіретіні, келіссөздер үстеліне кім, қайда және қандай ретпен отыратынына дейін маңызды болуы мүмкін. Бұл мәселелердің шешімі тек сырттай қарағанда қиындық тудырмастай көрінеді. Халықаралық қатынастардың тарихында 1648 жылы Вестфаль бейбіт келісіміне қол қоюмен аяқталған Отыз жылдық соғыс келіссөздері белгілі, ол кезде келіссөздерге қатысушылар қандай тәртіппен отырғызылуы керектігі жөніндегі таластар алты айға созылды.

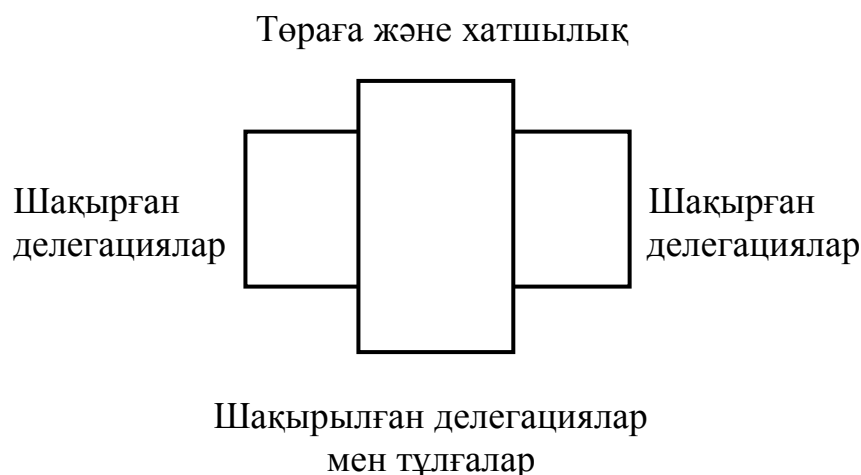
Дипломатиялық хаттама бойынша Дж.Вуд пен Ж.Серренің классикалық анықтамалығы төраға мен делегациялар мүшелерінің екіжақты және көпжақты келіссөздерде отырғызу тәртібінің бес негізгі нұсқасына сипаттама береді (1-сурет).

1 Нұсқа





5 Нұсқа



1 - сурет. Екіжақты және көпжақты келіссөздерде отырғызу тәртібі.

Екіжақты келіссөздер тікбұрышты үстелде өткізіледі, ортада бір-біріне қарама-қарсы делегация басшылары отырады, олардан оң және сол жақтарда – төменен жоғарыға қарай рангтер бойынша делегация мүшелері, үстелдің шеттерінде – хатшылар отырады (**1-нұсқа**).

Көпжақты келіссөздердің түрлі нұсқалары болуы мүмкін. Үстелдің формасына байланысты отырғызу тәртібі процедура белгілеген ресми тілдің алфавитінің ретімен анықталады (**2 және 3-нұсқалар**).

4-нұсқа шақырған және шақырылған елдер арасындағы саяси себептер бойынша алауыздықтар болған жағдайда қолданылады.

5-нұсқа делегация тобы басқа елдердің өкілдерін күтіп отырған жағдайда қолданылады.

Осылайша, консенсус пен дауыс беру – шешім қабылдаудың (келісудің) әр түрлі жолдары. Бұл әдістердің әрқайсысының артықшылықтары да, кемшіліктері де бар (1-кесте):

1-кесте. Консенсус пен дауыс беру жолдары.

Консенсус жетістігі	Дауыс беру
Шешім қабылдау түрлі ұстаныстарды синтездеу жолымен іске асады	Шешім қабылдау бір ұстанымның көпшілік қолдауына ие болуымен іске асады
Ережелер өзгеруі мүмкін	Ережелер нақты белгіленген, процедура анықталған
Келіссөздер процесі ұзақ уақытқа созылуы мүмкін	Келіссөздер процесі тез өтуі мүмкін
Ұстанымдар ең басынан-ақ жариялануы мүмкін, бірақ оларды ұстанушылар басқалардың ұсынған нұсқаларын енгізу үшін оларды	Нұсқалар, өзгешеліктер мен модификация енгізу қиын

өзгерте алады	
Пікірталас барысында көзқарастар сәйкес келуі мүмкін	Пікірталастар бекітілген ұстанымдар арасында поляризацияланған болуы мүмкін
Процесс баламалардың көп болуына қарай пікірталас өткізуге мүмкіндік береді.	Процесс бір уақытта тек бір нұсқа үшін немесе оған қарсы дауыс беруге мүмкіндік береді
Барлық пікірлер тыңдалады. Ерекше идеялар мәселені шығармашылық жағынан қайта қарауға әкелуі мүмкін	Пікірталас шарттарына көзқарастры сәйкес келмейтіндер мәселені күрделендірмеуді қалап, үнсіздік сақтауға немесе шығып кетуіне болады.
Пікірталас мақсаты – барлығынң көңілінен шығатын шешімді табу	Пікірталас пәні – ең жақсы шешімді іздеу емес, бір ұстанымға ғана қолдау табу және оның бәсекелестеріне жеңіліс таптыру.
Шешім таңылуы мүмкін емес	Кейде шешім мәжбүрлеу мен келісудің нәтижесі болып табылады.
Консенсусқа жету пікірталасқа келіссөздің барлық қатысушыларының қатысуын талап етеді	Дауыс беру көңілі толмаған азшылықтың пайда болуына әкелуі мүмкін, ол келіссөздерді тастап шығып кетуі немесе саботаждық жасауы мүмкін.

Осылайша, консенсусқа жету мен дауыс берудің арасындағы айтарлықтай айырмашылық мынада, дауыс беру келіссөздерге қатысушыларды екі топқа бөледі: «жеңімпаздар» кіретін көпшілік және «жеңілгендер» кіретін азшылық. Осыған сәйкес, дауыс беру жолымен жеткен келісім бірлескен жеңіске емес, бөлінуге және «жеңді немесе жеңілді» қағидасына негізделеді. Азшылық разы болмауы және қабылданған шешімге (келісімге) іріткі салуы немесе бұл шешімді өздері жеңген жағдайдағыдай құлшына іске асырмауы мүмкін. Келісімге қарсыдан гөрі қолдап дауыс берушілердің санының көптігі бұл шешімнің әділеттілігін білдірмейді. Сондай-ақ дауыс беру әрбір тарап екінші тараптың ұстанымдарын, мүдделерін және қажеттіліктерін түсінуге тырысады деген сөз емес. Консенсус та келісімге жетудің қарапайым және жылдам жолы емес. Ол бойынша барлығы қабылдай алатын келісім, бәлкім толықтай орындалады және ұзақ уақыт бойы күшін сақтайды. Консенсус – шешім қабылдаудың топтық процесі, оның барысында ерікті түрде қол жеткен келісімде *барлық* тараптардың талаптары ескеріледі. Сондықтан консенсусқа жетуге қажетті талпыныстар уақыт пен күш шығынын ақтайды. Тараптар бір-біріне қарсы келетін талаптарды алға тартқанда қиындықтар туындайды. Келіссөздер тым ұзақ уақытқа созылуы да кемшілік болып табылады.

Халықаралық келіссөздер тәжірибесі көрсеткендей, шешімдері кеңес беру сипатына ие келіссөздерде дауыс беру, ал міндетті сипатта – консенсус қолданылады.

Келіссөздерге дайындықтың ұйымдық сатысының басты белгілері осындай. Оларды сақтау келіссөздерді тиімді жүргізуге алғышарттар жасайды.

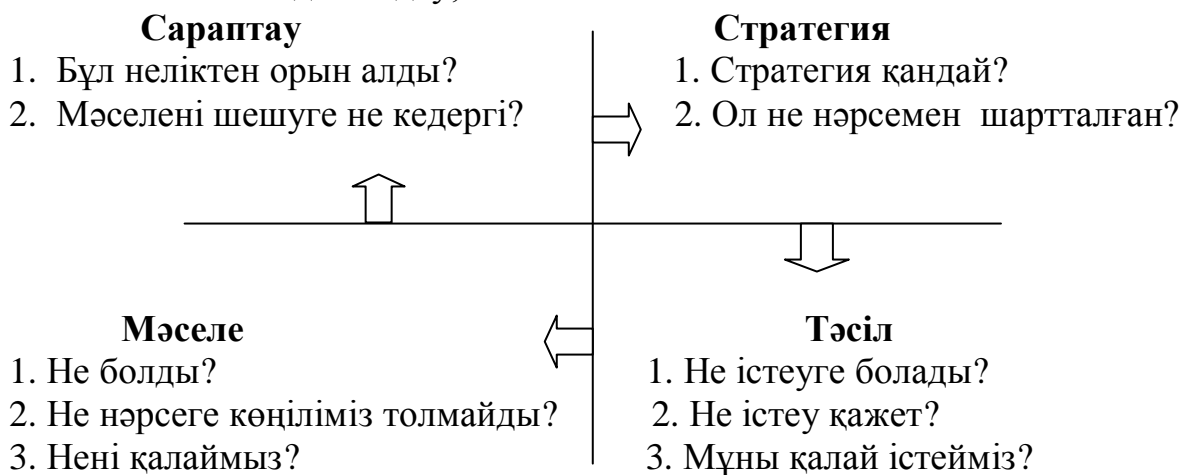
Келіссөздерге теоретикалық дайындық.

Келіссөздердің нәтижесі, олардың барысы келіссөз процесінің мұқият дайындалуына байланысты. Келіссөз кезінде талқыға салынатын мәселенің ерекшелігі мен күрделілігіне байланысты оларға дайындық бірнеше күннен бірнеше жылдарға дейін уақыт алуы мүмкін.

Келіссөздерге теоретикалық дайындық екі негізгі сауалға жауап іздеуге негізделеді: «Келіссөздер не үшін қажет?», «Келіссөздерде мен не нәрсеге қол жеткізуді қалаймын?» (2-сурет).

Келіссөздер бойынша зерттеулерді біріктіру келіссөздерге теоретикалық дайындықтың келесі негізгі сатыларын бөліп қарауға мүмкіндік береді:

- Мәселенің сараптауын өткізу және болашақ шешімге (келісімге) мүмкін болатын BATNA дайындау;



2-сурет. Келіссөздерге теоретикалық дайындық.

- Келіссөздік концепцияны және келіссөздегі өз ұстанымын өңдеу;
- Стратегия және келіссөздер тәсілін өңдеу;
- Қажетті құжаттарды дайындау (баяндама, сөз, резолюция жобалары және т.б.).

Одан кейін келіссөздік стратегия мен тәсіл қалыптасады.

Келіссөздердің басталуына дейін «келіссөздер досьесін» әзірлеп алу қажет. Ол өзіне анықтамалық мағлұматтарды (келіссөздер пәніне қатысты БАҚ мағлұматтары, ел туралы, келіссөзге қатысушылар туралы, келіссөздер пәні туралы анықтамалар, ғылыми әдебиет аннотациялары); құжаттарды (келіссөздер қатысушыларына нұсқаулықтар, баяндама, ұсыныс мәтіндері, қорытынды құжат жобалары) қамтиды.

Мысалы, Президент Әкімшілігіне және Қазақстан Республикасы Премьер-министрінің Канцеляриясына бағытталатын ақпараттық-сараптамалық мағлұматтардың тізіміне мыналар кіреді:

- Келіссөздерге арналған тар және кең құрамдағы тезистер;
- Келіссөзге қатысушылардың биографиясы (биографиялары), олардың саяси портреті;
- Ел туралы анықтама;

- Екі жақты қатынастар туралы анықтама, оған мыналар кіреді: қысқаша тарихи анықтамалық, ресми байланыстар хронологиясы, саяси қатынастар, сауда-экономикалық қатынастар, мәдени, ғылыми-техникалық және гуманитарлық байланыстар, проблемалық блок;
 - Ел экономикасы туралы анықтамалық;
 - Елдің ішкі саяси және әлеуметтік-экономикалық жағдайы туралы анықтамалық;
 - Елдің сыртқы саясаты туралы анықтамалық;
 - Келісімдік-құқықтық база жағдайы туралы анықтамалық, оған мыналар кіреді: бекітілген келісімдердің тізімі, қол жеткен келісімдердің орындалуының сараптамасы, болашаққа ұсыныстар;
 - Делегация туралы анықтамалар.
- Келіссөздер барысында қол қоюға жоспарланып отырған құжаттардың тізіміне мыналар кіреді:
- Дәл қазіргі сәттегі құжаттардың жағдайы туралы ақпарат;
 - Тараптар ұстанымының бағасы;
 - Қорытынды құжаттарға қол қоюға «болатын» және «болмайтын» аргументтер.

Анықтағанымыздай, келіссөздердің мақсаттары – келісімге жету, қоғамдық пікірге ықпал ету, басқа тараптың ұстанымы мен мүдделері туралы ақпарат алу, өз ұстанымдары мен мүдделері туралы ақпарат беру, көзбояу, ішкі саяси пайдаға жету болуы мүмкін.

Келіссөздер мақсаттарын анықтау үшін келіссөз пәнін мұқия сараптау қажет. Бұл жұмыс сарапшыларды тартумен жүргізіледі және өзіне келесілерді қамтиды: өз мүдделері мен келіссөздік шешімге балама нұсқаларды анықтау, келіссөздер бойынша серіктестің мүдделері мен баламаларын болжау.

Келіссөзге дайындалудың келесі сатысы – келіссөздік концепцияны өңдеу. Концепцияны өңдеу мыналарды қамтиды:

Негізгі мақсаттарды айқындау, басымдылықтардың, талқыға салынатын мәселенің шешімінің мүмкін нұсқаларының шкаласын жасау және келіссөздік ұстанымды өңдеу. «Келіссөздік ұстаным» терминін түрлі зерттеушілер түрліше сипаттайды. Р.Фишер мен У.Юри ұстаным – не туралы шешім қабылданған болса, сол деп санайды.

Ресейлік зерттеушілер В.Б.Луков пен В.М. Сергеев ұстанымды құрамдас элементтері – келіссөзге қатысушылардың мақсаттары, олардың алға шығарған ұсыныстары, сондай-ақ осы ұсыныстарды басқа қатысушылардың бағалауы болып табылатын жүйе ретінде қарайды.

Бақылау сұрақтары:

1. Келіссөздегі ұйымдық дайындықтың негізгі сатыларына мінездеме бер.
2. Дж.Вуд пен Ж.Серен ұсынған отырғызу тәртібі ерекшелігі неде?

Тақырып № 3. Келіссөздерді жүргізу стратегиясы және тәсілі. Келіссөздердің халықаралық жүйесі

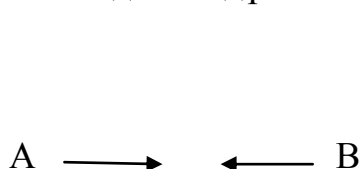
1. Келіссөздердің жалпы қабылданған халықаралық жүйесі.
2. Келіссөз процесінің түрлі аспектілері, оның динамикасы мен сипаты.
3. Түрлі мемлекеттер келіссөздік процесі мен ұлттық келіссөздік стилінің ерекше белгілері.

Негізгі ұғымдар: саудаласу стратегиясы, серіктеспен мәселенің шешімін бірге іздеу стратегиясы, «қатаң сауда», «принциптік стратегия», тактика.

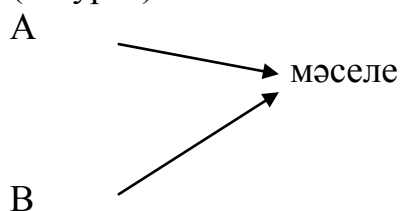
Стратегия дәстүрлі түрде әрекеттің ақырғы мақсаты деп түсініледі. Мақсат – әрекеттің себебі болып табылатын оның болжамдалған нәтижесі. Келіссөздерге кіріспес бұрын, қатысушылар келіссөзді жүргізудің мақсаттары қандай екенін нақты білулері керек. Келіссөздерге деген стратегиялар (әдістер) мемлекеттің сыртқы саяси стратегиясына, келіссөзге қатысушылардың мәдениетіне, білімдарлығына және тәжірибесіне байланысты. Келіссөздер процесінің барлық зерттеушілері қандай да бір стратегияны қабылдауға мына сауал негіз болады деп санайды – тараптар келіссөздерді күрестің жалғасы деп немесе бірлескен күшті білдіретін мәселені шешу процесі ретінде қарай ма? Осыған сәйкес келіссөздердің екі стратегиясы анықталады:

- саудаласу стратегиясы (bargaining);
- серіктеспен мәселенің шешімін бірге іздеу стратегиясы (joint problem -solving).

Белгілі ағылшын дипломаты әрі саяси қайраткер Г.Никольсонның образдық анықтамасы бойынша бұл біріншіден, «жауынгерлердің» келіссөздері (3-сурет), екіншіден – «дүкеншілердің» келіссөзі (4-сурет).



3-сурет. Саудаласу стратегиясы



4-сурет. Серіктестік стратегиясы

Алғашқылары әскери қимылдарды немесе жақсы жағдайда әскери тәсілдерді еске салады. Жеңіс – «жауынгерлер» үшін басты нәрсе, ал одан бас тарту олар үшін жеңілісті білдіреді. «Жауынгерлердің» келіссөздік әдісіне Г.Никольсон өзара тиімді келісімге жетуді көздейтін «дүкеншілер» концепциясын қарсы қояды. Олар келіссөздердің мақсаты мен мәні осында деп санайды.

Осы екі негізгі стратегия келіссөздерді зерттеу мәселелерімен айналысатын зерттеушілердің басты назарында.

Ғылыми әдебиетте талқыланатын басты мәселелердің бірі – максималды нәтижеге (жеңіске) жету үшін саудада қандай стратегия ықпалдырақ: «қатты»

ма әлде «жұмсақ» па. Басқаша айтқанда, сауда минималды жеңілдікпен (қатты) өтуі керек пе әлде, керісінше ол бітістіруші ұсыныстар мен шешімдерге әкелуі қажет пе (жұмсақ).

«Қатаң сауда» стратегиясының авторлары американдық зерттеушілер С.Сиджел мен Л.Фурекер болып табылады. «Қатаң сауда» стратегиясын ұстанатын келіссөз қатысушылары әрбір тарапты жеңілдік жасауға мәжбүрлеу үшін және келісімге жету үшін күштеуге барады. Қақтығысушы тараптардың бағытына әсер етудің бұл әдісі мызғымас ұстанымдарда қалуға және бітіспеуге алып барады. Мұндай келіссөздерде қатынастар әдетте антагонистикалық және жаулық көзқараста болады. Нәтижесі екі жақ та қабылдай алатын келісімдер емес, жай мәміле болып қалады.

«Қатаң сауда» стратегиясының идеясымен бірдей уақытта Ч.Осгуд «жұмсақ сауда» стратегиясының концепциясын қалыптастырды. «Жұмсақ сауда» стратегиясын қолдану кезіндегі артықшылық – ситуацияны кикілжіңге дейін апармай, келісімге жету болып табылады. Кейде бұл жеңілдіктер тым оңай жасалатынын білдіреді, тараптар қайшылық тудыратын мәселелерді айналып өтуге тырысады.

70 жылдардың аяғында саудаға балама ретінде әріптестік әдісі белсенді дами бастады. Оның авторлары және жақтаушылары американдық зерттеушілер Г. Райффа, Р. Аксельрод, Р. Фишер және У. Юри айналымға «принциптік» келіссөздер түсінігін енгізді. Бұл идеялар өзіне көп жақтастар тапты.

Р. Фишер мен У. Юридің «Келісімге апаратын жол немесе жеңіліссіз келіссөздер» атты кітабы АҚШ-та ондаған басылыммен шықты, 30-дан астам елде аударылып, шығарылды, әлемдік бестселлерге айналды. Гарвард университетінің қос профессорының халықаралық келіссөздер саласындағы идеялары жақсы қабылданды, бұл Шығыс пен Батыс арасындағы кернеудің басылуымен тұспа-тұс келді. Осы авторлардың идеясының дамуы негізінде қазіргі таңда кеңінен танымал болған «Келіссөздер бойынша Гарвард жобасы» жұмыс істейді.

Кейінірек бірқатар зерттеушілер (Л. Белланже, М. Лебедева және т.б.) «принциптік стратегияны» абсолюттендірудің қажеттігі жоқтығы туралы идеяны алға тартты. Бұл әдіс «идеалды» эталон болып табылады, ал оны іс жүзіне асырғанда көп қиындық туындайды.

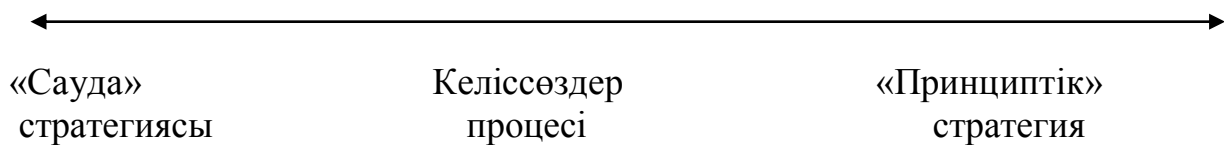
Біріншіден, әріптестік әдісті таңдау біржақты тәртіпте жүзеге аспайды. Сауда стратегиясын тараптардың бірі таңдаған кезде екінші тарап ұсынылған ойын шартымен келісуге мәжбүр болады.

Екіншіден, тараптардың кикілжіңдік қатынасы жағдайында әріптестік әдіс қиын қабылданады, өйткені күштеу әдісінен бірден әріптестікке өту қиындық тудырды.

Кикілжіңге қатысушыларға сенімді қалыптастыру үшін және жалпы қатынасты өзгерту үшін уақыт қажет болады.

Соңғы он жылда әдебиетте екі стратегияны бір-біріне қарсы қоймау тенденциясы басым бола бастады. Атап айтқанда, шынайы келіссөздерді

жүргізу тәжірибесінде «таза» сауданы немесе «таза принциптік» келіссөздерді кездестіру мүмкін емес, - екі стратегия бір уақытта қолданылады. Нақты айтқанда, М.Лебедева бір келіссөздің аясында тік сызықтан ауытқу байқалатынын айтқан – «сауда – әріптеспен бірге мәселені сараптау» (5-сурет).



5-сурет.

Қатаң әдісте келіссөзге қатысушылар – қарсыластар, келіссөз мақсаты – қандай бағамен болса да жеңіске жету, әдістер – дөрекі әрі тыйым салынғандарға дейін кез келген әдіс.

Жұмсақ әдісте келіссөзге қатысушылар – достар, мақсат – екінші тараппен жақсы қатынастарды сақтау, тіпті мүмкін болатын шығындарға қарамастан.

Халықаралық келіссөздерді өткізу тәжірибесі көрсеткендей, сауда стратегиясын қолдану тиімсіз әрі конструктивті емес. Мұндай келіссөздер нәтижесінде қабылданған келісімдер тек уақытша мәмілені білдіреді.

Принциптік стратегия әлдеқайда тиімді болып табылады. Ол адамдар мәселеден алшақ тұратын, басты назар тараптардың ұстанымына емес, олардың мүдделеріне аударылатын жағдай қалыптастырады.

Мақсат – келіссөздер бойынша әріптестің мүдделерін ескере отырып, объективті критерийлер негізінде мәселені бірігіп шешу.

Келіссөздерді жүргізудің негізгі тактикалық әдістері

Тактика – стратегияға (мақсатқа) жетудің тәсілі. Тактика стратегияға байланысты, солмен анықталады. Келіссөздің тараптары қолданатын тактикалық әдістер келіссөз процесін зерттеуге арналған мемуарлық және ғылыми әдебиеттерде жақсы сипатталған (Ф.Ч. Икле, Р.Фишер және У.Юри, Я.Нергеш, М. Лебедева, Л.Белланже, В.Израэлян, Ж.-К. Альтман және т.б.), оларды басқа ғылым өкілдері де зерттеуде, алғашқы кезекте логика, риторика, психология ғылымдары.

Сауда стратегиясының тактикалық әдістері әлдеқайда кеңінен сипатталып, сарапталғаны әбден орынды. Олар тым көптүрлі және түрлі нұсқаларға ие.

Сауда стратегиясының негізгі тактикалық әдістері келесілер болып табылады.

«Қысым» тактикасы.

Аталмыш тактикалық әдістің түрлері мыналар болуы мүмкін:

- бопсалау;
- жалған бопсалау (қоқан-лоққы);
- ультиматум («қаламды алыңыз да, жазыңыз», «не келісесіз, не біз кетеміз»)

«Алғашқы талаптарды көтеру» тактикасы.

Оның мәні – келіссөзге қатысушылар шын мәнінде алуға үміттенгенінен көбірек сұрауында. Оның мағынасы «түйе сұра, қой береді» деген мақалға сай келеді.

«Дисквалификация» тактикасы.

Оның мағынасы бір тарап алға шығарған аргументтің шынайылығын немесе жалғандығын негіздеудің орнына басқа қатысушы келіссөз бойынша әріптесінің артықшылықтары мен кемшіліктеріне баға беруге тырысады (тұлғаның өзіне өту). Аталмыш тактикалық әдісті қолданудың түрлері мыналар болуы мүмкін:

- жеке тұлғаға тиісу («Түріңіз нашар көрінеді, нашар ұйықтадыңыз ба?»), «Естуімше, әйеліңіз сізден кетіп қалған ба?»);

- жала жабу;

- алдын ала ойластырылған алдау: жалған фактілер, жалған өкілдіктер, жалған консенсусты қолдану («біздің барлығымыз бір үлкен отбасымыз», «достық бәрінен де жоғары» және т.с.с.);

- шантаж;

- мысқыл;

- өсек;

- жанжал.

«Жалған акценттерді өз позициясына қиыстырып қою» тактикасы. Аталмыш тактикалық әдістің мәні келіссөз бойынша әріптеске сіз үшін екінші деңгейде тұрған мәселенің шешуінде тым төмен қызығушылық танытқаныңызды білдіру болып табылады. Алдағы келіссөздер барысында аталмыш мәселе бойынша талаптар алынып тасталады, бірақ талаптарды алып тастау жеңілдік ретінде беріледі, оның орнына басқа мәселе бойынша жеңілдік талап етіледі.

«Талапты соңғы минутта алға шығару» тактикасы.

Аталмыш әдістің мағынасы мынандай. Келіссөздер аяғына жақындап, тек қол қою қалған сәтте жаңа талаптар қойылады.

«Ұлғаятын талаптар» тактикасы.

Оның мәні атауынан түсінікті – әрбір жеңілдік сайын талапты жоғарылату. М.Лебедева келтірген мысалға сүйенейік.

Ұлғаятын талаптар тактикасын Мальта премьер-министрі Мальта аумағында әуе және теңіз базаларын орналастыруға қатысты 1971 жылғы Ұлыбританиямен келіссөздер кезінде қолданды. Келіссөздер аяғына жақындағандай болып, тек қол қою қалған кезде Мальта үкіметі 10 миллион фунт стерлинг төлеу туралы талабын алға шығарды. Ағылшындар аталмыш шартты орындауға келісіп, келісімге қол қоюды ұсынған кезде, Мальта премьер-министрі жаңа талабын шығарды – келісімнің әрекет ету мерзімі барысында мальталық докерлер мен жұмысшыларды ағылшын базаларында жұмыспен қамту талабы.

«Пакет» тактикасы (пакеттеу, байлауды шешу).

Мағынасы – күн тәртібіндегі бірнеше мәселе байланып, қарауға «пакет» түрінде ұсынылады («жүктемеге сату»). Нәтижесінде бөлек ұсыныстарды емес,

олардың кешенін талқылау ұсынылады. «Пакетті» ұсынатын тарап «пакеттің» ішінен бірнеше ұсынысқа қызығушылық танытатын екінші тарап басқаларын да қабылдайды деп сенеді. Бас тарту жағдайында келіссөз бойынша әріптесті конструктивті диалог жүргізу ниетінің жоқтығына кіналай отырып, насихаттау функциясын атқаруға мүмкіндік болады.

Аталмыш тактикалық әдісті қолдану мысалы ретінде Ирак диктаторы С.Хусейннің 1990 жылы оккупацияланған Кувейттен ирак әскерлерін шығару туралы келіссөздердегі ұстанымын келтіруге болады. С.Хусейн Ирак мұны жасауға әзір, алайда тек Иордан өзенінің батыс жағалауы мен Газа секторынан израильдік әскер, сондай-ақ Бекаа ливандық алқабынан сириялық әскер шығарылған жағдайда ғана осылай жасайтынын мәлімдеді.

«Саями тактикасы».

Аталмыш тактикалық әдістің атауы тым жұқа етіп кесуге арналған белгілі шұжық сортына ұқсастығы арқылы шыққан. Бұл әдісті қолданудың мәні – келіссөздер бойынша әріптеске ақпаратты шағын бөліктер етіп қана беріп отыру. Жеңілдіктерді де солай - өте шағын қадамдармен беру қажет. Бұл тактиканы қолданудың мақсаты - әріптес бірінші болып берілетініне үміт арту.

«Екі еселік түсіндіру» тактикасы.

Мағынасы – келіссөздердің қорытындысы бойынша шығарылған келісімге саналы түрде әріптес байқамайтындай етіп, екі жақты мағына беру. Бұл жағдайда келісімде еш қателік жоқтай көрінеді, алайда ол келісім тек бір тарапқа ғана тиімді болып табылады. Аталмыш тактиканың мысалын В. Израэлян келтіреді.

1967 жылы қарашада БҰҰ Қауіпсіздік Кеңесінің таяушығыстық қақтығысты бейбіт реттеу жөніндегі резолюциясы қабылданды. Онда «оккупацияланған аумақтарды қайтару» қажеттігі туралы сөйлем бар. Израиль «барлық» территорияларды қайтару туралы резолюцияда сөз болмағандықтан, резолюция Израильден барлық оккупацияланған аумақтардан кетуін талап етпейтінін жариялады. Осы резолюцияға сілтеме жасай отырып, араб елдері барлық оккупацияланған аумақтардан израильдік әскердің шығарылуын талап етті.

«Кету» тактикасы (күту, кейінге қалдыру, үнсіздік).

Аталмыш тактикалық әдісті қолданудың мақсаты - әріптесті бірінші болып ақпарат беруге итермелеу, екінші тараптың ақпаратын да, аргументін де, баламасын да қабылдамау, өзінің аргументтері мен шешімдерін барынша кейінгі мерзімге қалдыру.

Оны қолданудың түрлері мыналар бола алады:

- алға жылжудан бас тартуға негіз ретінде үшінші жаққа сілтеме жасау;
- сұрақтар мен ұсыныстарға мән бермеу;
- талқыланатын мәселелерге қатысты емес жауап айту;
- келіссөздерден кетіп қалу.

«Талейран» тактикасы.

Аталмыш тактикалық әдіс өз атауын белгілі француз дипломатының құрметіне алған. Оның мағынасы мынада – келіссөздердің қаруын табу (аргументтер, қағидалар) және оларды қолдану тактикасын меңгеру (дайындалу

жолымен); алауыздық пен қауіптерді қолдан жасау арқылы одақтастарды ажырату; мүдделердің ортақтығын көрсету арқылы қарсы одақтастарды жеңу.

«Сүйкімді дос» тактикасы.

Мағынасы - өзіңіздің тілегіңізді нақты жеткізу; қарсыластан бірден жауап бермеуді өтіну.

«Жұмбақтау» тактикасы.

Мағынасы – екінші тарапқа бір-біріне қарама-қарсы жолдаулар жіберу (біз сіздерді тыңдауға дайынбыз... сіз бұл мәселеге қайтып оралуыңызға келісе алмаймыз).

«Кінәлау» тактикасы.

Мағынасы – қарсыласты үнемі шабуылдау, оның ең алғашқы «қателігінен» бастап түсініктеме талап ету; бояуын қалыңдата отырып, келтірілген шығынды көрсету және бір уақытта барлық жиналғандардың есіне о бастағы миссиясының маңыздылығын салып қою.

Келіссөздер процесінде логика жүзінде жол берілмейтін деген атауға ие болған аргументтер бар. Жиі қолданылатындарға мыналар жатады:

• Абыройға деген аргументтер.

Л А екенін айтты

Л – абыройлы тұлға

Демек, А – ақиқат.

• Бұқараға деген аргументтер.

Барлығына А екені белгілі,

демек А, – ақиқат.

Келіссөздерге қатысушыны «сіз ақылды адам ретінде мынаны жоққа шығармассыз...», «барлығына белгілі болғандай...», «білімсіз адам түсінбес, бірақ сіз...», «сіз, әрине, білесіз...», «ғылым баяғыда дәлелдегендей...», «мына факт қалың бұқараға белгілі...» және т.б. сияқты сөздерден бойын аулақ ұстағаны дұрыс.

Келіссөздеге қағидалық стратегияны немесе әріптестік әдісті қолдану, жоғарыда аталғандай, анағұрлым тиімді болып табылады. Аталмыш стратегияның тактикалық әдістеріне келесілер жатады.

«Талқыланатын мәселелердің күрделілігін біртіндеп арттыру» тактикасы.

Оны қолдану қарапайымнан күрделіге, аз қайшылық тудыратын мәселелерден ауырлауына қарай өтуді ұсынады. Мұндай тактиканы қолданудың жағымды жақтарына мәселелерді талқылау барысына қарай екі жақтың бір біріне сенімділігі өсетіндігін, жағымды психологиялық фон пайда болатынын жатқызуға болады.

«Қайшылықты мәселелерді «жақшаға» алу тактикасы. Оның мәні атауынан да түсінікті. Келіссөздер жүргізіледі және шешім тек қайшылық жоқ мәселелер бойынша ғана жасалады, ал даулы мәселелер қарастырылмайды (кейінге қалдырылады).

«Бәліш» тактикасы.

Аталмыш тактиканы қолдану бір нәрсені бөлу (мысалы, аумақты) бойынша келіссөз жүргізу барысында тиімді болып табылады. Оның мәні бір тарап бөлу қағидасын ұсынады және бөлуді өткізеді,

ал екінші тарап таңдау жасайды (біреуі «бәлішті» бөледі, екіншісі өзіне бір бөлікті таңдап алады). Әдіс бойынша кішкентай «бөлшек» алудан қорыққан бір тарап барынша нақтырақ бөлуге тырысады.

«Блок» тактикасы.

Көпжақты келіссөздерді жүргізу барысында қайта-қайта қолданыла алады. Оны қолданудың мәні – мүдделері бірдей әріптестер ортақ блок болып шығады. Әуелі блоктың ішіндегі әрекеттер келісіледі, одан кейін – блоктар арасындағы.

«Сыналушы шар» тактикасы.

Аталмыш тактикалық әдіс келіссөздердегі ұсыныстар нақты бір ұсыныс ретінде емес, идеялар ретінде («егер біз былай жасап көрсек қалай болады?») қалыптастыруды білдіреді.

Келіссөздік тәжірибеде осы және басқа да тактикалық әдістер сауда стратегиясын да, принциптік стратегияны да іске асыру кезінде қолданыла береді, яғни олар екі жақты мағынаға ие болуы мүмкін. Екі жақты мағынасы бар тактикалық әдістерге «пакеттеу», «блоктау», «кетіп қалу», «сыналушы шар» тактикалары жатады.

Сипатталған тактикалық әдістердің артықшылықтары да, кемшіліктері де бар.

Мысалы, қысым мен қорқытуды қолдану нәтижелі болуы мүмкін. Бірақ олардың астарында шынайы негіз болмаса, олар күшін жоғалтып, қайтадан қолданылуы екіталай.

Қорқытуға негізделген келісімдердің өзі мәжбүрлікпен жасалады, сондықтан да олар солқылдақ әрі аз ғұмырлы болып келеді.

«Алғашқы талаптарды көтеру» тактикасы екінші тараптың жай ғана келіссөздерден кетіп қалуына әкелуі мүмкін. «Салями» және «кетіп қалу» тактикаларын қолдану келіссөздердің тым ұзаққа созылуына ықпал етеді. Келіссөз процесінде қолданылатын тактикалық әдістер үнемі жетіліп отырады және жаңа түрлері пайда болып жатады. Қорыта айтқанда олардың үйлесімі келіссөзшілердің тәжірибесі мен өнеріне, келіссөздердің мақсаты мен міндеттеріне байланысты.

Бақылау сұрақтары:

1. Қандай стратегиялар кеңінен таралған? Олардың айырмашылығы неде? Сіз қай стратегияны көбіне қолданасыз?
2. «Қатаң сауда» стратегиясын ғылымға енгізгін кім?
3. Қандай тактикалармен таныстыңыз? Оларға қысқаша мінездеме бер

Тақырып № 4. Келіссөз процесінің құрылымы мен қорытынды құжаттары. Келіссөздің сатылары

1. Келіссөздің басталуы және басты мәселелерді талқылау, келіссөздегі жұмыс фазасы.
2. Мәдени қызмет және лоббирлеу.

3. Келісімге келудің қорытынды сатысы және келіссөз нәтижелерін рәсімдеу нұсқалары: коммюнике, декларациялар, келісулер, резолюциялар, келісімдер, шарттар.

4. Келіссөздердің лингвистикалық және хаттамалық қамтамасыз етілуі.

Негізгі ұғымдар: ақпараттық-коммуникативтік функция, ұстанымдарды нақтылау кезеңі, аргументтеу кезеңі, имитациялық ойындар, ұстанымдарды үйлестіру.

Келіссөздерді жүргізу процесі, оларға дайындық сатысы секілді, келіссөздерді жүргізу сатыларын құрайтын бірқатар міндеттерді шешумен сипатталады. Өзара әрекеттерді зерттеуші авторлардың барлығы дерлік бірқатар сатылардың бар екенін көрсететініне қарамастан, олардың жалпы қабылданған жіктелуі жоқ. Мысалы, Дж.Аткинсон келіссөздердің келесі сатыларын белгілейді: 1) қарсы тараптың ұстанымын нақтылау; 2) оппоненттің күтуін сараптау; 3) алғашқы ұстанымдардан тайқу; 4) ұстанымдардың жақындасуы. Көптеген авторлар сатылар мен кезеңдердің арасына шек қоймай, оларды ортақ келіссөздік процесс ретінде қарайды. Қызметті сараптау көзқарасы тұрғысынан, түрлі сатылардағы кезеңдерді бөлу маңызды болып саналады, өйткені олардың әр қайсысында қатысушылардың алдында түрлі міндеттер тұрады, сондай-ақ қызметтің өту барысының шарттары да әр түрлі болып табылады. Өзара әрекет ету сатысында мәселелерді шешудің бірізділігінің сарапталуы келіссөздерді жүргізудің негізгі үш кезеңін бөліп қарауға мүмкіндік береді:

- мүдделерді, көзқарастарды, концепцияларды және қатысушылардың ұстанымдарын өзара нақтылау;

- оларды талқылау (атап айтқанда, өзіңіздің көзқарастарыңыздың, ұсыныстарыңыздың пайдасына аргументтерді алға шығару, олардың негізделуі);

- мүдделердің үйлестірілуі және келісімді өндіру.

Келіссөз процесінің алғашқы сатысының – мүдделердің, көзқарастардың, концепциялар мен қатысушылардың ұстанымдарын өзара нақтылау сатысының мәні ең алдымен, тараптар келісімді жасауға кірісуін білдіреді, олар нақты мәселеге қатысты бір-бірінің көзқарастарын анықтайды және талқылайды. Бұл кезеңге әсіресе Дж.Уинхэм зерттеулерінде баса назар аударылады. Көптеген еңбектерінде ол келіссөздер – әріптестердің бір-бірінің ұстанымдарын біртіндеп анықтауы есебінен ақпараттық белгісіздікті шешу процесін білдіреді деп атап өтеді. Бұл процесс әсіресе келіссөздердің бас жағында екпінді өтеді, сондықтан Дж.Уинхэмнің айтуынша аталмыш кезең зерттеу кезеңі болып табылады. Дәл осы кезеңде келіссөздердің функцияларының бірі – ақпараттық-коммуникативтік функция толықтай орындалады. Егер ол аталмыш келіссөздің орталық функциясы болатын болса, келіссөз осы кезеңде-ақ тоқтауы мүмкін, ол өз мағынасында консультацияларға айналады (өйткені келіссөздердің негізгі функциясы іске аспаған күйінде қалады). Алайда тараптар келіссөздік шешім

іске асуы мүмкін болатын келіссөздік саланы белгілеп, келіссөздік шешім бойынша жақындасуы мүмкін.

Дәл осы кезеңде келіссөз бойынша әріптеспен «ортақ тіл» табысу, соның ішінде түсініктерді нақтылау іске асады. Д.Дракман мен Т.Хопманның пікірінше, стратегиялық қарулануды шектеу бойынша болатын келіссөздерде «ортақ қауіпсіздік» деп нені санау керектігі жөнінде қиындықтар туындағанын айтуға болады, өйткені АҚШ пен КСРО бұл түсінікке әр түрлі мағына берген болатын. Осыған ұқсас ескерту ОСВ-1 бойынша болған келіссөздерде А.А.Обухов жасады, ол «тараптар сүйенген терминология, түсініктер әр түрлі болып, мағыналары бойынша сәйкес келмегендіктен ортақ тіл табысу оңайға соқпады» дейді.

Келіссөз жүргізу тәжірибесінде ұстанымдарды нақтылау кезеңі тараптардың өз ұстанымдарын айтуы (ұсыныстарды қосу) және олар бойынша қажетті түсіндірмелерді айту кезінде де байқалады. Одан басқа, ұсыныстарды одан кейін де нақтылау функциясын ақарады. Ұсыныстарды енгізе отырып, тараптар сол арқылы өз басымдықтарын, мәселені шешудің мүмкін жолдарын анықтайды. Әрине, ұсыныстар келіссөзді жүргізудің кейінгі сатыларында да енгізілуі мүмкін, бірақ олар ол кезде басқа функциялар атқарады. Мысалы, келіссөздің қорытынды кезеңіндегі мәмілелік ұсыныстар қатысушылардың ұстанымдарын үйлестіруге бағытталған.

Кейбір халықаралық келіссөздерде, әсіресе, олар өзіне бөлек форумдарды қамтитын, үнемі жаңаланатын шеңберде жүрсе, алғашқы кезеңде бұрын қол жеткен келісімдердің орындалуы жөнінде (имплимитация) мәселелер туындауы мүмкін. Бұл жағдайда тараптар ұстанымдарды нақтылау және алдыңғы келісімдердегі түсіндірмелердегі, талдаулардағы белгісіздіктерді шешу мәселесімен кезігеді.

Нақтылау кезеңі түрлі сипатқа ие, яғни ол қатысушылардың үстем әдіс деп нені таңдағандарына байланысты: саудаласу немесе әріптеспен бірлесе отырып мәселені талдау. Тараптар мәселені бірлесе талдауы орын алса, нақтылау кезеңі Дж.Уинхэм «зерттеу жұмысы» деп атаған дүниеге айтарлықтай жақындайтын болады.

Екінші кезеңде де (талқылау немесе аргументтеу) қатысушылардың өзара әрекеті саудаласу және мәселені ортақ талдау кезінде әр түрлі болып келеді. Тараптар саудаласуды іске асыруға немесе келіссөздерге, мысалы, насихаттық мақсатта баса назар аударуы кезінде бұл кезең ерекше маңызға ие болады. Бұл жағдайларда ұстанымдарды талқылау келіссөзді жүргізуде басты орынға ие. Талқылау кезеңінде саудаласуды жүзеге асыру кезінде екпінді пікірталастан кейін көбінесе «мылқау тыныштық» уақыты орнап жатады, ол саудаласудың айқын белгілерінің бірі болып табылды және келіссөздердің заңды жүрісі тоқтап, «әріптестер іскерлік кездесулерге, хаттамалық байланыстарға мүдделі емес екенін танытады, келіссөздерді кейінге қалдыру немесе ұзу туралы және т.б. үрейлі жел сөздер таралады».

«Мылқау тыныштықтан» шығудың екі жолы бар. Біріншісі – тараптар келіссөздік шешімге өз баламаларын пайдалана отырып, біржақты әрекеттерге

көшеді (БАТНА). Алайда әлемнің өзара тәуелділігінің өсуіне байланысты біржақты әрекеттердің мүмкіндігі шектеле береді, ал қатысушылар келіссөздердің әрі қарай жалғасуына мүдделі болып қала береді, яғни «мылқау тыныштықтан» шығудың екінші нұсқасына тәуелді. Бұл орайда қазіргі таңда осы нұсқаны іске асыруға бағытталған көптеген әдістердің шығарылуына баса назар аударылуда. Мысалы, келіссөзге қатысушылар шешу нұсқаларын іздеу мүмкіндігі отырыстарда үзілістің жариялануымен қоса пайдаланылады. Екінші әдіс бейресми кездесулер немесе консультациялар өткізуді ұсынады. Олардың дәл осы бейресми сипаты қатаң саудадан алшақтауға, өзара әрекеттерді анағұрлым ыңғайлы етуге мүмкіндік береді.

Екінші тарапта аргументтеу үлкен маңызға ие болады. Келіссөзге қатысушылар мәселені бірігіп талдауға баса назар аударған кезде аргументтеу әріптеске бұл тарап не нәрсеге және неліктен келісе алмайтындығын көрсетуге қажет болады. Бұл жағдайда талқылау кезеңі алғашқы кезең – ұстнымдарды нақтылаудың логикалық жалғасы болып табылады. Тараптар пікірталастар, әріптестердің ұсыныстарына бағалау айтуы барысында аргументтерді алға шығару арқылы, олардың пікірінше, не нәрсенің қорытынды құжатқа ене алмайтынын, олар не нәрсемен принципті түрде келіспейтіндігін, немесе керісінше – кейінгі талқылаудың пәні не нәрсе болатынын көрсете алады.

Келіссөзге қатысушылардың аргументтері негізінен не нәрсеге бағытталған деген сұраққа: өзіндік ұстанымды негіздеуге немесе әріптеске қарсы шығуға деген жауапқа – Р.Аксельродтың арнайы зерттеуі арналды.

Келіссөздердің бірқатар стенограммаларын сараптай отырып, оның айтуынша, тараптар пікірталас кезінде әріптестердің ұстанымындағы әлсіз тұстарды іздеуге емес, өзіндік ұстанымның пайдасына жайылған аргументтеуді беруге ұмтылады. Бұл факт екіжақты түсіндіріледі. Бір жағынан, алдыңғы сатыда дайындалған аргументтеу үлкен орын алады (негізінен аргументтер өзіндік көзқарастың пайдасына дайындалып, әріптеске қарсыластық білдіру – жалпылай қаралады, өйткені әріптестің келіссөзде айтуы мүмкін ақпаратын болжау қиынға соғады), екінші жағынан, нәтижесінде әріптестікінен гөрі өзіндік мүдде мен ұстаным әлдеқайда маңызды болып табылатын келіссөздің әрбір қатысушысының «эгоцентристік» феноменінің болуы олардың талқылануына деген ұмтылысты тудырады. Сонымен қатар тараптар, негізінен, әріптестің ұстанымына қатысты сын айтумен болатын нұсқа да болуы мүмкін. Бұл насихаттық мақсатта өтетін келіссөздеге тән.

Тараптардың келіссөздердің негізгі функциясын іске асыруға ұмтылуы жағдайында, яғни олар келіссөз жолымен мәселені шешуге назар аударуы кезінде аргументтеу кезеңінің негізгі нәтижесі мүмкін болатын келісудің шеңберін белгілеуде немесе Т.Хомпанн бойынша терминологияның келісілген түсіндірмесін шығаруда болады.

Келісімнің немесе «келісілген келіссөздік кеңістікті» анықтау келісімнің өзі болып табылмайды, тек оның ең жалпы шектерін айқындайды. У.Зартман және М.Берман «Келіссөз қатысушысы» еңбегінде мүдделерді үйлестірудің екі фазасын белгілейді: әуелі ортақ формуланы жасау, одан кейін бөлшектерді

үйлестіру. Аталмыш көзқарасты көптеген зерттеушілер, сондай-ақ тәжірибелік қызметкерлер жақтайды, олар ортақ формуланы жасау деп ереже бойынша, келісімнің шеңберін анықтауды, ал детализация деп – оның нақты іске асуын және қорытынды құжаттың ақырғы нұсқасын жасаумен байланысты болатын мәтіннің редакциялануын түсінеді. Тәжірибе жүзінде мұндай әдіс көп жағдайларда, әсіресе барынша күрделі, көпжоспарлы келіссөздерде келісімге келуге қажетті жалпы уақыттың аясын тарылтады, талқылауды анағұрлым нақты жоспарлауға мүмкіндік береді. Бұл жағдайда әуелі келісімнің жалпы формуласын шығару кезінде, одан кейін оның детализациясы кезінде тараптар жоғарыда сипатталған барлық үш кезеңнен өтеді: ұстанымдарды нақтылау, оларды талқылау және үйлестіру. Белгіленген кезеңдер бір-бірінің соңынан қатаң түрде жалғаспайтыны айқын көрініп тұр. Ұстанымдарды нақтылай отырып, тараптар қайшылық тудырмайтын бірқатар мәселелерді үйлестіруі мүмкін (бұл үшін арнайы қызмет органдарын, талдау топтарын және т.б. құруы мүмкін). Келіссөздің соңында қатысушылар, өз ұстанымдарының бөлек элементтерін нақтылауға қайта көшуі мүмкін. Алайда аталған міндеттерді шешудің жалпы бірізділігі сақталады. Оны сақтамау келіссөздердің айтарлықтай ұзаққа созылуына немесе олардың үзілуіне әкелуі мүмкін. Бұл феномен имитациялық ойындарды жүргізу кезінде бірнеше рет байқалған.

Келіссөздердің мақсаттары, функциялары және типологиясына байланысты кезеңдердің біреуі жеңілдетілуі, ал басқасы – керісінше, орталық орынға ие болуы мүмкін. Мысалы, халықаралық келіссөздердің қатысушылары оларды көбінесе насихаттық трибуна ретінде пайдаланса, бұл жағдайда келіссөз процесінде басты орынды ұстанымдарды талқылау кезеңі алады. Бұл жағдайда тараптар үшінші кезеңге – қорытынды құжаттың мәтінін келісу кезеңіне өтуі екіталай. Егер келіссөздің негізгі міндеті әріптестердің көзқарастарын анықтау болса, жетекші орын алғашқы кезеңге – ұстанымдарды анықтау кезеңіне беріледі. Ұстанымдарды үйлестіру кезеңі бұл жағдайда қысқартылады, бірақ басқа себеппен, нақты айтқанда, қорытынды құжатта тараптар екіжақты мүддені білдіретін салаларды ғана атап, оларды бөлшектеп жасамаған жағдайда.

«Келісімдер» (conventions) деген терминмен жиі қолданылатын халықаралық шарттар түрлі атауларға ие: уағда (traite), келісім (convention, accord, arrangement), конвенция (convention), хаттама (protocole), нота алмасу (echange de notes), декларация (declaration), джентльмендік келісім. Дәл қазіргі сәтте анағұрлым тұрақты жағдай туралы келісудің мүмкіндігі болмауының салдарынан келісім айқын көрінетін уақытша сипатқа ие болса, оны әдетте *modus vivendi* деп атайды, бірақ бұлай атау акттің өзінде айтылмайды.

Орыс тілінде кейбір маңызды келісімдер трактат деп аталады (мысалы 1828 жылғы Туркманчай трактаты, 1856 жылғы Париж бейбіт трактаты, 1878 жылғы Берлин трактаты).

Уағда деп саяси немесе экономикалық қатынастар саласында келісімге келген тараптардың құқықтары мен міндеттерін айқындайтын маңызды халықаралық-құқықтық актті айтады. Бұлар бейбіт келісім, одақтық келісім, достық жөніндегі

келісім, өзара көмек туралы келісім, бейтараптық және шабуыл жасаспау туралы келісім, сауда және теңізде жүзу туралы келісім және т.б.

Израэляанның естеліктерінен: Жеке тәжірибемде мен келіссөздер жүргізудің көпжылдық тәжірибесінен өткен әдістердің тиімсіздігіне бірнеше рет көз жеткіздім. 1979 жылы мен БҰҰ қарусыздану жөніндегі Комитетіне КСРО-ның өкілі болып тағайындалдым (бірнеше жылдан соң ол қарусыздану жөніндегі Конференция деп қайта аталды). Женеваға үлкен оптимизммен барғанымды жасырмаймын. Комитет 1978 жылы жазда өткен қарусыздану бойынша БҰҰ-ның алғашқы арнайы сессиясынан кейін өз жұмысын жандандырып жатқан болатын. Сессия, барлығына белгілі, сәтті аяқталды: онда қарулануды шектеу, қарусызданудың барлық бағыттарындағы нақты шараларды қамтитын Қорытынды құжат қабылданды. Әсіресе бұл құжатты консенсус қабылдағаны ерекше қуантты – сессияда жасалған бағдарламаға ешбір мемлекет қарсылық танытқан жоқ. Сессияда енгізілген Кеңес Одағының көптеген ұсыныстары да қолдау тапты. Қарусыздану бойынша Комитетке келетін болсақ, БҰҰ кеңесіне сәйкес оның аясы 40 мемлекетке дейін ұлғайды, оның жұмысының мазмұнына оның тиімділігін арттыруға жағымды жағдайлар жасаған үлкен өзгерістер енгізілді. Бұл жауапты форумның жұмысында барлық бес ядролық державалардың қатыса бастауы да аса маңызды болатын.

Бір сөзбен айтқанда, жуық уақытта комитет арнайы сессияда айталған жалпы кеңестер мен тілектерді халықаралық келісімдер мен шарттардың тіліне аударарды деген үмітке себеп бар болатын. Біздің делегацияға берілген нұсқаулықтар шабыттандырды. Олар бізді қарусыздану диалогының барлық қатысушыларымен іскерлік, конструктивтік келіссөздерге ұмтылдырды. Нақты ұсыныстарда да кемшіліктер болған жоқ. Мысалы, Кеңес Одағының ядролық қарусыздану туралы көпжақты келіссөздер туралы 1979 жылы ақпанда, кеңіген құрамдағы комитеттің жұмысының жандануынан кейін жасаған ұсынысы қаншалықты үлкен қызығушылық тудырғаны есімде. Бірақ жуық арада, НАТО-ның кейбір елдері, ең алдымен АҚШ комитеттің күн тәртібіндегі көптеген мәселелер бойынша, атап айтқанда ядролық мәселелер бойынша көпжақты диалогқа дайын еместігі белгілі болды. Нәтижесінде химиялық қаруға тыйым салу туралы конвенцияны дайындаумен тоқталуға тура келді. Бұл мәселеде де біз белсенділік таныттық. 70-жылдары да, 80-жылдары да бірнеше рет Кеңес Одағы бұл мәселе бойынша конвенцияның бірнеше жобасын енгізді.

Химиялық қарусыздану бойынша да, қарусызданудың басқа бағыттары бойынша да Кеңестік ұсыныстардың астарында түзу ниетті мақсаттар болатын. Делегациядағы менің жолдастарым және мен конференциядағы баяндамаларымызда және басқа елдерден келген әріптестерімізбен болған әңгімелерде осы мақсаттарымыздың мәнін түсіндірдік. Жалпы алғанда ұсыныстар жақсы болды, бірақ солмен бірге оларда белгілі бір, тежегіш элементтер де бар болатын. Мен КСРО-ның осы келіссөздердегі өкілі ретінде, менің қолым байланып қалғандай болған жағдайларға жиі ұшырадым. Біздің кез келген келіспеушілігіміз, ұстанымымыздағы нақтылықтың болмауы

қарсыластардың алыпсатарлығының ортасына айналды, кейде тіпті адам сенгісіздей.

Тым жоғары құпиялылық, өзара сенімсіздік бірқатар жағдайларда қарусызданудың кейбір мәселелері бойынша келіссөз бастауға кедергі болып жатты. 60-70 жылдары көптеген ғалымдар, қоғам қайраткерлері, ұйымдар көпке белгілі – ядролық, химиялық және бактериологиялық қарулардан басқа жаппай қырып-жою қаруларының жаңа түрлерін шығаруды тоқтату қажеттігі туралы мәселені белсенді түрде алға тарта бастады. Бұл тақырыпқа американ сенаторы К.Пэлл, ағылшын лорды Брокуэй, ирландық Макбрайт және т.б. баяндама жасап, еңбектер жазды. Мына мәселенің қойылуы әділетті болатын: ядролық қарудан гөрі ғалымдар қиратушылық күші мықтырақ қару ойлап таппасына кім кепіл?

Осы көңіл-күйді ескере отырып, Кеңес Одағы 1975 жылы БҰҰ-да жаппай қырып-жою қаруларының жаңа түрлерін және осындай қарудың жаңа жүйелерін жасап, шығаруға тыйым салу туралы келісімді бекіту туралы бастаманы көтеріп, осы келісімнің сәйкес жобасын ұсынды. Бастама үлкен қызығушылық тудырды. БҰҰ Бас Ассамблеясының сессиясындағы біздің делегацияның мүшесі ретінде маған біздің ұсынысты түсіндіру үшін басқа мемлекеттердің өкілдері арасында да, американдық аудиториялар арасында да бірнеше рет баяндама жасауға тура келді. Барлық жерде дерлік ұсыныс қолдау тапты, оның өзектілігін барлығы мойындады деуге болады.

Бас Ассамблея шешімі бойынша келісім жобасы қарусыздану бойынша Комитетке берілді. Онда басқа мемлекеттердің делегацияларының жаппай қырып-жою қаруының жаңа түрлері деп біз не нәрсені айтқанымызды мысал жүзінде түсіндіруімізді сұраған барлық жолдауларына кеңестік әскери сарапшылар АҚШ-тағы және басқа батыстық елдердегі әр түрлі ғылыми-зерттеушілік және ғылыми-құрастырушылық еңбектерге тынбастан сілтеме жасап отырды. Қандай да бір басқа мысалдар келтірілген жоқ. Нәтижесінде НАТО елдері, келіссөздердің пәні тек олардың НИОКР-і болады деген қауіппен келіссөздерден бас тартты. Осылайша жақсы бастама аяқсыз қалды, келіссөздер жүргізілмеді.

Келіссөздердің кезеңдері.

Келіссөздер бір сәттік акт емес, ол уақыт бойымен созылатын процесс. Одан басқа, келіссөздер - өзіндік құрылымы мен даму динамикасы бар күрделі процесс.

Келіссөз процесінің зерттеушілерінің барлығы дерлік келіссөз процесіндегі негізгі үш кезеңді бөліп көрсетеді:

- алғашқы;
- пікірталастық;
- қорытынды.

Алайда нақты келіссөз процесінде әрбір кезеңнің шеңберін дәл ажырату жалпы алғанда күрделі болса да, келіссөз процесінің әрбір элементі олардың әрқайсысын бір бірінен ажыратуға мүмкіндік беретін бөлек міндеттерге ие.

Келіссөздердің бірінші кезеңінің міндеті - өзара зерттеу, тараптардың ұстанымдарын, көзқарастарын, мүдделерін нақтылау. Алғашқы кезеңде тараптар өз ұстанымдарын алға тартады, осы ұсыныстар бойынша қажетті түсіндірмелер береді және басқа тараптың ұстанымдары туралы ақпараттарды тыңдайды. Дәл осы кезеңде келіссөздердің ақпараттық-коммуникативтік функциясы анағұрлым толығымен іске асады. Тараптар «диагноздар» қойып, «ортақ тіл» табысуға тырысады, яғни бір-бірінің мүдделері туралы көбірек мағлұмат алып қалуға және ұстанымдардағы жақындасу нүктелерін табуға талпынады.

Екінші кезеңнің міндеті – талқыланатын мәселені шешудің нұсқаларын талқылау және аргументтеу, яғни нақты айтқанда пікірталас. Тараптар бір-бірін өздерінің нұсқаларының немесе ұсыныстарының мақсатқа сай екендігіне түрлі тактикалық әдістерді қолдана отырып, көндіруге тырысады. Екінші кезең көп уақыт алады және әдетте келіссөзге қатысушылар үшін ең күрделісі болып табылады. Кейде осы кезеңде келіссөздер қатысушылар арасындағы алауыздықтардың кесірінен аяқталып қалуы мүмкін. Ерік пен келісімге жетуге деген бірбеткейлік болған жағдайда екінші кезеңнің басты қорытындысы болашақ шешімнің (келісімнің) аясын («ортақ формуласын») анықтау болып табылады, бұл үшінші кезеңге өтуге мүмкіндік жасайды.

Үшінші кезеңнің міндеті – ұстанымдарды үйлестіру және келісімдерді (қорытынды құжаттар) жасау. Бірқатар зерттеушілердің пікірінше, ұстанымдарды үйлестіру екі әдісті қолдануда оптимальді болып табылады: «ортақ формуланы» шығару және келісім детальдарын жасау. Келісім аясын анықтағаннан кейін келісім мәтініне қатысты жұмыс басталады. Мәтін талқыланады және редакцияланады. Бұл кезеңде жұмысқа сарапшылар тартылады.

Іс жүзіндегі келіссөз тәжірибесінде келіссөз кезеңдерінің бірізділігі үнемі сақтала бермейді. Егер келіссөзге қатысушылар үшін басты нәрсе – насихаттық функцияны іске асыру болса, онда екінші кезең басты орынға шығады, үшінші кезеңге іс бармауы да мүмкін. Егер келіссөздердің мақсаты – тараптардың көзқарастарын анықтау болса, онда бірінші кезең басты болып саналады. Кей жағдайда үшінші кезеңде бірінші кезеңге қайта оралу қажеттігі туындайды. Кезеңдердің бірізділігі, олардың басымдығы, осылайша, келіссөздердің мақсаттарының функцияларының және түрлерінің басымдығымен анықталады.

Дегенмен, зерттеушілердің көпшілігі келіссөздерді жүргізудің сипатталған бірізділігін сақтау шынайы нәтижелерге қол жеткізуге көмектеседі, олардың сақталмауы келіссөздердің ұзаққа созылуына немесе тіпті оның күйреуіне әкелуі мүмкін деп санайды.

Келіссөз процесінің маңызды элементі ұстанымды жеткізу тәсілі болып табылады. Зерттеушілер келіссөздерде ұстанымдарды жеткізудің төрт басты тәсілін бөліп көрсетеді:

- ұстанымды ашу;
- ұстанымды жабу;
- ұстанымдардағы ұқсастықты белгілеу;

- ұстанымдардағы айырмашылықты белгілеу.

Әрине, келіссөз процесінде барлық төрт тәсіл түрлі пропорцияда түрлі кезеңде қолданылады. Тараптар өзара келісілген құжаттар түріндегі нақты нәтижелерге жетуге талпынуы жағдайында тараптардың ұстанымдарындағы ұқсастықтарды белгілеу мақсатқа сай болып саналады. Тараптардың ұстанымдары сәйкес келмейтін мәселелерді талқылаудан бастау – келіссөздердің ұзаққа созылуына немесе оның үзілуіне апаратын бірден-бір жол.

Бақылау сұрақтары:

1. Дж.Аткинсон келіссөздерді қандай сатыларға бөледі?
2. Дж.Уинхэмнің келіссөздерді зерттеудегі анықтаған ерекшеліктері.
3. У.Зартман және М.Берман «Келіссөз қатысушысы» еңбегіндегі мүдделерді үйлестірудің екі фазасын бір бірімен салыстыр.
4. Келіссөздерде ұстанымдарды жеткізудің басты тәсілдерін ата.

Тақырып № 5. Келіссөздердегі делдалдық. Келіссөздерді жүргізу ережелері

1. Үшінші тараптың қатысу формалары.
2. Делдалдың келіссөз процесіне тигізетін ықпалы.
3. Делдалдық қызметтің модельдері.
4. Делдалдық қызметтің тиімділігін бағалау.

Негізгі ұғымдар: делдал, кикілжің, «үшінші тарап», арбитраж, фасилитатор.

Кикілжіңге қатысушылардың біржақты әрекетінің мүмкіндіктері әбден таусылған немесе кикілжіңді одан әрі жалғастырудың бағасы тым асқақтап бара жатқан жағдайда, бәсекелестердің мәселені келіссөз жолымен шешу мүмкіндігі қаралады. Алайда тараптар тікелей келіссөзге үнемі дайын бола бермейді. Бұл жағдайда бейтарап үшінші тарапты өзара әрекетке тарту арқылы мәселеден шығудың жолын табуға болады. Оның қатысуы кикілжіңдегі тараптардың келіссөздері тығырыққа тірелген жағдайда да тиімді болып табылады.

Үшінші тараптың қатысу формалары

«Үшінші тарап» термині – кең ауқымды әрі жинақтаушы термин. Кикілжіңді реттеу және шешудегі үшінші тараптың қатысуының негізгі үш формасын бөліп көрсетуге болады.

- 1) Сот — оны нақты дайындалған, заң жүзінде бекітілген реттеу процедурасы, сондай-ақ үшінші тарап қабылдаған шешімді кикілжіңге қатысушылардың орындау міндеттілігін айқындайды.
- 2) Арбитраж — мәселені талқылау процесін реттейтін қатаң нормалардың жоқтығымен; кикілжіңге қатысушылардың өздерінің үшінші тарапты таңдау құқығының болуымен; үшінші тарап шығаратын шешімдерді орындау міндеттілігімен сипатталады.

3) Делдалдық — кикілжіңге қатысушылар арасындағы келіссөз процесіне үлес қосу мақсатында кикілжіңді реттеу және шешудегі үшінші тараптың қатысуының ерекше формасы. Конструктивтік талқылауға және мәселе шешімін іздеуге үлес қоса отырып, сонымен бірге делдал қақтығысушы тараптар үшін шексіз құқық болып табылатын соңғы шешімді таңдау еркіндігін анықтай алмайды. Сондықтан делдал бірден келіссөздердегі сәтсіздік пен кикілжіңнің одан арғы эскалациясы үшін жауапкершілікті үшінші жақ емес, кикілжіңге қатысушылардың өздері мойнына алатынын ескертуі тиіс.

Кикілжіңді реттеу мен шешуде үшінші тараптың қатысуының жоғарыда аталған формаларының арасында тек соңғысы ғана келіссөздік әдісті қолдануға ыңғайланғанын атап өту маңызды.

Делдалдың араласуы келесі жағдайларда мақсатқа сай болып табылады:

Қақтығысушы тараптар мәселенің шешімін бірге іздеуге дайын екендігін аңғартады, бірақ өзара жақындасу нүктелерін таба алмауда;

Кикілжіңге қатысушылардың қажетті қатынастары тым күрделенген немесе тоқтаған, және үшінші тараптың араласуы осы жағдайды өзгерте алуы мүмкін;

Қақтығысушы тараптар үшін өзара қатынастарды сақтау және жалғастыру маңызды;

Кикілжіңге қатысушылар қабылданатын шешімдерді бақылауға мүдделі;

Қақтығысушы тараптар үшін «беделін сақтау» маңызды, яғни кикілжіңнің аяқталуы екі жақ үшін де жеңіліс сияқты болып көрінбеуі қажет, бұл жағдайда делдалдың көмегінің орны бар болуы мүмкін;

Бәсекелестер үшін құпиялылық сияқты қайшылықты шешу аспектісі маңызды болып табылады.

Дедалды таңдау

Қақтығысушы тараптардың делдалды таңдауы үшінші тарапқа қойылатын бірқатар талаптарға сай жүзеге асады.

1. Бәсекелестердің делдалдың араласуына келісім беруінің қажетті шарты оның жағдайды жете білушілігі болып табылады, бұл ең алдымен қақтығыстық жағдайды мұқият зерделеуді және делдалдық қызметтің қабілеттерінің болуын білдіреді. Бұл талап көп жағдайда кикілжіңді шешуде делдалдың талпынысының тиімділігін де анықтайды. Делдалдың білімінің аздығы, керісінше, келіссөздердің үзілуіне және тараптарың конфронтациясының күшеюіне әкелуі мүмкін.

2. Делдалға тағы бір маңызды талап – оның әділдігі болып табылды, яғни делдал кикілжіңнің тараптарының ешқайсысына басымдық бермей, бейтарап ұстанымда болуға тиіс. Делдалдың мүдделі еместігі салыстырмалы екендігін атап өту қажет, өйткені ол кем дегенде өзінің қызметіндегі сәттілікке мүдделі. Сондықтан аталмыш жағдайдағы басты нәрсе – үшінші тараптың нақты әділдігі емес, оны осындай деп кикілжіңнің қатысушыларының қабылдауында. Дәл осы аспект югославиялық кикілжіңді бейбіт реттеуде делдалды таңдауы шешуші роль атқарды (1999). Делдал Мартти Ахтисаари болды, ол Финляндия президенті, яғни НАТО құрамына кірмейтін елдің басшысы.

3. Жоғары беделдің болуы да маңызы жағынан жоғары талап. Дедалдыққа қоғамдық ұйымдар немесе жеке тұлғаларды тарту дәл осымен шартталады. Мысалы, Польшадағы билеуші партия мен «Ынтымак» оппозициялық қозғалысының арасындағы 1989 жылғы келіссөзге католиктік Шіркеудің қатысуы ең алдымен, бұл елде Шіркеудің беделінің өте жоғары болуымен анықталды. Дедалдың қақтығысушы тараптардың көзқарасындағы беделі оның қақтығыс қатысушыларына ықпал ету мүмкіндіктерін айқындайды. Бірақ, ол өз кезегінде олардың бірінің ықпалында болмауы және сол арқылы өзінің бейтараптығына күмән келтірмеуі маңызды.

Келіссөз процесіне делдалдың ықпалы.

Осы талаптарға делдалдың қаншалықты сай келуіне оның келіссөз процесіне ықпал ету мүмкіндігі, демек, - оның делдалдық қызметінің нәтижелері байланысты болып келеді. Бұл ықпалдың негізгі аспектілеріне келесілер жатады.

1. Кікілжіңге қатысушылар арасындағы келіссөздің басталуына немесе жалғасуына ықпал ете отырып, делдал тараптардың қандай да бір кездесу орнын анықтайды. Бұл жағдайда келіссөз жүргізу орны ретінде көбінесе делдалдың аумағы таңдалады. Таяу Шығыстық қақтығыста делдалдық миссияны бірнеше мәрте атқара отырып, АҚШ өзінің аумағын ұсынды, мысалы 1978 жылы – Египет пен Израиль арасындағы келіссөз үшін немесе 1999 жылы – Сирия мен Израиль арасындағы келіссөздер үшін.

2. Делдал сонымен қатар күн тәртібін анықтауға белсенді қатысады. Қақтығысушы жақтармен біріге отырып ол талқыланатын мәселелер шеңберін және оларды қарастыру ретін қалыптастырады. Бұл жағдайда делдалдың қызметі бәсекелестерді келіссөзді әуелі анағұрлым қарапайым мәселелерді талқылаудан бастауға, ал күрделі мәселелерді содан кейін барып талдауға көндіру болып табылады. Делдалдың міндеті сонымен бірге қандай да бір тарапқа артықшылық берместен, сөз сөйлеудің кезегі мен ұзақтығын реттеп отыру.

3. Кікілжіңге қатысушылардың қатынастары дұшпандықпен, сенімсіздікпен, күмәнмен сипатталатыны жасырын емес. Сондықтан делдалдың келіссөз процесінің жетістігіне қосатын айрықша үлесі келіссөздерде жұмыс атмосферасын қалыптастыру. Көп жағдайда үшінші жақтың қатысу фактісінің өзі бәсекелестердің бір біріне деген қатынасындағы дұшпандықты тежеу мүмкіндігіне ие. Алайда делдал мұнымен шектелмеуі тиіс және қақтығысушы тараптардың негативтік эмоцияларын төмендетуге барынша күш салуы қажет. Келіссөз уақытында атмосфераға айрықша ықпалды делдал тарапынан бәсекелестерге деген құрмет және олардың мәселесін түсіну білу, қатынастарды қалыпқа келтіруге және бірігіп жұмыс істеуге деген жағымды ыңғай танытқан бәсекелестердің кез келген қадамын қолдау тигізеді. Делдал сондай-ақ қақтығысушы тараптарға бір біріне деген қатынастардағы негативті көзқарастар мен қабылдаудың түрлі феномендерінің жағымсыз ықпалдарын жеңуге көмектеседі.

4. Шешімді табуға көмек көрсету делдалдың келіссөз процесіне тигізетін ықпалындағы басты аспект болып табылады. Бұл ізденісті оптималды ете отырып, делдал келесі әрекеттерді іске асырады:

- Қатысушыларға ситуацияны зерделеуге, қайшылықтарды сараптауға, ұсыныстарды бағалауға жәрдемдеседі;
- Тараптардың назарын олардың мүдделеріндегі ұқсастықтарға аударады немесе мұндай ұқсастықты мәселені анағұрлым үлен контекстке қосу арқылы шығарады, мысалы мәселені кең көлемдегі экономикалық әріптестік перспективасына шығарады;
- Қайшылықсыз мүдделерді анықтауға көмектеседі, сол арқылы келіссөз кеңістігін кеңітеді, оның аумағынан шешім де табылып қалуы мүмкін;
- Мәселені шешуге идеялар мен нұсқалардың қосымша көзі ретінде шығады;
- Бәсекелестерге мәселенің шешімінің жасалған нұсқаларын бағалау үшін объективті критерилерді іздеуге және таңдауға көмектеседі;
- Мүмкін болатын келісімнің ортақ формуласын ұсынады.

Делдалдың бұл талпыныстарының тиімділігі көп жағдайда делдалдың кикілжіңге қатысушылар, даулы мәселелер, тараптардың күштерінің қатынасы, мәселені шешудің мүмкін әдістері, олардың кикілжіңге тартылу деңгейлері туралы қаншалықты толық мағлұмат алғандығына байланысты.

5. Екі жаққа да ыңғайлы шешімді іздеуге делдалдың екпін беруінде белгілі бір рольді келіссөзді аяқтаудың ақырғы мерзімдерін анықтау атқаруы мүмкін. Егер қақтығысушы тараптар, келіссөздің сәтсіздігіне өзінің жауапкершілігін сезіне отырып, келісімге жетуге ұмтылса, онда белгіленген уақыт аясы келіссөз процесінің тұрақты динамикасын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

6. Егер келіссөздер сәттілікпен аяқталған жағдайда делдал өз мойнына келісімнің орындалуын бақылауды алады. Жоғарыда аталып өткендей, келіссөз процесінің сәттілігі тек келісімге қол жеткізумен ғана емес, сол келісімнің орындалуымен де анықталады. Сондықтан делдал соңғы келісімге тараптардың өз мойындарына алған міндеттерін орындау мерзімінің қосылуын қадағалауы керек. Сондай-ақ сынақ мерзімі секілді дүние де бекітілуі мүмкін, яғни тараптар қол жеткізілген келісімнің тиімділігін бағалай алуына берілетін уақыт. Одан басқа, делдал келісімдердің орындалуының кепілі ретінде де шыға алады. Мұндай миссия, мысалы, қол астындағылардың кикілжіңін шешудегі басшыға жүктелуі мүмкін.

Делдалдық қызметтің модельдері

Жоғарыда сипатталған делдалдың келіссөз процесіне ықпалын құрайтындар, ең алдымен, дәстүрлі делдалдық болып табылады, ол оның түрлі модификацияларының ерекшеліктеріне назар аудармайды. Мұндай ерекшеліктер делдалдық қызметтің келесі модельдерін бөледі:

- фасилитаторлық;
- консультациялық делдалдық;
- арбитраж элементтері бар делдалдық.

Олардың арасындағы басты айырмашылық келіссөздердегі үшінші тараптың ролімен және соңғы шешімді шығарудағы оның қатысуының

дәрежесінде болып табылады. Осы көзқарас тұрғысынан делдадықтың белгіленген түрлерін сипаттаймыз.

1. Фасилитаторлық. Үшінші тараптың ролі – фасилитатордың (ағылшыннан facilitate — жеңілдету) кикілжіңге қатысушыларға келіссөздерді ұйымдастыруға және кездесулер өткізуге көмек көрсетуі. Кикілжіңді шешуге фасилитатордың қатысуы - оның кикілжіңге қатысушы тараптарға кездесуге дайындыққа көмектесуінен; талқылауға олардың тең дәрежеде қатысуын қамтамасыз етуінен; күн тәртібін қатаң қалыптастыру мен келіссөз процедурасын қатаң ұстануға қол жеткізуден көрінеді. Бұл жағдайда фасилитатор тараптардың айтыс-тартысына және шешім шығаруға қатыспайды.

2. Консультациялық делдалдық. Делдалдықтың бұл түрінің ерекшелігі мынада: қақтығысушы тараптар егер олар өз бетімен мәселенің шешімін таба алмаса, онда делдал өзінің көзқарасын консультация тәртібімен айтатынына алдын ала келісіп алады. Делдалдың бұл пікірі тараптар үшін міндеттеуші болып саналмайды және тек келіссөздер тығырыққа тірелгенде ғана тыңдалады. Алайда қақтығысқа қатысушылар келісімге қол жеткізу үшін делдалдың пікірін пайдалана алады.

3. Арбитраж элементтері бар делдалдық. Бұл модель аясында делдалдың келіссөз процесіне тигізетін ықпалы максималды. Бұл кикілжіңге қатысушылар келіссөз басталғанға дейін егер келіссөздер тығырыққа тірелетін болса, делдал даулы мәселе бойынша орындалуға міндетті болып табылатын шешім шығаратынына келісіп алатындығымен байланысты. Бұл алдын ала келісім қол жеткізілетін нәтижелерге бақылау жасауға мүдделі болып келетін қақтығысушы тараптарды шешімді өз бетімен іздеуге барынша күш салуға итермелейді. Кез келген жағдайда, аталмыш процедура тараптардың арасындағы келісімге қол жететіндігіне кепілдік береді. Келіссөз процесінде делдалдықтың қандай нұсқасы іске асырылса да, бастысы, оның сәтті болуында. Әрине, делдалдық қызметтің ең жақсы нәтижесі кикілжіңнің шешілуі болып табылады. Мысалы, делдалдық пен бітімгершіліктің Федералдық қызметінің (АҚШ) санағында 50 жылғы жұмыста 500 мыңнан астам шешілген кикілжің бар. Алайда көп нәрсе тек делдалдың өзіне ғана емес, кикілжіңнің даму сатысына, тараптардың қатынастарының сипатына, келіссөздік келісімге баламалардың болуына, кикілжіңге қатысушылардың күштер теңдігіне, кикілжің болып жатқан ортаның ықпалына және т.б. байланысты. Мұндай жан жақты факторлардың көп болуы жағдайында делдалдың тартылуы нәтижеге жеткізбеуі де мүмкін. Бірақ мұндай жағдайларда сәтсіздіктер туралы айту үнемі дұрыс бола бермейді.

Делдалдық қызметтің тиімділігін бағалау

Делдадық қызметтің тиімділігін бағалай отырып, бірнеше критерилерді пайдаланған дұрыс.

1) Делдалдың араласуын сәтті деп қарастыруға мүмкіндік беретін объективті критерилер: қақтығыстың аяқталуы; қақтығыстық өзара әрекеттің өткірлігін төмендету; кикілжіңге қатысушылардың біржақты әрекеттерінен

мәселенің шешімін бірге іздеуге ұмтылыстарға қарай ауысу; бәсекелестердің өзара қатынастарын қалыпқа келтіру.

2) Субъективті көрсеткіштерге назар аудару да маңызды, олар кикілжіге қатысушылардың делдалдыққа қанағаттанушылығының көрінісін береді. Бұл үшін қақтығысушы тараптар келіссөз процесіне ықпал ете отырып, делдалдың бәсекелестерге деген қатынасында объективті ұстанымда болды деп санайтындығын-санамайтындығын анықтау қажет; оның күш салуынсыз тараптарға қиындық келер еді; делдалдың көмегімен қол жеткізілген нәтижелер таңушылық сипатта емес, керісінше, ол екі жақа бірдей тиімді қорытынды ұсынады.

Делдалдықтың сәттілігінің деңгейін бағалай отырып, одан басқа делдалдың өзінің және сыртқы бақылаушылардың бағасын ескеру қажет.

Жоғарыда қарастырылған делдалдықтың аспектілері келесі қорытындыны жасауға мүмкіндік береді. Делдалдың қызметі бірқатар мәселелермен, қиындықтармен, ол жеңуге тиіс болатын кедергілермен кездеседі. Оның үстіне делдалдың ұмтылыстарының сәттілігі үнемі айқын бола бермейді, оның қызметі өздігінен кикілжінің шешілуіне кепілдік бермейді, ал кейде кикілжіндік қарсыласудың эскалациясына әкелуі мүмкін. Алайда кикілжінді реттеу мен шешуге делдалды тарту фактісінің өзі тараптардың келіссөз жолдары арқылы шығу амалын іздейтінін білдіреді және сәтті жалғастыққа үміт береді.

Кикілжің жағдайларындағы келіссөздерді қарастыруды аяқтай отырып, сізге бұрыннан белгілі қазіргі зерттеушілердің көзқарасын есіңізге саламыз, оған сәйкес кикілжің – қоғамдық қатынастардың айырылмас бөлшегі болып табылады. Демек, біздердің әрқайсымыз қандай да бір кикілжіңнің қатысушысы болды, мұндай мүмкіндікті одан әрі де сақтап тұрады. Келіссөздерді (тікелей немесе үшінші тараптың қатысуымен) кикілжіңдерді реттеу мен шешудің анағұрлым жағымды және жалпы алғанда оптималды әдісі деп санауға болады. Сондықтан келіссөз процесінің көптүрлі аспектілерін зерделеу ғылыми зерттеулердің болашағы бар бағыты ғана емес, сонымен қатар біздің кез келгеніміз үшін өзекті дүние болып табылады. Бұл жағдайда келіссөз туралы тек бір білім сәттілік үшін әлі де жеткілікті негіз болып саналмайтынын ескерген жөн. Келіссөздік қабілетті қалыптастыру және дамыту да маңызды роль атқарады. Ал келіссөздерді жүргізе білу қабілеті тек бар білімді тәжірибе жүзінде қолдану кезінде ғана пайда болады. Ақыры, келіссөздер өз мақсатына тек оларға қатысушылар мәселенің шешімін іздеуге шынайы түрде ұмтылса ғана жететіндігін ұмытпаған абзал. Керісінше жағдайда, қақтығысушы тараптар шешімді табуға талпынудан гөрі шешім қабылдағыштығын ғана көрсетеді.

Бақылау сұрақтары:

1. Үшінші тарапты келіссөзге қай кезде шақыруға болады?
2. Үшінші тараптың қатысу тәртібі.
3. Қақтығысушы тараптардың делдалды таңдауы үшінші тарапқа қандай талаптар арқылы жүзеге асады?
4. Талаптардың негізгі аспектілеріне не жатады?

5. Делдалдылық қызметінің негізгі модельдерін сипатта.

Тақырып № 6. Келіссөз жүргізу стильдері. Келіссөз жүргізудің ұлттық стильдері. Келіссөз жүргізудің тұлғалық стильдері

1. Келіссөз процесі және оның құрылымы.
2. Келіссөз процесінің құрылымы.
3. Келіссөз жүргізу стильдері.
4. Келіссөз жүргізудің ұлттық және тұлғалық стильдері.

Негізгі ұғымдар: ұлттық ерекшеліктер, «пакеттеу» тактикасы, субординация, конфронтация, «достық рухы», тұлғалық стиль, эмоционалдық және когнитивтік салалардың арақатынасы.

Келіссөзші-тәжірибешілердің бақылауынша, түрлі халықтардың өкілдерінің келіссөз жүргізуі келіссөз сипатына өзіндік қолтаңба қалдырады. Келіссөз процесін зерттеудің мемуар тәрізді қайнар көзі де келіссөз жүргізу кезінде ұлттық ерекшеліктердің болатынын айқындайды және бұл ерекшеліктердің келіссөз процесіне қалай әсер ететініне көптеген сипаттамалар береді.

Бірақ ғылыми қызығушылықтың пәні ретінде ұлттық келіссөз стильдері соңғы екі онжылдықта айрықша белсенді зерттелуде (М.Берман, У.Зартман, Г.Зонненфельд, Р.Фишер, Р.Коэн, К.Йонссон, Л.Слосс, Я.Нергеш, У.Кванд, Д.Макдональд, Р.Соломон, М.Блейкер, П.Шарп, М.Лебедева, В.Сухарев, Р.Мокшанцев және т.б.). Зерттеушілердің бұл тақырыпқа қызығушылық танытуы тек мемлекеттік деңгейде емес, сонымен қатар түрлі үкіметтік емес ұйымдар мен ассоциациялардың, қоғамдық, діни және жеке тұлғалар өкілдерінің арасындағы хлықаралық келіссөздердің бірден өсуінің арқасында мүмкін болды.

Бұл келіссөздер келіссөзге қатысушылардың ұлттық ерекшеліктерінің келіссөз жүрісі мен оның нәтижелеріне әсер ете ме, егер әсер етсе, бұл неден байқалады, жалпы ұлттық келіссөздік стиль деген құбылыс бар ма, егер бар болса, оның мәні неде деген заңды сұрақтар туғызды. Зерттеушілердің ұлттық ерекшеліктердің ролі мен маңызы туралы әр түрлі анықтама беретіндігіне қарамастан (көзқарастар мұндай ерекшеліктер келіссөз процесінен байқалмайтындай көрініс табады деген пікірден келіссөз процесі кезінде пайда болатын мәселелер айтарлықтай дәрежеде ұлттық айырмашылықтармен шартталады деген пікірге дейін түрленеді), барлығы да мұндай ерекшеліктердің бар екенін мойындайды. Мәмілелік көзқарасты швед зерттеушісі К.Йонссон ұсынды. Ол мүдделердің айтарлықтай сәйкестігі жағдайында ұлттық ерекшеліктер үлкен роль атқармайды деген қорытындыға келді. *Ұлттық келіссөздік стиль* деп келіссөздерге дайындалу мен жүргізу процесіне әсер ететін ұлттық мінез бен мәдениеттің ерекшеліктері, ойлаудың барынша кең таралған ерекшеліктері, қабылдаулар мен тәртіп түсініледі.

Зерттеушілер негізгі үш өлшемді бөледі, олар бойынша дайындалу мен келіссөз процесі барысында ұлттық стильдер айқындалады.

Бірінші – делегация құрамын құру және оның артықшылықтары.

Екінші – құндылықтық қағидалар және олардың бағдары, соған сәйкес, аргументтеудің түрі мен келіссөздегі шешім қабылдау сипаты.

Үшінші – қатысушылардың келіссөздегі мінез-құлығы (тактикалық әдістердің, қатынастың вербальді емес құралдарының, басқа тараптың ұсынысын қабылдаудың және т.б. ерекшеліктері).

Келіссөз жүргізудің ұлттық стильдері

Американдық келіссөзші келіссөзге үнемі жақсы дайындалады, оған кәсіпқойлық, ашықтық, дербестік, прагматиктілік тән. Американдықтар үшін түрлі ведомстволар арасындағы «ішкі келіссөздер» мәселесі өткір болып тұр, бірақ, ұстанымдар үйлескеннен кейін, американдық делегация мүшелері шешім қабылдауда тәуелсіз болып келеді.

Келіссөздерде американдықтар нақты негізгі мәселеге назар аударады, оның шешіміне апаратын жалпы мүмкін болатын жолдарды ғана емес, сонымен бірге алдын ала жасалған келісімдердің орыдалуымен байланысты ұсақ-түйектерді де анықтап, талқылауға тырысады. Олар табанды түрде өз мақсаттарын іске асыруға тырысады, саудаласа алады және соны ұнатады, кейде тым адуынды, агрессивті, тіпті дөрекі көрінеді. Оларға «пакеттеу» тактикасын қолдану тән. Келіссөздерді үнемі эксперттер тобымен нығайтылған мамандар жүргізеді. Аргументтеудің индуктивті түрін, фактілік дәлел негізіндегі бекіту қорытындысын ұсынатын себеп-салдарлық аргументтерді жақтайды.

Қатынаста американдық келіссөзші бейресми қатынасты ұнатады, келіссөз сатыларын сирек ұстанады, хаттаманы қатаң ұстанудан бас тартуынан демократизм байқалады. Американдықтардың бейресми қатынасқа ұмтылуын кейде жөнсіздік деп те ұғатындар бар. Американдықтарды лепірме риторикалар қызықтыра бермейді, олар күн тәртібіндегі мәселелердің жедел қарастырылуына және неғұрлым тиімді келісімге жылдам жетуге мүдделі.

Келіссөздердегі американдықтар, БАҚ-қа құрмет көрсетуге тәрбиелене отырып, баспасөзбен сұхбаттасуға көп мән береді.

Неміс келіссөз стилі келесі ерекшеліктермен сипатталады. Неміс өкілдері басым назарды келіссөзге дайындалуға бөледі, өз ұстанымын мұқият айқындайды. Оларға өздерін қанағаттандыратын шешім табылуы мүмкіндігін көретін немесе келісімге қол жеткізетініне сенімді болып тұрған келіссөздерге ғана қатысу тән.

Келіссөздерде немістер жүйелі ойлайды және мәселелерді алдын ала келісілген күн тәртібіне қатаң сай түрде, бірізділікпен, бірінен соң бірін талқылауды, барлық бөлшектер мен қосымшаларды мұқият қарастыруды жөн көреді. Келіссөздерде үнемі «бірден іске кіріседі», ереже бойынша, келіссөздің күн тәртібіндегі басты мәселеден бастайды. Келіссөзді нақтылыққа, дәлдікке, тәртіптің қатаң белгіленуіне сүйеніп жүргізеді. Немістердің барлық ұсыныстары аса іскерлік және нақты сипатта болады. Немістер, ереже

бойынша, келіссөздерге өте байыпты қарайды, оларды жүргізу процесінде әзіл мен қалжыңды жөн көрмейді.

Аргументтеудің дедуктивтік типін жақтайды, бұл бастапқы нүкте ретінде қандай да бір қағида болатындығына негізделеді, ал дәлел бұл қағиданы қолданудың көрінісі ретінде құралады, бұл рим құқығына тән болып табылады.

Неміс келіссөзшісі дамыған субординация сезімі, пайдакүнемдік, тақуалық, ішкі жинақылық, дәлдік, келіссөз пәнін терең білу сияқты қасиеттерімен ерекшеленеді. Дипломаттардың пікірінше, неміс өкілдері заңдық жағынан жақсы дайындықпен және талқыланатын мәселенің заңды аспектілерін терең зерделеуімен айрықша көрінеді. Американдықтарға қарағанда немістерге шешім қабылдау үшін көбірек уақыт қажет, олар баламалардың мұқият сараптауын жүргізеді және барлық мүмкін болатын кездейсоқтықтарды тексереді, бір қабылданған шешімді өзгерткенді ұнатпайды.

Ереже бойынша, немістер орындалатынына жеткілікті кепіл болмай тұрып, ешқашан келісімге қол қоймайды. Қол жеткізілген келісімдерді орындауда тым нақты әрі дәл және осыны өз әріптестерінен де талап етеді.

Немістердікіне қарағанда, *ағылшын* келіссөз жүргізушісі келіссөзге дайындық мәселелеріне аз мән береді. Ағылшындар келіссөздің өзіндегі әріптестердің ұстанымына қарай дұрыс оңтайлы шешім табылады. Бұл жағдайда олар барынша ыңғайға қарайды және қарсы тараптың бастамасына бар ынтасымен жауап береді. Оған қоса ағылшын әріптестермен келіссөз жүргізу мұқият дайындық пен үйлесімді қажет етеді.

Американдықтар мен немістерге қарағанда бірден «екі қоянды атып алғысы келетін» ағылшындармен ең дұрысы келіссөзді талқыланатын пәннен емес, таза тұрмыстық мәселелерден бастаған дұрыс (ауа райы, спорт және т.б.).

Ағылшындар келіссөздік қатынастың белгілі бір дәстүрін жасап алған. Оны мұқият ұстанады. Қаншалықты ашық әрі жылышырайлы болғанмен ағылшын өкілдері келіссөздерде ережені ұстануға келгенде аса мұқият, заң туралы айтпаса да белгілі. Бұл орайда олар өздеріне де, басқаларға да жеңілдік бермейді. Американдықтар тәрізді, ағылшындар да саудаласу стратегиясына жүгінеді, өз мүдделерін жеткілікті әрі тиімді дәлелдей алады. Олар қабылдайтын шешімдердегі қауіптілік деңгейі, ереже бойынша минималды.

Ағылшын келіссөзшілерінің мықты жағы елді, пәнді, талқылауға жататын мәселені жетік білуі болып табылады. Олар өте жоғары кәсіби деңгеймен ерекшеленеді. Олар келіссөздегі ситуацияны мұқият сараптай және болжам жасай алады. Келіссөздерді үлкен фактілік, анықтамалық және статистикалық мағлұматтарды тарту арқылы жүргізеді.

Ағылшындарға жалпы алғанда сөзді соңына дейін айтпау, іскерлік, тәуелсіздік тән. Ағылшындарда әділеттілік сезімі өте жоғары дамыған, сондықтан келіссөз жүргізу кезінде олар «әділ ойын» жүргізеді, қулық пен арамдықты жек көреді. Ағылшын дәстүрлерінде сұхбаттасушыға құрмет ретінде сыни сөзде ұстамдылық таныту белгіленген. Ағылшындарға өткір бұрыштардан қашқақтау дәстүрлі сипат болып келеді. Сондықтан олар үзілді-кесілді мақұлдаудан немесе жоққа шығарудан бойларын аулақ ұстайды.

Ағылшындардың сүйікті – «маған былай көрінеді...», «менің ойымша», «менің болжауымша», «мүмкін, менікі жөн емес те шығар» деген сөздері ағылшындардың «иә» немесе «жоқ» деген нақты жауаптарды мүмкіндігінше бермеуге деген әуестігін көрсетеді.

Келіссөз жүргізудің **француздық** стилі де ұлттық мінез-құлық пен білім жүйесі және тәрбиенің нәтижесі болып табылады.

Француздар келіссөздерге мұқият дайындалады. Жауапкершілік сыпайылықтың белгісі ретінде қаралады. Алайда жалпы ереже мынандай: қонақтың дәрежесі қаншалықты биік болса, соншалықты кешігуге кешіріммен қаралады. Келіссөзді тақырыпқа сай келмейтін мәселелерден бастау қателік болып саналмайды.

Зерттеушілердің көпшілігі келіссөздерге қатаң, көбінесе конфонтациялық, баламалы ұстанымсыз ыңғайды атап айтады. Басқа тілдерді біліп тұрса да, келіссөзді француз тілінде жүргізгенді жөн көреді. Басым назарды риторикаға, өз ойын дұрыс жеткізе білу қабілетіне аударады. Немістер секілді, аргументтеудің дедуктивті түрін жақтайды, келіссөздерде ұсақ-түйекті білетіндігін, дәлдікті, түскен ұсыныстардың барлық аспектілері мен салдарын мұқият зерделейтінін көрсетеді. Француздың келіссөзшілері үшін тактикалық әдістердің көптүрлілігі тән болып келеді. Келіссөз жүргізу барысында аса сақ, саудаласуды ұнатпайды, қысым көрсеткенді жақтырмайды.

Келіссөз жүргізудің **жапондық** стилі үлкен өзіндік айрықшалығымен ерекшеленеді. Жапонның ұлттық мінезінде еңбексүйгіштік, дамыған эстетикалық сезім, дәстүрлерді ұстану, тәртіптілік, лауазым иесіне берілгендік, қарыздар сезімі, сыпайылық, жинақылық, өзін өзі ұстау бірден көрінеді. Жапонның ұлттық мәдениеті мен тәрбие жүйесінің ерекшеліктері олар жүргізетін келіссөз процесіне де ықпалын тигізеді.

Олар басым назарды байланыс жасайтын және келіссөз жүргізетін адамдарын зерттеуге аударады, оларға әріптеспен жеке қатынастарды дамытуға аса көңіл аудару тән. Жапондар келіссөздерге өте байыпты қарайды және келіссөздерге қаншалықты көп уақыт жұмсалса, соншалықты жақсы, өйткені бұл уақыт аралығында тараптар бірін бірі жақынырақ танып, болашақтағы келісімнің бөлшектерін мүмкіндігінше көбірек талқылайды деп санайды.

Жапондар әріптесті тыңдай біледі, сұхбаттасушыға сөйлеуге мұрша бере отырып, өзінің көңіл аударып отырғанын білдіреді. Европалықтар жапондықтардың бұл әдетін көбінесе айтылған көзқарасқа келісім бергендігі деп түсінеді. Шын мәнінде, барынша аударылған назар, мақұлдап бас изеу, жапонша «хай» - «иә» деген сөздерінің барлығы да мүлдем келісуді білдірмейді. Бұл жай ғана айтылған нәрсе тыңдалды немесе түсінікті деген мағынаны білдіреді. Қорқытуға, әдетте, мән бермейді, алайда әлдеқайда күші төмен әріптесті қорқыту әрекетіне баруы әбден мүмкін.

Жапондықтар ресми келіссөздер барысында ұстанымдардың қақтығысуынан, келіссөздің басқа қатысушыларымен қатынастарда қол жеткен үйлесімділіктің бұзылуынан барынша аулақ жүруге тырысатындықтары байқалған. «Жоқ» деген сөз жапондық келіссөзшілердің сөздік қорында жоқ

деуге де болады. Бұл жапон өкілі бас тарта алмайды деген сөз емес, тек әріптестің көңілін қалдырмау үшін бас тартуды тіке жеткізу қалыптаспаған. Жапондық тарапқа келіссөздерде алғашқы ұстанымда айтарлықтай жылжу немесе келіссөз жүргізу тактикасында айтарлықтай өзгерістер жасау тән емес.

Жапондықтарға егер оларға әріптестері үлкен жеңілдіктер жасаса, өздері де жағымды жағынан жауап беруге ұмтылу сипатты болып келеді. Келіссөз бойынша әріптестің тарапынан болатын жеңілдік олардың жапондықтардың көз алдында беделін өсіреді. Олар мұны өзіне деген құрмет деп біледі. Барлық жағдайда дерлік бұл – бір мәселеде жеңілдікке барған әріптес өзіне де жасалатын жеңілдіктен үміттен алады дегенді білдіреді.

Келіссөз жүргізудің жапондық стилінің сипаттық белгісі олардың қоғамдық пікірге деген жоғары сезімталдығы болып табылады. «Беделді сақтау» түсінігі жапон мәдениетінде тым көп нәрсені білдіреді. Келіссөздер тәжірибесінде өзіне алынған міндеттерді орындау кезінде белгілі бір нәрсені жасыруда жапондық тараптан тек «беделді сақтау» үшін ғана материалдық жағынан жоғары шығын өтеу көп кездеседі.

Жапондықтарға жинақылық, міндеткерлік, дәлдік, уәдені орындау тән. Шешім қабылдау механизмі келісу мен мақұлдаудың жоғары деңгейімен ерекшеленеді, бұл көп жағдайда келіссөздің ұзаққа созылуына әкеліп жатады. Басым назар келіссөзге қатысушылар арасындағы, соның ішінде өз делегациясындағы консенсусқа аударылады.

Қытайлық ұлттық стильге көптеген сарапшыларды шақыру арқылы көпсанды делегация құру, келіссөздің үш сатысын барынша нақты жіктеу және оларды ұстану тән. Басты назарды қытайлық келіссөзшілер әріптестердің сырт келбетіне, мінез-құлқына аударып отырып, неғұрлым әлеуметтік дәрежесі жоғары немесе жоғары лауазымды әріптестермен байланыс орнатуға тырысып бағады. Жапондық келіссөзшілер тәрізді, қытайлықтар да келіссөздерде «достық рухын» ұстанады, қытайлық тарапқа деген ұнату көріністерін жылы қабылдайды. Қытайлықтар саудаласу стратегиясы мен «кетіп қалу» тактикасын жөн көреді, әріптес бірінші болып «қартасын ашқанын» күтеді, алғашқы ұстанымын сирек өзгертеді және ереже бойынша, тек тығырыққа тірелу немесе келіссөздердің үзілу қаупі төнген кезде ғана жеңілдікке барады.

Келіссөз жүргізудің тұлғалық стильдері

Келіссөз жүргізудің тұлғалық стилі туралы мәселе – бұл, негізінен, екі мәселе: біріншіден, «идеалды келіссөз жүргізушінің» жеке қасиеттері қандай болуға тиіс және екіншіден, келіссөз жүргізушінің жеке қасиеттері келіссөздің барысы мен нәтижелеріне қалай ықпал етеді.

Дипломаттардың естеліктері мен зерттеулерінде келіссөзге қатысушыда болуға тиісті көптеген қасиеттерді тізіп көрсету берілген. Бұрын аталып өткен ағылшын дипломаты Г.Никольсон өзінің «Дипломатия» атты кітабында, «Идеалды дипломат» деп аталатын тарауында, оның мынадай қасиеттерін санап шыққан:

- Шыншылдық;
- Жинақылық;

- Сабырлылық;
- Шыдамдылық;
- Жақсы мінез;
- Ұстамдылық;
- Адалдық;
- Ақыл;
- Білім;
- Сүйкімділік;
- Бқыластылық;
- Батылдық;
- Такт.

Бұл қасиеттердің тізімін тоқтаусыз жалғастыра беруге де болады. Қатысушының жеке қасиеттері қандай жағдайда келіссөз барысы мен нәтижелеріне ықпал етеді деген мәселе ашық қалады.

Халықаралық келіссөздерде мемлекеттер немесе ұйымдар өз мүдделері мен мақсаттарын өздерінің өкілдері арқылы жүзеге асырады. Бұл орайда қатысушы екі түрлі жағынан қызмет атқарады: бір жағынан ол өзі өкілі болып тұрған институттың (мемлекеттің, халықаралық ұйымның және т.б.) мүдделерін іске асыратын адам ретінде, ал екінші жағынан – өзіне тән ұлттық-мәдени және жеке стилі мен қабілеті бар келіссөз қатысушысы. Бұл орайда келіссөз процесін жүргізуге ықпал ететін жеке тұлғалық ерекшеліктер туралы мәселе туындайды.

Келіссөз процесіндегі тұлғалық мінездемелер қаншалықты маңызды екендігі туралы үнемі қарама-қайшы көзқарастар айтылады. Мысалы, бірқатар авторлардың пікірінше, келіссөздердегі жеке тұлға өткен замандарда маңызды болды, ал қазіргі таңда келіссөзге қатысушы объективті факторлардың айтарлықтай қатаң шеңберінде әрекет етеді. Жеке тұлғаның келіссөздердегі роліне қатысты мұндай пікірді көбінесе зерттеушілер де, тәжірибешілер де айтады. Мысалы, Дж.Уинхэмнің ойынша, бүгінгі таңда халықаралық келіссөздерге қатысушылардың тұлғалық ерекшеліктеріне аса мән берудің қажеті жоқ. Келіссөз жүргізудің тұлғалық ерекшеліктері туралы мәселелерді Х.Райффа, Р.Фишер және У.Юри, Л.Дженсен, Д.Лакс, Дж.Себениус, П.Т.Хопманн секілді авторлар мүлдем қарастырмайды деуге болады.

Десек те, келіссөзге қатысушылардың жеке тұлғалық ерекшеліктеріне деген қызығушылық мүлдем жоқ немесе төмендеп барады деуге болмайды. Оның орнына Парсы шығанағындағы дағдарыс барысында ерекше айқын көрінген қарсы тенденция туралы айтуға болады. Кікілжіңді келіссөздер жолымен шешу мүмкіндіктерін талқылау барысында бірқатар зерттеушілер Дж.Буш пен С.Хусейннің тұлғалық ерекшеліктерін талдауға кірісті, бұл 1991 жылы наурыз айында Ванкуверде болған халықаралық зерттеу Ассоциациясының 32-ші жыл сайынғы конференциясында көптеген баяндамалардан көрініс тапты. Қазіргі кезде мемуарлық әдебиетке деген қызығушылықтың артуы байқалады, онда нақты қандай да бір келіссөз қатысушысының сипаты келтіріледі.

Келіссөз жүргізу мен дипломатиядағы жеке тұлғалық аспектілерге Г.Никольсон үлкен роль жүктейді, ол 50 жылдан астам уақыт бұрын «сәтті

келіссөздердің негізі – рухани ықпал, ал бұл ықпал жеті айрықша ізгілікте көрініс табады, нақты айтқанда: 1) шыншылдық, 2) дәлдік, 3) сабырлық, 4) бірсыдырғы мінез, 5) шыдамдылық, 6) байсалдылық, 7) тұзу ниет» деп айтқан. Я.Нергеш келіссөз жүргізуге қажетті тұлғалық қасиеттер деп қатты мінездің, шешім қабылдағыштықтың, мақсатқа ұмтылғыштықтың, шешім қабылдауға кез келген уақытта дайын болудың, атаққұмарлықтың, адалдықтың болуын атайды. Ф.Ч.Икленің айтуынша, келіссөз барысында оған қатысатын дипломаттардың мына тұлғалық қасиеттері үлкен ықпалын тигізе алады: ойлау образы, мінез, саяси және тұлғалық амбициялары, эмоциялар. Көз жеткізгеніміздей, халықаралық келіссөзге қатысушының бойында болуға тиісті қасиеттердің тізімі бұдан әрі жалғаса береді. Дж.Рубин мен Б.Браун, келіссөзге қатысушылардың тұлғалық сипаттарын талдауға арналған түрлі зерттеулерді біріктіре отырып, бұл қасиеттердің барынша маңызды тізімін алды, сондықтан В.Л.Израэляның: «нақты тұлғаны былай қойғанның өзінде, идеалды келіссөзшінің портретін салу өте қиын» деген пікірімен келіскен орынды.

Тарих бір біріне ұқсамайтын делегация басшылары мен түрлі уақыттарда келіссөздер жүргізіп, әртүрлі тұлғалық қасиеттер мен қырларының қайталанбас үйлесімділігінің арқасында атақ-абыройы асқақтаған халықаралық келіссөздердегі жеке қатысушылардың көп мысалына куә.

Бұл орайда, талқыланатын модель шеңберінде халықаралық келіссөздер процесіндегі тұлғалық ерекшеліктерді қарастыра отырып, келіссөз барысында қандай тұлғалық ерекшеліктер маңызды деген емес, келіссөзге қатысушылардың жеке тұлғалық қасиеттері қандай жағдайда анағұрлым маңызды орынға ие болады және аталмыш зерттеу барысында белгіленген келіссөз процесінің аясында тұлғалық қасиеттер қалай білінеді (оның көрініс табуының қандай көрсеткіштері бар) деген мәселе басты орынға шығады.

Бірінші сауалға Д.Дракманның еңбегі жауап береді. Тәжірибелік зерттеулерге сүйене отырып, ол келіссөздердегі тұлғалық факторлардың роліне қатысты келесі тұжырымдарға келді:

- келіссөз ситуациясында рольдердің анықталуы қаншалықты айқын болса, тұлғалық факторлар (ұлттық факторлар емес) келіссөз барысына соншалықты аз әсер етеді;

- келіссөздік ситуация қаншалықты бір мағыналы болмаса және әріптестің ниеті қаншалықты белгісіз болса, келіссөз процесіне тұлғалық факторлар соншалықты үлкен әсерін тигізеді;

- күрделі, көпжақты ситуацияда келіссөзге қатысушылардың қабылдау процесіне әсер ететін немесе интерпретацияға оңай берілетін келіссөз параметрлері анағұрлым көбірек маңызға ие.

Келіссөзге қатысушылардың тұлғалық ерекшеліктері барынша көп көрініс беретін Д.Дракман атаған жағдайларды негізге ала отырып, екі қорытынды жасауға болды. Біріншісі – келіссөзді жүргізу деңгейіне қарамастан көрініс беретін келіссөз жүргізудің ұлттық стиліне қарағанда, тұлғалық стиль келіссөздің мына сипаттамасымен көбірек байланысты: келіссөздердің деңгейі қаншалықты биік болса, шешім қабылдауда қатысушылар да соншалықты

дербес, демек, тұлғалық фактор көбірек маңызға ие болады. Сондықтан келіссөз жүргізудің тұлғалық ерекшеліктерімен байланысты мәселелер келіссөздер биік және жоғары деңгейде өткізілуі жағдайында ерекше маңызды (сондықтан да басты орында зерттеледі).

Екінші тұжырым Д.Дракманның екінші қорытындысынан келіп шығады, оның мәні келіссөзге қатысушылардың тұлғалық қасиеттері кикілжіндік қатынастар жағдайындағы келіссөздерде, әріптестік жағдайларға қарағанда ситуация екіжақты болғанда маңыздырақ.

Бұл сауалға жауап беруге американ зерттеушісі Д.Дракман талпыныс жасады. Рольдік ойындар мағлұматтарына сүйене отырып, ол келесі қорытындыларға келеді: келіссөздер ситуациясында рольдер қаншалықты айқын белгіленсе, келіссөзшілердің жеке қасиеттері келіссөздің барысына соншалықты аз ықпалын тигізеді, және керісінше, келіссөзге қатысушылардың ұстанымдары мен жоспарлары қаншалықты түсініксіздеу болса, келіссөзшінің жеке қасиеттері соншалықты көбірек маңызға ие болады.

Ресейлік зерттеуші М.Лебедева Д.Дракман бақылауларынан шыға отырып, үш басты қорытындысын жасады.

Оның алғашқысы – келіссөзді жүргізудің деңгейіне қарамастан айқын білінетін жүргізудің ұлттық стиліне қарағанда, келіссөзге қатысушының тұлғалық қасиеттерінің келіссөзге тигізетін әсері келіссөз жүргізудің деңгейіне тікелей тәуелді: деңгей қаншалықты биік болса, тұлғалық фактор соншалықты үлкен маңызға ие.

Екінші қорытындының мәні – келіссөзге қатысушылардың тұлғалық қасиеттері кикілжіндік жағдайындағы келіссөздерде маңыздырақ болып табылады. Мұндай сәттердегі жағдай ынтымақтастық кезіндегі соншалықты жеңіл келіссөздердегідей емес, демек, көп нәрсе жеке тұлғаның келіссөз кезінде өзін қалай ұстауына байланысты.

Үшінші қорытындының мәні – келіссөздер барысында келіссөз қатысушыларының өздері алатын ақпаратты қабылдау мен бағалауына байланысты сала тұлғаның ықпалына көбірек ұшырайды.

Кикілжіндік жағдайларда мәселе, ең алдымен, көшбасшылар өз БАТНА-ларын жасай отырып, келіссөздік шешімдерге, әлде біржақты әрекеттерге назар аударатыны болады. Бұл орайда американдық вторлар Ч.Германн мен М.Германн алған нәтижелер өте қызықты. Олар бірінші дүниежүзілік соғысқа тартылған мемлекет басшыларының тұлғалық ерекшеліктерін талдады, одан кейін келесі экспериментті жүргізді. Оны жүргізу үшін студенттердің екі тобы құрылды. Бірінші топ кездейсоқтық жолмен құрылды. Екінші топқа тұлғалық тест қорытындысы бойынша бірінші дүниежүзілік соғысқа қатысқан мемлекет басшыларына тұлғалық қасиеттері бойынша ұқсастау келеді деп танылған студенттер тандалынып алынды. Одан кейін екі топқа да соғыс басында қалыптасқан ситуация баяндалған сценаридің негізі бойынша оқиғаның одан әрі қалай өрбігенін өз қалаулары бойынша ойнап шығу ұсынылды. Бұл жағдайда сценаридегі шынайы елдер мен оқиғалар қатысушылар оларды тарихи ситуацияға жатқыза алмайтындай етіп өзгертілді.

Ақыр соңында, бұрынғы саяси қайраткерлерге тұлғалық қасиеттері жағынан ұқсас ойыншылардан құралған топта ситуацияның өрбуі оқиғалардың тарихи шынайы өрбуін айтарлықтай дәрежеде еске салатын болып шықты.

Дәл сол методологиялық кілтте осы авторлардың Р.Кантормен бірігіп жасаған еңбегі де қамтылған, онда «танылмаған шабуыл» жағдайындағы шешім қабылдау барысындағы тұлғалық қасиеттердің маңызы зерттелген. Ойындарға бес адамнан тұратын топтар қатысты (мұндай топтардың саны 65 болды), олар әскери қимылдардың басталуы, «жауапты ядролық соққы» немесе келіссөз жүргізу туралы шешім қабылдауға еліктеген. Аталмыш шешімді қатысушылар 10 минут ішінде қабылдауға тиіс болатын, бұл жағдайда оларға бір-бірімен ақылдасуына рұқсат етілген. Нәтижесінде 26% жағдайда келіссөз жүргізу туралы шешім қабылданды, 33% - келісім-шарт жасау туралы, қалған жағдайларда – ешқандай шешім қабылданбаған. Тұлғалық фактордың келіссөз жүргізу туралы немесе жауапты соққы туралы шешім қабылдау процесіне тигізетін ықпалын талдау үшін авторлар А.Кожинның өзі өзі бағалау әдістемесі бойынша ойыншыларды тестілеуден өткізді, оған сәйкес идеалды және шынайы «мен»-ді сипаттау арасындағы алшақтық қаншалықты аз болса, өзін өзі бағалау соншалықты биік. Одан басқа, келіссөзге қатысушылардың когнитивтік күрделілігі Х.Шродера, М.Драйвера және С.Стрюферта әдістемесі бойынша бағаланды. Нәтижесінде зерттеу авторлары өзін жоғары бағалайтын және когнитивтік күрделілігі биік тұлғалар келіссөздер жүргізу туралы шешім қабылдауға көбірек әуес келеді деген қорытынды жасады.

Келіссөз процесі барысында тұлғалық ерекшеліктер қалай білінеді, бұл жерде қандай көрсеткіштер бар деген мәселеге жүгіне отырып, біріншіден, «таза» тұлғалық компонентті бөліп көрсету қиын екенін атап өткен дұрыс.

Ереже бойынша, ол нақты келіссөздердің көптеген басқа ерекшеліктеріне таңылады. Екіншіден, тұлғаның көрініс табуы көптүрлі және саудаласуға немесе мәселені әріптеспен бірге талдауға баса назар аудару жағдайларында, ұстанымды жеткізудің түрлі қатынастарын пайдаланудан, барынша жиі қолданылатын тактикалық әдістерден, аргументтеуді сипатынан және т.б. көрінуі мүмкін. Аталмыш еңбекте бұл көріністердің тек кейбіріне, сондай-ақ кейбір көрсеткіштерге тоқтауға болады, әрине бұл басқа көрсеткіштерді анықтау бойынша кейінгі еңбектердің болу мүмкіндігін растайды.

Дж.Рубин мен Б.Браунның бағалауы бойынша, тұлғаның маңызды көріністерінің бірі келіссөзге қатысушылардың бағдарлары болып табылады. Олар жағдайға деген бағыт немесе тұлғааралық қатынастарға байланысты екі түрде болады. Негізінен, жағдайға бағдар алған келіссөз қатысушылары олардың әріптесі қандай тұлғалық ерекшеліктерге ие екендігіне аса мән берместен әрекет етеді. Олар жалпы келіссөз процесі объективті жағынан көруге бейім: күштердің теңдігі, жағдайдың өлшемдері және т.б. Басқа адамдар, керісінше, - әріптеспен тұлғааралық қатынастарға мән береді. Бұл орайда, өз кезегінде, ынтымақтастыққа бағыт алған және әріптесінен де дәл сондай бағыт күтетіндер (мәселені талдауға әріптеспен бірге бағыт ұстау) және қарсылас тараппен бәсекелестік қатынастарды жөн көретіндер, яғни басым жағдайда

саудаласуға бейімдер көзге түседі. Дж.Рубин мен Б.Браунның пікірінше, тұлғааралық бағдар түрі көп жағдайда адамның мінездемесі болып табылады және аз жағдайда нақты келіссөздерге байланысты. Басқаша айтқанда – бір келіссөзден басқасына мүлдем ауыспайтын көрсеткіш.

Десек те, жағдайдың объективті өлшемдеріне немесе тұлғааралық қатынастарға бағдар ұстау таза тұлғалық мінездеме болып табылмайды және көбінесе ұлттық стильге байланысты болып келеді. Мысалы, Л.Пайдың айтуынша, келіссөздер барысында қытайлықтар көп жағдайда ресми болсын, бейресми болсын, адамдардың барынша жоғары дәрежелісіне қарай бағдар ұстайды. Одан басқа, әріптестің делегациясында қытайлық тарапқа жағымды жылышырай танытатын адамдар көзге түседі. Дәл осы адамдар арқылы қытайлықтар қарсылас тараптың ұстанымына ықпал етуге тырысады. Бұл орайда олар үшін жалпы келіссөздердегі «достық рухы» өте үлкен маңызға ие.

Келесі тұлғалық көрсеткіш – эмоционалдық және когнитивтік салалардың арақатынасы тек тұлғалық емес, ұлттық ерекшеліктерді көрсетуі жағынан алдыңғыға ұқсас келеді. Жоғарыда аталып өткендей, аргументтеу бағалық немесе себеп-салдарлық сипатқа ие болуы мүмкін. Соған сәйкес, бірінші жағдайда үлкен рольді эмоционалдық сала, екіншіде – когнитивті сала атқарады. Бұл салалардың арақатынасын сипаттау үшін келіссөздерде американдық автор У.Китчин белгілеген өлшемдер қолданылуы мүмкін:

- эмоционалдықтың жалпы дәрежесі;
- жағымды және жағымсыз эмоциялардың санының арақатынасы;
- образдық салыстыруларды пайдаланудың пайызы;
- өткенге, қазіргіге немесе болашаққа басым бағдар ұстану.

У.Китчин төмен эмоционалдық, сондай-ақ образдық салыстыруларды қолданудың төмен пайызы - жақсы дайындалған баяндама құрылымымен қатар эмоционалдық бағалаудан рационалды бағалаудың үстем болуының көрсеткіштері болып табылады дегенге сүйенеді. Американдық президенттердің баяндамаларын зерделей отырып, ол Р.Рейган үшін, сондай-ақ Р.Никсон үшін басы дәрежеде эмоционалдық бағалар тән, ал Дж.Кеннедиге – рационалдық бағалау тән. У.Китчин әдістемесіне негізделген келіссөз стенограммаларының контент-талдауы халықаралық келіссөздердің қандай да бір қатысушысы үшін аргументтеудің өзіне жағымды түрін анықтауға көмектеседі.

Жалпы алғанда контент-талдаудың және басқа да көптеген әдістер мүмкіндіктері келіссөз жүргізу барысындағы тұлғалық ерекшеліктерді зерттеудегі мүмкіндіктері айтарлықтай кең. Мысалы, келіссөзге қатысушы талқыланатын мәселелердің басымдығын қалай көретіндігін анықтаудың үлкен мүмкіндіктері когнитивті картирлеу әдісінің түрлі модификациясын ашады, олардың мәні – басымдықтарды мүшелеп бөлу және оларды иерархиялық жүйе ретінде көрсету.

Контент-талдау негізінен, ұстанымды жеткізудің түрлі әдістерінің ара қатынасын анықтау үшін қолданылуы мүмкін. Мысалы, 1973 жылы СБСЕ-нің алғашқы кезеңінде М.Жобердің француздық делегациясының және 1975 жылғы

СБСЕ-нің үшінші кезеңіндегі В.Жискар д'Эстэннің делегациясының баяндамаларын О.М.Ковалевамен біріге отырып автордың талдауы барысында, М.Жобер үшін ұстанымды жеткізудің анағұрлым сипатты әдісі – ұқсастықты атап көрсету болса, В.Жискар д'Эстен үшін – ұстанымдарды ашу екендігі анықталды. Аталмыш нәтижелер тұлғалық ерекшеліктердің көрінуі ретінде біржақты түсіндіріле алмайтындығына қарамастан (аталмыш жағдайда нәтижелерге әрбір кезеңнің міндеттерінің айырмашылықтары; баяндамаға дайындалып жатқан тұлғалардың ерекшеліктері және т.б. себептер әсер етуі мүмкін), басқа факторлардың элиминациясы жағдайында әдістеменің өзі келіссөз жүргізу процесі үшін маңызды болып табылатын тұлғалық ерекшеліктерді анықтауға мүмкіндік береді.

Десек те, ұстанымдарды жеткізу әдістерінің, сондай-ақ олардың сипатының арақатынасын талдау контент-талдау немесе басқа да көптеген әдістемелерді пайдалануды міндетті деп санамайды. Бірқатар жағдайда ұстанымды жеткізу әдісі айтарлықтай нақты білінеді және сандық бағалауды талап етпейді. Ұстанымды жеткізудің басым әдісі ретіндегі айырмашылықты атап көрсетуді ашық пайдалану мысалы ретінде, әрі оның тікелей формасында, БҰҰ Бас Ассамблеясының алтыншы және жетінші сессияларындағы А.Я.Вышинскийдің баяндамалары келтіріледі, онда ол риторикалық сауалдарды, лепті сөйлемдерді, өзінің бәсекелестеріне қатысты «жөн болар еді», «дәрекі өтірік», «сіз мынаны естен шығармағаныңыз жөн болар еді», «АҚШ саясатының агрессивтік сипаты бүкіл әлемге белгілі», «әрине, бұл мәселеде тұманды қалыңдатып жіберу агрессорлардың мүддесіне сай келеді» деген секілді сөздерді көп қолданған. "Менсфилд бұл жерде сөйлеген жоқ, айқайлады, жүз мыңдаған адамдар үйлеріне қайтудан бас тартты. Біздің репатрианттардың үйге қайтқысы жоқ, көрмеймісіз. Қызық іс! Дәрекі өтірік!». Анағұрлым жұмсақ формада Г.В.Чичерин атап көрсетеді, ол мысалы былай айтады: «Франция қанағаттанбаған түрмен қалғандықтан ғана жеңді деп ойламаймын. Ірі бөліктер Англияға тиеді... Егер француздарға ештеңе тимесе, онда олар Клемансо мен Мильеранға түкірсін». М.Жобер мен В.Жискар д'Эстэннің баяндамаларын алдыңғы салыстыру мысалындағыдай, А.Я.Вышинский мен Г.В.Чичериннің баяндамаларының арасындағы айырмашылықтар тек тұлғалық ерекшеліктердің байқалуына тірелмейтіндігі белгілі, сондықтан дәл тұлғалық факторды мүшелеу үшін қосымша зерттеулер қажет болады, ал бұл аталмыш еңбктің аясынан шығып кетеді.

Келіссөз жүргізу процесінің тұлғалық аспектілерін қарастыруды аяқтай отырып, аталған көрсеткіштер тек мүмкін болатын сипатта және бір-бірінен тәуелсіз түрде біржақты түсіндіріле алмайды. Келіссөз барысында тұлға көрінісінің бүтін талдануы маңызды. Тәжірибе жүзінде нақты қатысушылардың келіссөз жүргізу ерекшеліктерін білуі олардың өзара әрекеттерінің барынша мүмкін сипатын болжауға мүмкіндік береді.

Бақылау сұрақтары:

1. Ұлттық келіссөздер стилінің ерекшелігіне қандай зерттеушілер назар аударған? Неге?

2. Зерттеушілер ұлттық стильде қандай өлшемдерді ажыратты?
3. Еуропалық және азиялық стильдер топтамасының ұқсастығы мен айырмашылығы.

Тақырып № 7. Халықаралық дауларды бейбіт реттеу: материалдық және процессуалдық аспектілер

1. Дауларды бейбіт реттеу заңдық процесс ретінде.
2. Дауларды реттеудің халықаралық-құқықтық құралдарын жіктеу және оларды қолдану.
3. Жалпыевропалық жиналыстың Қорытынды актісін дайындау кезеңінде дауларды реттеу мәселесін талқылау.

Негізгі ұғымдар: ішкі және халықаралық, қақтығыстар, ынтымақтастық, көпжақты келіссөздер.

XX ғасырдың соңындағы келіссөздердің маңызы туралы айта отырып, кикілжіңдерді реттеудегі олардың ерекше ролін атап өткен жөн. Көп деңгейде келіссөздердің бұл ролі қырғи-қабақ соғыс бітісімен пайда болды. Келіссөз механизмінің көмегімен белгілі бір кезеңде ертеден келе жатқан көптеген аймақтық кикілжіңдер (мысалы, намибиялық мәселе), сондай-ақ қайта жанданған қақтығыстар, соның ішінде бұрынғы Югославия, Молдова, Солтүстік және Оңтүстік Абхазиядағы, Сомалидегі, Руандадағы, Таяу Шығыстағы және жер шарының басқа нүктелеріндегі қақтығыстар реттелді.

Ішкі қақтығыстарды келіссөздер жолымен реттеуге халықаралық делдалдардың жиі тартыла бастауына байланысты (мысалы, Шешенстанда, бұрынғы Югославияда), ішкі саяси мәселелер бойынша болатын келіссөздер мен халықаралық келіссөздер арасындағы шекаралар XX ғасырдың аяғында айтарлықтай шартты түрде ғана бола бастады. Одан басқа, ішкі мәселелерді реттеу бойынша келіссөздер кейде халықаралық өмірде маңызды фактор болып шығады. Бұл орайда дипломатиялық келіссөздер салаларының кеңеюі болады.

Қазіргі әлемнің жаһандануы, тіпті дұшпандық қатынаста тұрса да, елдерді келіссөздерге баруға және қандай да бір мәселелерді талқылауға итермелейтінін атап өту қажет. Бұл орайда Дж.Берридждің «Дұшпанмен тілдесу: дипломатиялық қатынастары жоқ елдер мәселелерді қалай талқылайды» деп аталатын еңбегі үлкен қызығушылық тудырады. Дж. Берридж дипломатиялық қатынастардың болмауы жағдайындағы мемлекеттік деңгейдегі өзара әрекеттердің басқа елшіліктегі мүдделер секциясы (мысалы, 1989 ж. Ирандағы британ мүдделерін швед елшілігі ұстанды); арнайы уәкілді пайдалану (мысалы, АҚШ мемлекеттік хатшысы Г.Киссинджер вьетнамдық елшімен кездесу үшін арнайы Парижге ұшқан); ортақ комиссияларды құру (мысалы, 80-жылдардың аяғы – 90-жылдардың басындағы Африканың оңтүстік-батысындағы реттеу бойынша Біріккен комиссия, оның құрамына Ангола, Куба, КСРО, АҚШ, ОАР-нан дипломаттар енді; қорытынды кезеңде оған Намибиялық өкілдер қосылды)

сияқты формаларын және мемлекетаралық өзара әрекеттің басқа да формаларын қарастырады.

Келіссөздердің ынтымақтастық орнату, Европада, Азияда, бұрынғы Кеңестік кеңістікте және басқа да аймақтарда интеграциялық механизмдерді құру жағдайларында да көшбасшы ролі өсіп келеді. Мысалы, дәл осындай келіссөз процесінің арқасында (айтарлықтай оңайға түспеген) Маастрихткелісіміне қол қойылды, ол еуропалық интеграцияның жаңа кезеңін жария етті.

Әлемнің саяси дамуы, жалпы басқа кез келген даму тәрізді үнемі тегіс жүре бермейді. Белгілі бір кезеңдерде біз келіссөз процесінен гөрі ықпал етудің күштік формаларының басым болып кететініне куә болып жатамыз (мысалы, Иракта, Косовода). Алайда егер жалпы тарихи тенденция туралы айтар болсақ, ол қазіргі әлемдегі өзара тәуелділік пен өзара әлсіздікке орай халықаралық келіссөздерді қақтығыстық қатынастарды шешудің және ынтымақтастықты жүзеге асырудың басты механизміне, халықаралық аренадағы «мемлекеттердің өзара қатынастарының негізгі формасына» айналдырады. Нәтижесінде халықаралық келіссөздердің өздері әлемнің ғаламдық дамуының аса маңызды факторына айналады. Сондықтан дипломаттарды, саяси және қоғамдық қайраткерлерді келіссөздерді жүргізу технологиясына үйрету міндеті қойылып отырғаны кездейсоқтық емес.

Өзара тәуелділік және әлемнің жаһандануы бірден көптеген қатысушылардың мүдделерін қозғайды. Егер бірінші дүниежүзілік соғысқа дейін дипломатиялық қызмет жалпы алғанда екіжақты негізде елшілік миссиялармен алмасу жолымен іске асса, қазіргі таңда дипломатия айтарлықтай дәрежеде көпжақты сипатқа ие, бұл мәселені талқылау мен шешуде екіден көп мемлекеттердің қатысуын білдіреді. Нәтижесінде дипломатияда дербес бағыт – көпжақты дипломатия қалыптасты, немесе тар мағыналық түрде – конференциондық дипломатия. Көпжақты дипломатияның негізінен, көпжақты келіссөздердің дамуы, оның «өзара тәуелділікті ұжымдық басқаруға» мүмкіндіктер ашуымен негізделеді (В. Б. Луков). Мысал ретінде 1975 ж. Хельсинкиде Қорытынды актті бекіткеннен кейінгі СБСЕ (кейін ОБСЕ) аясындағы форумдарды келтіруге болады. Әрбір кейінгі кездесу (Белград, 1977 - 1978 жж.; Мадрид, 1980 - 1983 жж.; Вена, 1986 - 1989 жж. және т.б.) басқа функцияларымен қатар реттеуші функцияны да атқарып отырды.

XX ғасырдың екінші жартысында көпжақты дипломаия формалары түрлене түсті. Егер өткен кезеңде ол негізінен түрлі конгрестер аясындағы келіссөздік процестерге сүйенсе (мысалы, 1648 ж. Вестфаль конгресі, 1698-1699 ж. Карловиц конгресі, 1914-1915 жж. Вена конгресі, 1856 ж. Париж конгресі және т.б.), бүгінгі таңда көпжақты дипломатия мына шеңберлерде жүргізіледі:

- халықаралық әмбебап (БҰҰ) және аймақтық (ОАЕ, ЕҚЫҰ және т.б.) ұйымдар шеңберінде;

Қандай да бір мәселені шешу үшін шақырылатын немесе құрылатын конференциялар, комиссиялар және т.б. (мысалы, Вьетнам бойынша Париж конференциясы, Оңтүстік-батыс Африкадағы қақтығысты реттеу бойынша Біріккен Комиссия);

- жоғарыдағы көпжақты кездесулер аясында (мысалы, жеті, Ресей қосылғанан кейін – сегіз әлемнің көшбасшы мемлекеттері басшыларының кездесулері).

- елшіліктердің қызметі аясында (мысалы, АҚШ мемлекеттік хатшысының бірінші орынбасары С.Тэлбот, мысалы Пекиндегі американ елшілігі қытайлық және жапондық әріптестерімен бірге өз күшінің басым бөлігін Корей түбегіндегі мәселелердің шешімін іздеуге бағыттайды; осыған ұқсас шаралар басқа аймақтарда да – Латын Америкасында, Африканың оңтүстігінде қабылданып жатқанын атап көрсетеді).

Көпжақты дипломатия және көпжақты келіссөздер дипломатиялық тәжірибеде бірқатар жаңа қырларды тудырады. Мысалы, мәселені талқылау барысында тараптар санының өсуі мүдделердің жалпы құрылымының, коалиция құру мүмкіндігінің күрделенуіне, сондай-ақ келіссөз форумдарындағы көшбасшы елдің пайда болуына әкеледі. Одан басқа, көпжақты келіссөздерде күн тәртібін үйлестіру, оларды өткізу орындары, шешім дайындау және қабылдаумен, форумдарда төрағалық ету, делегацияны орналастыру, оларға қызметке қажетті барлық жағдайды жасау, көшірме және басқа да техникамен, автокөлікпен қамтамасыз ету және т.б. қатысты көптеген ұйымдық, процедуралық және техникалық мәселелер туындайды. Мұның барлығы, өз кезегінде, келіссөз процесінің бюрократиялануына әкеледі, әсіресе бұл халықаралық ұйымдар аясында өтіп жатқандарға тән.

Әлемнің жаһандануы мен өзара тәуелденуі жоғары және аса жоғары деңгейде іске асатын дипломатия маңызының өсуіне де алып келді. Дипломатияның бұл түрі ХХ ғасырдың екінші жартысында анағұрлым өткір халықаралық мәселелер бойынша түбегейлі шешімдер қабылдауға дәне осы арқылы халықаралық жағдайды бірден өзгертуге мүмкіндік берді. Одан басқа, жоғары және аса жоғары деңгейдегі дипломатия мәселелердің кең спектрін өзара байланыстыра қарауға мүмкіндік береді, бұл басқа деңгейдегі кездесулер барысында қиынға соғар еді. Түрлі мәселелерді шешу, мысалы, АҚШ мемлекеттік хатшылығы лауазымында болған Г.Киссинджер жүзеге асырған дипломатияға тән.

Мемлекеттердің жоғарғы лауазымды тұлғалары қойған қолымен бекітілетін келісімдер қол жеткен шарттардың орындалуына қосымша кепілдікті қамтамасыз ететіндігін де атап өткен жөн. Мұның барлығы өткен жүзжылдықтың аяғында адамзат ұшыраған үлкен қауіптердің алдында аса маңызды бола түседі.

Мәселені жылдам және қағидаттық түрде шешу – бүгінгі таңдағы жоғарғы және аса жоғарғы деңгейдегі дипломатияның екпінді дамуының себебін білдіреді, алайда басқа себептер де бар. Атап айтқанда, мұндай кездесулерде қажетті ақпаратты бастапқы қайнар көзден алуға, пікір алмасуға және маңызды келісімдерге қол жеткізуге мүмкіндік бар.

Сонымен қоса жоғарғы және аса жоғарғы деңгейдегі дипломатияның екінші жағы да бар. Ең алдымен қабылданатын шешімдердің көлемі олар үшін жауапкершілікті, сонымен бірге мүмкін болатын қателіктің бағасын өсіре

түседі. Әсіресе бұл мәселе дағдарыстық ситуацияларда жиі ұшырасады, мысалы, 1962 ж. Кариб дағдарысы кезінде аса қатты байқалды. Сондай-ақ егер жоғарғы және аса жоғарғы деңгейде қол жеткізілген келісімдер оларға қол қойылғаннан кейін қате деп табылса, олардан бас тарту осыларға ұқсас, бірақ анағұрлым төмен деңгейде жасалған келісімдерге қарағанда күрделірек, өйткені бұл жағдайда мемлекеттің бірінші тұлғалары сенімсіздікке ұшырайды.

Қарастырылып отырған дипломатияның тағы бір шектелетін тұсы оның айтарлықтай дәрежеде жеке симпатиялармен және антипатиялармен шартталатындығында және бұл сыртқы саяси шешімдерді қабылдауға әсер ететіндігі болып табылады. Ақыры, жоғарғы және аса жоғарғы деңгейдегі дипломатия тек өте жақсы дайындалған кезде ғана тиімді болатынын есте ұстау керек. Олай болмаса мұндай кездесуге қатысушылар шешімді тез қабылдауды талап етіп отырған қоғамның қысымына ұшырауы мүмкін және ақталмайтын қадамдар жасауға мәжбүр болады. Айта кетерлігі, Г. Никольсон осы себепті дипломатияның аталмыш түріне сақтықпен қараған, өйткені «сыртқы істер министрі немесе кабинет басшысы маңызды конференцияларға қатысуы керек болатын жағдайда болады, алайда сыртқы істер министрлерінің өзара жиі кездесулерін қолдаудың қажеті жоқ. Мұндай кездесулер халыққа үміт береді, түсініспеушіліктерге алып барады және сыртқы араласуды тудырады» деп санаған.

Ынтымақтастық жағдайында тараптар мәселені шешудің құралы ретінде келіссөздерге анағұрлым оңай жүгінеді. Біріккен әрекеттерден алатын пайдасы мен біржақты қадамдармен салыстырғандағы олардың артықшылықтары қатысушылар үшін жалпы алғанда айқын. Кикілжің мен дағдарыс кезінде жағдай басқаша болады, ол кезде тараптар біржақты негіздегі әрекеттерге бой ұрады.

Халықаралық қақтығыстық және дағдарыстық жағдайлар саясаттануда, халықаралық қатынастар тарихында аз зерттелген жоқ, олардың қатарында отандық авторлар да бар. Нақты ситуациялар да, халықаралық қақтығыстар мен дағдарыстардың теоретикалық аспектілері де зерттелді. Алайда объектісі халықаралық келіссөздер, қақтығыстық және дағдарыстық ситуацияларды талдау болып табылатын жүргізіліп отырған зерттеу қақтығыс пен дағдарыстың пайда болу; олардың даму сатылары; оларға тартылған қатысушылар тұрғысынан емес, ең алдымен, келіссөз процесін реттеуге қажетті шарттар, келіссөздерге арқау болатын қатынастарды реттеу сатылары тұрғысынан маңызды болып табылады.

Ғылыми әдебиетте «халықаралық қақтығыс» және «халықаралық дағдарыс» түсініктері синоним ретінде жиі қолданылады. Түсініктердің мұндай теңестірілуі аталмыш зерттеудің жүргізілуін қиындатады, сондықтан олардың операциялдық шектеуін жүргізу маңызды. Дағдарыс – қандай да бір жүйенің қызмет етуінің тоқтауы дегенге сүйене отырып, «халықаралық дағдарысты» елдер немесе елдер тобы арасындағы ең алдымен, мемлекетаралық деңгейдегі қатынастарындағы, осы қатынастардың күрт нашарлауынан көрініс табатын

бұзылыстарды түсінеміз. Бұл жерде типтік мысал ретінде 1962 жылғы Кариб дағдарысын алуға болады.

Кикілжің жалпы түрде «екі немесе одан да көп түрлі бағыттағы күштердің қарсы әрекеттер жағдайындағы өз мүдделерін жүзеге асыру мақсатындағы соқтығысуы» деп анықталады. Алайда халықаралық қатынастарда «халықаралық қақтығыс» түсінігі екі мағынада қолданылады:

- қақтығыстық қатынастар ретінде;
- қақтығыстық өзара әрекет ретінде.

Алғашқы жағдайда қақтығыс (қақтығыстық жағдайлар) дағдарыстан бұрын жүруі мүмкін. Онда дағдарыс қақтығыстық қатынастардың шарықтау нүктесі болып табылады, алайда дағдарыс аяқ астынан дамиды. Қақтығыстық қатынастар міндетті түрде дағдарыспен біте бермейді, шешілудің басқа түрлеріне ие болуы мүмкін. Мысалы, «қырғи-қабак» соғыс барысындағы Шығыс пен Батыс қатынастары қақтығыстық сипатта болды, бірақ ғаламдық соғысқа әкелген жоқ.

«Қақтығыс» түсінігінің екінші мағынасы – қақтығыстық өзара әрекет – қақтығыстық және дағдарыстық қатынастарды күштеу әдісімен шешумен немесе осылай шешуге деген талпыныспен байланысты. Күштеу әдістерін қолдану жағдайында, сөз ең алдымен, ашық немесе қарулы қақтығыс турасында болады. Өртүрлі соғыстар (дүниежүзілік, аймақтық, жергілікті) ашық қақтығыстың көрінісі болып табылады.

Келтірілген анықтамалардан қақтығыстық қатынастар, дағдарыс және ашық қақтығыс жағдайындағы қатынастарды келіссөздер жолымен реттеумен байланысты міндеттер әр түрлі екендігі байқалады. Қақтығыстық қатынастар мен дағдарыс барысында – ең бастысы ашық қақтығысқа жол бермеу. Ашық қақтығыс жағдайында – күштеу әдістеріне, ең алдымен қарулы әрекеттен, күштеу емес әдістерге қарай өту. Сонымен қатар қолданбалы жоспарда ортақ нәрсе болып конфронтациялық қатынастардың одан әрі ушығуына жол бермеу, сондай-ақ қатысушыларды біржақты әрекеттерден олардың бірігіп шешім іздеуіне итермелеу.

Қақтығыс немесе дағдарыс жағдайларында тараптар бірігіп жасайтын әрекеттерге ыңғайланатындығына үш себеп бар:

- бірін бірі құртып жіберу қаупі;
- біржақты әрекеттерді жүзеге асырудағы өзара шектеулердің пайда болуы;
- біржақты әрекеттерді жүзеге асыруға қажетті ресурстардың жетіспеуі (азаюы).

Өзара жою қаупінің күшті болатындығы соншалық, тараптар біржақты, күштеу әрекеттерінен бас тартуға мәжбүр болады. Бұл орайда классикалық мысал ретінде «қырғи-қабак соғыс» кезіндегі Шығыс пен Батыс арасындағы ядролық қарсы тұруды алуға болады. Ядролық қару бар болып және оны жауап ретінде қолдануды білдіретін «ядролық ұстамдылық» концепциясы екпінді агрессор үшін тежеуші фактор болып табылады және сол арқылы дүниежүзілік соғысқа жол бермеуге әкеледі, дағдарыста бола тұрып, тараптар келіссөздік

шешімдерге тоқталатын ситуацияны жақсы айқындайды. Алайда саяси көзқарас тұрғысынан қатысушыларды бірігіп әрекет етуге итермелейтін өзара тәуелділік ситуациясы аса қауіпті болып табылады, өйткені кездейсоқтық немесе ойластырылған саяси әрекеттер нәтижесінде тараптардың бірін-бірі жойып жіберу мүмкіндігі жоқ емес.

Қақтығыс немесе дағдарыс жағдайларында шешудің келіссөздік жолын таңдаудың екінші себебі – біржақты әрекеттердегі өзара шектеулердің болуы (келіссөздік шешімдерге жақсы баламаның болмауы – қатысушылардың БАТНА-сы). Бұл шектеулерді жасау үшін тараптар бірін бірі жазалау қауіптерін төндіреді, бұл бірін бірі жоюға жеткізбейді, бірақ айтарлықтай шығындар әкеледі. Бұл жағдайда біржақты әрекеттердегі шығын алынған артықшылықтардан асып түседі деген үлкен сенімділік бар.

Аталмыш түрдегі шектеудің жасалуы өткен кезеңде айтарлықтай кеңінен қолданылды және қазіргі уақытта көптеген дағдарыстық және қақтығыстық ситуацияларда қолданылып жүр. Мұндай шектеулердің болуы нақты жағдайда тараптардың келіссөз үстеліне отыруына алып келеді. Алайда қатысушылардың ешқайсысы келесі жолы әріптестің біржақты қадамдар арқылы жеңіске (кек қайтару) жетуге талпынбасына сенімді бола алмайды. Бұл қақтығысқа қатысушыларды бір біріне анағұрлым қатаң шектеулер қоюына мәжбүрлейді, бұл соңында бір бірін жою қауіпіне, осы арқылы жағымсыз салдарға алып келуі мүмкін. Іс жүзінде бұл тенденция халықаралық аренада екінші дүниежүзілік соғыстан кейін әскери-саяси салада жүзеге аса бастады. Алайда өзара шектеулерді іске асыру барысында қатысушылар Р.Аксельрод ынтымақтастық стратегиясы деп атаған стратегияны жасайды, ол ең алдымен, бірінші жағдайдағы секілді өзара жазалауға емес, бірін бірі қолдауға (өзара пайда табу) бағытталады, тараптар ынтымақтастықтың біріккен институттары мен механизмдерін қлыптастырады, қақтығыстық немесе дағдарыстық қатынастар біртіндеп әріптестікпен алмасады.

Ақыры, қақтығыс немесе дағдарыс жағдайларында тараптарды біріккен әрекеттерге жетелейтін тағы бір себеп – біржақты әрекеттерді жүзеге асыруға ресурстардың жетіспеушілігі болып табылады. Бұл фактор ұзақ уақытқа созылып жатқан ашық қақтығыс жағдайында шынайы әрекет етуші болып табылады, бұл ресурстардың азаюымен байланысты: 1) энергетикалық; 2) қаржылық; 3) уақытша (біржақты әрекеттерді жүзеге асыруға уақыттың жетіспеуі). Қақтығыстық қатынастардың қатысушылары күштерін бір-бірінің ресурстарын азайтуға арнайы түрде жиі бағыттайды (мысалы, қарулану жарысында). Бұл жағдайда біржақты әрекеттерді өзара шектеудің болуымен байланысты фактор әрекет етіп жатыр.

Жоғарыда аталған себептер іске асырылуы үшін, дағдарыс немесе қақтығыс жағдайында шешім қабылдаудың келіссөздік жолы таңдалынуы үшін, тараптар осы себептердің бар екендігін сезінуі қажет. Алайда бұл көбінесе күрделі болып жатады, өйткені қақтығыстық және дағдарыстық ситуацияда рационалды саяси шешімдер қабылдау процесі күрделенген. У.Юри және Р.Смоуктың

пікірінше, дағдарыстық жағдайда шешім қабылдауға келесі факторлар ықпал етеді:

- қатысушылардың жоғарғы тігулері;
- уақыттың жетіспеушілігі;
- белгісіздіктің жоғарғы деңгейі;
- баламалардың шектеулі саны.

Қатысушылардың жоғарғы тігулері деп қақтығыстық ситуация олардың өмірлік маңызды, басты мүдделерін қозғайтындығын түсінеміз және олар ұшырауы мүмкін болатын шығындардың орны толмайтындай болып шығуы мүмкін. Мысалы, У.Юри және Р.Смоукке сәйкес, 1958 ж. және 1961 жылғы Берлин дағдарыстары олар қаланың жартысының жоғалуына әкелу мүмкіндігінен емес, ең алдымен, НАТО үшін қауіп төнгендіктен дағдарыстық жағдай деп қарастырылады.

Дағдарыстық ситуациялардың барлығында дерлік (1962 ж. Кариб дағдарысы, 1967, 1973, 1982 жылдардағы Таяу Шығыс дағдарысы және басқалар) оқиғалар барынша жылдам екпін алады. Соған сәйкес саяси қайраткерлер де тез әрекет етуге мәжбүр. Одан басқа, дағдарыстың дамуы барысында шешуші болуы мүмкін бастамалардың маңызын ескерген де жөн. «Бастаманы жіберіп алмау» талпынысы қатысушыларды қарапайым жағдайдағыға қарағанда жылдам әрі анағұрлым қауіпті шешімдер қабылдауға мәжбүрлейді.

Белгісіздіктің жоғарғы деңгейі деп дағдарыстық ситуацияда қатысушыларда болып жатқан оқиғалар туралы сенімді әрі нақты ақпараттың, сондай-ақ қарсы тараптың жоспарлары туралы мағлұматтың болмауы (түрлі қайнар көздерден алынған ақпараттар көбінесе қарама-қайшылыққа толы болады) түсініледі. Уақыт факторының маңызын ескерсек (шешімді жылдам қабылдауға тура келеді), белгісіздік алынған ақпаратты теріс түсіну нәтижесінде қате шешім қабылдау мүмкіндігін арттырады.

Көп жағдайда жоғарыда аталған факторларға орай дағдарыстық ситуацияда қатысушылар шешімнің мүмкін болатын таңдауының аясын тарылтады. У.Юри және Р.Смоук атап өткендей, Куба (Кариб) дағдарысының алғашқы екі күнінде американдық әкімшілігі тек екі баламаны байыпты түрде талдады: не ешқандай әрекетке бармау, не әскери қимылдарды бастау. Бұл жағдайда дағдарыс кезінде таңдауға болатын шешімнің нұсқалары тым аз, ал кейде қиын болжанатын кездейсоқ оқиғалар шешуші ықпалды тигізуі мүмкін. Бұл орайда Роберт Кеннеди келтіретін мысалдың орны ерекше. Оның жазуынша, Кариб дағдарысына дейін аз уақыт бұрын президент Дж.Кеннеди бірінші дүниежүзілік соғысқа әкелген 1914 жылғы жазғы дағдарыс туралы «Тамыз қарулары» кітабын оқып болып, саяси қайраткерлердің бақылауынан шығып кеткен оқиғалардың жылдамдығы мен оңай орын алғандығына қатты таңырқайды. Кариб дағдарысының шарықтау кезеңінде ол «өзі оқыған кітапқа ұқсас «Қазан ракеталары» атты кітапты әлдекімнің жазуына мүмкіндік беретін бағытпен жүрмейтіндігін» жариялады. Қазіргі таңда Дж.Кеннеди оқыған кітап оны өзі қабылдаған шешімге қаншалықты шынайы әсер еткендігін дөп басып

айту қиын, алайда оның кездейсоқ фактор ретіндегі ықпалын толықтай алып тастауға да болмас.

Аталған факторлардың ықпалының төмендеуі дағдарыс жағдайларында қабылданатын шешімдердің рационалдылығын көтеруге, нәтижесінде – үйлестірілген біріккен әрекеттердің мүмкіндігін көтеруге мүмкіндік береді. Бұл әрекеттер шешімнің бірсатылығын, өз міндеттері бойынша ерекшеленетін бірқатар фазалардың бірізділігін білдіреді. Қақтығысты немесе дағдарысты реттеудің келіссөз алдындағы кезеңдегі бұл фазалары мыналар:

- қарсы тұру дәрежесінің төмендеуі;
- диалог құру, келіссөздер өткізуге дайындық;

Бір фазадан келесіге өту мөлшері бойынша қақтығысқа қатысушылар барған сайын бірін бірі біржақты әрекеттер бойынша шектей отырып, өзара тәуелділіктің анағұрлым жоғары деңгейін қалыптастырады, бұл ең болмаса, кикілжіңді тоқтатып, мәселенің келіссөздік жолмен шешілуін іздеуді бастауға, одан кейін, жоғарыда аталып өткен ынтымақтастық стратегиясын қолданса, оны реттеу бойынша анағұрлым тығыз өзара қатынастарға баруға мүмкіндік береді.

Сонымен қатар фазалардың өтуінің бірізділігі мен баяулығы шын мәнінде тараптар біржақты әрекеттерге немесе алдыңғы фазаға қайта орала алмайды дегенді білдірмейді.

Қақтығыс немесе дағдарыс жағдайындағы қатынастарды реттеудің бірінші фазасы.

Бірінші фазаның басты міндеті қақтығысты немесе дағдарысты одан әрі шиеленістірудің алдын алу, қарсы тұру деңгейінің төмендеуін тұрақтандыру болып табылады. Дағдарыс немесе қақтығыстық қатынастар жағдайында бұған, ең алдымен, әскери қауіптер мен оған сәйкес әскери дайындықтарды болдырмау, қарулы қақтығыс жағдайында – әскери қақтығыстарды тоқтату жәрдемдеседі.

Дағдарыс жағдайында тараптар бір фазадан екіншісіне айтарлықтай жылдам өтуі мүмкін, мысалы бұл жағдай Кариб дағдарысы кезінде болған, онда бірін бірі жою қаупі маңызды фактор болды. Фазалар ауысуының жылдамдығы шешім қабылдаудың оңайлығын білдірмейді, бұл дағдарыстық ситуацияның динамизмін көрсетсе керек.

Қарулы қақтығыс жағдайында реттеу әрекетке кіріскен әскерилердің, жылдам жеңіс туралы насихаттық баяндамалармен және т.б. күрделене түседі. Бұл орайда реттеуге ресурстардың жетіспеуі немесе таусылуы кедергі болады, нәтижесінде қатысушылар қандай да бір қайталау ситуациясына келіп тіреледі. Бұған У.Зартман келтірген 1973 жылғы Таяу шығыстық қақтығыс мысал бола алады, ол кезде израильдік әскердің бір бөлігін египеттіктер қоршаса, өз кезегінде израильдіктер Үшінші египеттік әскер бөлімдерін қоршады. Одан басқа, араб территориясының бір бөлігінде үстемдік құрған Израиль бұл әрекетке баруына заңды негіз болған жоқ, бірақ оған қол жеткізді. У.Зарманның пікірінше, дәл осы қалыптасқан жағдай Г.Киссинджерге қақтығысты реттеуге дайындықты бастауға мүмкіндік берді. Әскери әрекеттердің болуының өзі

психологиялық тұрғыда әскери емес шешімдерді іздеуге қиынды келтіреді. Қарулы қақтығыста ерекше маңызға бұқаралық саяси көңіл-күйлер ие бола бастайды. Соғыс қалыпты жағдайға айнала бастайды және қару тіпті тұрмыстық дауларда да қолданыла береді. Нәтижесінде зорлық адамдарға әсер етіп, «дұшпан» стереотипін қалыптастырады, ол қоғамда долылық элементтері қосылған эмоционалдық кернеу деңгейін туғызады. Зорлық басталып келе жатқан диалогтың тоқталуына себеп немесе сылтау болады, бұндай жағдай мысалы, 1992 жылы маусымда Бойпотонгадағы қантөгістен кейін Оңтүстік Африкадағы демократия үшін Конвент аясында жүргізіліп жатқан ОАР-дағы келіссөздер кезінде орын алды.

Одан басқа, әскери қимылдар орталық басқарудың бақылауынан шығып кетуі де мүмкін. Бұл жағдайларда ситуация нашар басқарылатын сипатқа ие болады, ал мәмілеге келу, бейбіт реттеу туралы бекітілген келісімдер орындалмайды. Ақыры, қақтығыстық интернационализацияланау, оған жаңа қатысушылардың қосылу қаупі бар.

Әскери қимылдарды тоқтатуға немесе жоюға және тараптардың қарсылығы деңгейін төмендетуге бағытталған түрлі әдістер бар.

Олардың арасында кең таралғандары мыналар болып табылады:

- санкциялар енгізу;
- бейбітшілік орнату күштерін қолдану;
- делдалдық қызметтер көрсету.

Барлық аталған әдістердің жағымды да, жағымсыз тәжірибелік салдары болуы мүмкін. Мысалы, қақтығысқа қатысушыны (қатысушыларды) әскери қимылдарды тоқтатуға итермелеу үшін қолданылған санкциялар, бір уақытта қақтығысқа қатысушы елді сыртқы әлемнен бөлектеп тастайды. Оңашалаудың салдары қақтығысты бейбіт жолдармен реттеу мақсатында сырттан ықпал ету мүмкіндігі шектеулі болып шығады. Осыған ұқсас салдар қақтығысқа қатысушының халықаралық ұйымдардан шығуын тудырады. Одан басқа, бұл шаралар таңдамалы түрде емес, бүкіл бүтін қоғамға әсер етеді, бұл болжауы қиын нәтижелерге, атап айтқанда, қоғамның поляризациясына, ондағы экстремистік күштердің белсенділігіне алып келуі мүмкін.

Бейбітшілік орнатушы күштерді енгізу де мәселелер тудырады. Ең алдымен, бейбітшілікті сақтау үшін аумағына әскер енгізілетін мемлекет олардың орналастырылуына рұқсат беруі керек. Сонымен қатар бейбітшілік орнатушы әскердің бейтараптығы мәселесі де бар: қарсы тұрушы жақтар тарапынан олар қаншалықты бейтарап ретінде қарастырылады. Одан басқа, бейбітшілік орнатушы күштерді енгізу мәселесінің мәні – олардың мүмкіндіктерінің шектеулі болуында: олар, мысалы, шабуыл жасаушының соңына түсе алмайды, өздеріне бөлінген аумақта ғана тұруға тиісті. Бұл жағдайларда бейбітшілік орнатушы күштер қарсы тұрушы топтар үшін өзіндік бір нысанаға айналуы мүмкін, мұндай жағдайлар түрлі аймақтарда бірнеше рет орын алған, мысалы, Сомали аумағындағы БҰҰ әскерлерімен осы оқиға қайталанған. Десек те, егер бейбітшілік орнатушы күштерге үлкен құқықтар берілсе, онда бұл қақтығыстың

аясының кеңеюіне, бұл күштердің ішкі мәселелерге айтарлықтай тартылуына әкелуі мүмкін.

Делдалдық мәселесі, анағұрлым кешенді әрі келіссөз процесіне тікелей қатысы бар мәселе ретінде, келесі бөлімде арнайы қарастырылады. Аталмыш жағдайда делдадықтың да өзінің теріс жақтары бар екенін атап өту қажет. Нәтижелерге жету үшін, мысалы, қайықтық дипломатияны қолдану барысында іс нәтижелі болуы үшін айтарлықтай күш пен уақыт талап етіледі. Мәселе қақтығыстың үнемі даму үстінде болуымен күрделене түседі және әзірше тараптардың бірімен ұстанымдардың үйлестірілуі жүргізіліп жатқан кезде, келесі тарап қандай да бір шара қолданып, сол арқылы бастапқы жағдайды өзгертіп жіберуі мүмкін.

Әр әдістің жағымсыз салдары олардың үйлесімі есебінен төмендетіле алады. Санкциялардың қиысуы, бейбітшілік орнатушы күштерді енгізу және делдалдық қызметтер көрсету нақты бір қақтығысқа ықпал етуге, жағдайдың өзгеруіне өте ыңғайлы түрде әрекет етуге мүмкіндік береді. Бір әдістердің кемшіліктерінің орнын басқалары толтыра алады. Мысалы, санкцияны қолдану барысында қақтығысқа қатысушыны оңашалау деңгейін түрлі дәрежеде делдалдық қызметті белсенді көрсету жолымен төмендетуге болады.

Қақтығыстық және дағдарыстық жағдайларға ықпал етудің қиындығы, Бұрынғы Югославия, Таулы Карабах, Сомалидегі қарулы қақтығыстарды реттеу талпыныстарымен байланысты бірқатар сәтсіздіктер көптеген зерттеушілерді, сондай-ақ саяси қайраткерлерді жергілікті кикілжіңдерге араласудың жөнсіздігі туралы тұжырымға алып келді. Атап айтқанда, мұндай көзқарасты америкалық авторы Т.Г.Капентер қалыптастырды. Символикалық түрде «Жаңа әлемдік тәртіпсіздік» деп аталған мақаласында ол былай деп жазады: «жер бетіндегі барлық қайшылықтар әскери күшпен емес, бейбіт құралдармен шешілген болса, күмән жоқ, Жер адамзат үшін таптырмас мекен болар еді... Алайда, бұған қандай да бір шынайы құралдардың көмегімен қол жеткізілетіндігіне сенім аз. АҚШ-тың бұл майдандағы гипербелсенділігі мұндай қиялдың жүзеге асуына ықпал ете алатынына сенім одан да азырақ». Негізінен Т.Г.Карпентер екі мәселені қалыптастырды: 1) жергілікті қақтығыстарға араласуға негіз бар ма? 2) Мұндай араласу тиімді болуы мүмкін бе? Екі сауалға да ол теріс жауап береді.

Ал басқа көзқарас бойынша, әлемнің тым күшті өзара тәуелділігі, соған сәйкес оның өзара әлсіздігі қазіргі таңда түрлі аймақтардағы жергілікті қақтығыстарға немқұрайлы қарауға мүмкіндік бермейді. Сонымен қатар қақтығыстық және дағдарыстық ситуацияларға үшінші тараптың араласуымен байланысты оның интернационализациясы, делдал тарапынан қандай да бір мүмкін болатын шығындар және т.б. секілді бірқатар кедергілердің бар екендігі де белгілі, бұл үшінші тараптың көмегімен қақтығысты реттеу барысында назарда болғаны жөн.

Қақтығыстық және дағдарыстық жағдайларды реттеудің қиындығына байланысты олардың алдын алуға арналған шаралар үлкен маңызға ие болады, олар аталмыш тараудың бесінші бөлімінде кеңірек қарастырылатын болады.

Қақтығыс немесе дағдарыстық жағдайларда қатынастарды ретеудің екінші фазасы.

Алғашқы – тұрақтандыру фазасына қарағанда – екінші фазаның басты міндеті қатысушылар арасында диалог орнату болып табылды, сондықтан ол байланыстырушы ретінде анықтала алады. Дағдарыс барысында әскери қауіп төндіруден бас тарту немесе қарулы қақтығыс (алғашқы фаза) барысында атыстан бас тарту қатысушылар бір уақытта қабылдайтын біржақты шара болып табылады. Диалог орнату (екінші фаза) ашық қарсы тұрудан – біржақты әрекеттен келіссөз процесінің басталуына – біріккен әрекеттерге өту болып табылады.

Екінші фазада басты назар дағдарыс немесе қақтығыс кезінде болмаған немесе тым шектеулі болған, басқаша айтқанда, шынайы ақпарат алмасуды қамтамасыз етпеген байланыс каналдарын орнатуға аударылады. Байланыс каналы бар болып, бірақ сол қызметті атқармауының мысалы ретінде Дж.Кеннеди мен БҰҰ Бас Ассамблеясының сессиясынан, Нью-Йорктен Вашингтонға келген сыртқы істер министрі А.А.Громыкомен 1962 ж. 18 қазандағы кездесуін келтіруге болады. Сол кездері КСРО-ның АҚШ-тағы елшісі қызметін атқарған А.Ф.Добрынин атап өткендей, бұл кездесу барысында кеңестік тараптың Кубада ядролық оқтұмсықты ракеталарын орнату турасындағы мәселе американдық тараптың бұл орайдағы аса үрейленуіне қарамастан, қозғалған жоқ.

Жұмыс жасайтын, шын мәнінде ақпарат алмасуды білдіретін байланыс каналдарын орнату қатысушыларға мынандай мүмкіндіктер береді:

- өз әрекеттеріне түсінік беру;
- қарсы тараптың әрекеттері туралы ақпарат алу;
- реттеу перспективаларын талқылау.

Десек те, жұмыс істеп тұрған байланыс каналдарын орната отырып, тараптар қандай да бір кезеңде олар псевдо-ақпараттық каналдарға айналатынын жоққа шығара алмайды, мысалы, сол каналдар бойынша қарсылас тарап теріс ақпарат беруі мүмкін. Мұндай мүмкіндіктің болуының өзі диалог орнату бойынша қатысушылардың әрекеттерін шектейді. Байланыстың тікелей (қақтығысушы тараптар арасында қажетті болатын) және тікелей емес (делдал арқылы) каналдар деп бөлу қалыптасқан. Өз кезегінде байланыстың тікелей және тікелей емес каналдары олардың қандай деңгейде орнатылатындығына қарай ресми және бейресми болып бөлінеді. Тікелей емес ресми байланыстың орнатылуының мысалы ретінде Египет президенті Садат пен Израильдің премьер-министрі Бегин арасында диалог орнату барысында АҚШ мемлекеттік хатшысы Г.Киссинджердің «қайықтық дипломатиясын» келтіруге болады.

Байланыстың тікелей ресми каналдарын орнату дағдарыс жағдайларында әріптеспен тез байланысуға көмектеседі. Әсіресе бұл кездейсоқ факторлардың әсерінен болған дағдарыс жағдайларында тиімді болатындығы байқалады (мысалы, ядролық оқтұмсықтары бар ракеталарды апаттық жөнелту).

Десек те, байланыстың тікелей каналдарының бірқатар кемшіліктері де бар. Р.М.Краус пен М.Дейч зерттеулері көрсеткендей, байланыстың тікелей каналдарын орнатуды қатысушылар өзара жала жабу мен қорқытулар үшін пайдалануы мүмкін, бұл қақтығыстың немесе дағдарыстың күшеюіне әкелуі мүмкін. Одан басқа, қарсы тарап беріп отырған ақпарат сенімді әрі нақты екендігіне қатысушылар толыққанды сене алмайды. Диалог орнату және қолдау үшін маңызды болып қарсыласпен қажетті қатынасқа бару кезіндегі жағымсыз эмоциялар да саналады.

Өз кезегінде тікелей байланыстарға қатысты бірқатар жағымсыз жақтарды (атап айтқанда, бір-біріне қатысты қарама-қарсы тараптардың жағымсыз эмоционалдық реакцияларының болуы) шешуге мүмкіндік беретін байланыстың тікелей емес каналдарын қолдану да қиындықтар тудырады, олардың ішіндегі бастысы – жеделділікті жоғалту. Оқиғалар, әсіресе дағдарыс кезінде қажетті қатынас қамтамасыз етілген кездегіге қарағанда жылдам дамиды. Мұндай кешігудің нәтижесінде байланыстың тиімділігі нөлге тең болуы мүмкін.

Бақылау сұрақтары:

1. Келіссөздердің халықаралыққақтығыстық жағдайда қандай қызметтер атқарады, мысалы Косово мәселесі?
2. Көпжақты дипломатия барысында келіссөздер қалай өзгерді?
3. У.Юри және Р.Смоуктың пікірінше, дағдарыстық жағдайда шешім қабылдауға қандай факторлар ықпал етеді?

Тақырып № 8. Дауларды реттеудің жалпыевропалық механизмдерін жетілдіру перспективалары

1. Балкан дағдарысындағы келіссөздердің ролі.
2. Кипрлік мәселені шешудегі келіссөздердің ролі.
3. Аумақтық мәселелерді шешудегі келіссөздердің ролі.

Негізгі ұғымдар: дислокациясы, агрессор, көпұлтты федерация, мәжбүрлеу әдістемесі, экономикалық әріптестік, экспансия.

Бүгінгі таңда АҚШ халықаралық қатынастардағы жаңа жүйені орнату мен ондағы өзінің үстем ролі бойынша стратегиялық жоспарды жасағандықтары белгілі. 90 жылдардың басында АҚШ-тың басты қарсыласы Ресей (КСРО) болып қала берді. Югославия бірнеше себеп бойынша таңдалынды.

Бірінші. Югославия айтарлықтай әскери потенциалы бар Балқандағы ең күшті әрі ірі мемлекет болғандықтан кедергі жасады. Оны бөлшектеу, бірнеше ұсақ мемлекетке бөлу міндеті алда тұрды. Одан кейін Югославия армияны сақтап отырғандарға кедергі жасай бастады, бірбеткейлік танытып, НАТО жоспарларына бағынбады.

Екінші. Югославия Ресейдің жалғыз мүмкін болатын одақтасы әрі жақтасы ретінде қаралды.

Үшінші. Югославия Европадағы коммунизмнің Батыстағы соңғы қорғаны, сонымен қатар славяндық ынтымақтастық идеясын іске асырудың көшбасшысы болып саналды.

Төртінші. Ватикан Балқанда православие кеңістігін тарылту (ликвидациялау) жоспарын көптен ойлап жүрді.

Бесінші. Америка өзіне байыпты қарсылық көрсете алмайтын, бірақ солмен қатар АҚШ пен НАТО-ға «лайықты» жеңіске жетуге мүмкіндік беретін бәсекелес таңдап алуды қалады. Алайда сербтік нұсқа соншалықты оңай әрі біржақты болмай шықты.

Алтыншы. Дәл осы Балқан түбегі НАТО-ның әскери ұйымнан бейбітшілік орнатушы ұйымға айналуына сылтау, әрі Европадағы НАТО әскерінің баяу дислокациясының орны болуға тиіс еді.

Көпшілігі алғаш рет дербестікке қол жеткізген балқан елдерінің алдында екі жол тұрды. Алғашқысы – қарсыласпау, яғни НАТО-мен ынтымақтастықты қабылдау, оның барлық шарттарын орындау. Батыс бұл жағдайда өзінің демократиядағы және федеративтік қатынастардағы өзінің көзқарастарын таңатын болады, елді басқаруды жетілдіру жөнінде кеңестер береді, ал өзі саяси партияларды және әкімшіліктің ауысуын бақылауға алады. Бұл жолды СРЮ-дан басқа барлық мемлекеттер таңдады. Егер сербтер қарсыласпағанда, олардың аумағын бөлу бейбіт жолмен өтер еді. Екіншісі – өз мүдделері туралы жариялау және оларды талап етуге талпыну. Дәл осы себепті Югославия агрессормен бетпе-бет кездесіп қалды. Осылай еткендігі үшін ол әлемдік үстемдікке талпынғандар тарапынан жазаланды.

Югославия көпұлтты федерацияны жедел ыдыратуға қолдануға болатын әдістемені жетілдірудің полигонына айналды. Бұл процестің маңызды құрамдасы федерация субъектілерін тәуелсіз мемлекеттер ретінде тез арада мойындау әдісі болып табылады. Балқан түбегінде ультиматумдық сипаттағы мәжбүрлеу әдісі де, күштеу әдістері де сына өткізілді.

Батыстың көпұлтты федерацияны күйретуге қолданған әдістемесі.

Федерация субъектілерін жеделдетіп тәуелсіз мемлекеттер ретінде тану әдістемесінің бастапқы нүктесі қақтығысушы тараптардың келіссөз процесіне халықаралық ұйымдардың, әрине, келісімге қол жеткізуге көмектесу сияқты игі мақсатта халықаралық ұйымдардың араласуы болып табылады. Бұл үшін тараптарды халықаралық делдалдар қатыстырылатын келіссөз процесіне тарту қажет.

Келесі фаза келіссөз процесіне бақылау орнату және оны басқару болып табылады. Келіссөздерді басқару үшін, келіссөз процесінде тараптарға тең құқықты емес шарттар жасалады. Мұнда шешім қабылдауға мәжбүрлеу әдістемесі іске асып тұр: жоспарларды жасауға тараптарды жібермеу, оларға дайын нұсқаларды ұсыну, келіссөз процесіндегі тараптардың біріне өз еркін таңу. Дейтон және Рамбуйе бір сценарийден өтті: делегацияны оңашалау, шектеулі мерзімде бола тұрып, келіссөз процесін жалықтыратындай етіп өткізу, делегацияны «көндіру», жеңілдіктер күтілетін делегацияны ақпараттан шектеу,

қысқартылған және қатаң дозаланған түрдегі құжаттар бойынша ғана ақпарат беру, келісімді орындаудың бүкіл процесін қатаң регламенттеу.

Бұл фарс федерацияның бөліктерін Орталықтың кез келген әрекетін заңсыз деп тауып, Словения мен Хорватияның жағдайындағыдай, жылдамдатылған процедура бойынша немесе «бейбітшілікке мәжбүрлеу» схемасы бойынша (Босния мен Герцеговина мысалы) тәуелсіз деп мойындаумен аяқталады. Косово тағы бір нұсқаның мысалын береді – халықаралық құқық нормаларына мүлдем мән бермеу және федерацияның бөлек алынған аумағында ел басшылығының келісімінсіз, күш қолдану арқылы тәуелсіз құқықтық тәртіп орнату, осыдан кейін тәуелсіздікке тек бір қадам қалады.

Бұрынғы Югославия аумағындағы халықаралық ұйымдар қызметінің мемлекеттің құлауына әкелетін анағұрлым ортақ әдістеріне келесілерді жатқызуға болады:

Елдің ішінде қандай да бір мәселе арқылы бүтін бір «халықаралық алаңдау» жүйесін құрастыру.

Қоғамдық пікірді ақпараттық өңдеу – адам құқықтарының бұзылуының, гуманитарлық мәселелердің көрінісін беру, кінәлінің образын жасау.

Өз әрекеттерін ақтау үшін демократиялық фразеологияларды қолдану. Акциялардың басталуына әрқашан да «демократияны тарату ...» мөр болып табылады.

Қырағылықты ұйықтату. Әуелі ізгі мақсатты хабарландырулар, ал одан кейін оларға қайшы келетін әрекеттер (СЮРЮ-дің бүтіндігі, қақтығыстағы тараптардың тең жауапкершілігі және т.б. туралы сөздер).

Гуманитарлық көмек ұсыну, елге гуманитарлық ұйымдардың кіруі.

Қандай да бір мәселені бақылау үшін бақылаушылардың қатысуын таңу.

Қақтығыс субъектісін тығырыққа тірейтін қағаздық шығармашылықтың, өзара тәуелді қаулылардың бүтін жүйесін құрастыру. Сонымен қатар түрлі түсіндірмелерге жол беретін анықтамалар кеңінен қолданылады.

Келісім аумақты бөлу үшін қақпан ғана болып табылатын кезде қол қойылған келісімдерге мән бермеу (мысалы, 1244 резолюция).

Сценарийдің келесі кезеңіне өту үшін арандатуды қолдану. «Сылтауларды» жасау жүйесі шығарылып қойған – жарылыстардың салдарынан бейбіт халықтың мерт болуы (1992 ж. мамырда Сараеводағы кезектегі жарылыс, 1994 және 1995 жж. Маркаладағы базардағы жарылыс), босқындардың «гуманитарлық апаты», адам құқықтарының бұзылуы мәселесі, тұтқындарға дұрыс қарамау, бейбітшілік орнатушыларды қорғау қажеттілігі, ақыры – басшылықтың демократиялық емес тәртібі.

Бейбітшілік күрескерлері мен гуманитарлық ұйымдарды оларға тиесілі емес функцияларды іске асыруға пайдалану: НАТО-ның пайдасына барлау жүргізу, фототүсірілімдерді, НАТО авиациясының нысаналауы.

Елде өз жоспарларын іске асыру үшін ішкі қоғамдық қайшылықтарды пайдалану.

Қақтығысушы тараптарға қатысты екіжақты стандарттар саясатын ұстану.

«Бейбітшілікке мәжбүрлеу» концепциясын қолдану. Бұл үшін экономикалық, саяси, әскери және дипломатиялық қысым жасау әдістерін, ультиматум, талаптар қоюды пайдалану.

Екі түрдегі шарттарды қою: а) тарапты келіссөз процесін шектегені үшін кінәлау мақсатында адын ала орындалуы мүмкін емес талаптар қою, мысалы, мұндай жағдай Рамбуйе құжаттарымен КГ жоспарында болған; б) әуелде айтарлықтай шартты түрде ғана болған талаптар – оларды орындау мүмкін емес болды, олар тарапты адастыру үшін алға тартыла береді, олар оқиғаның даму көлмі бойынша автоматты түрде жаңа мазмұнмен және жаңа талаптармен толыға түсті (мысалы, санкцияны алуға қажетті талаптар).

Талаптарды қабылдауға мәжбүрлеу үшін әскери күштерді, әуеден бомбалық соққыларды қолдану.

Ресей қазіргі таңда халықаралы қатынастар жүйесіндегі өз орнын төмендете түсінгенінің, Балкан түбегінде болған оқиғаларға мұқиятсыздығының жемісін жеп отыр.

Өткен кезеңдегі (1990-2000) Ресейдің сыртқы саясатының негізгі қателіктері мыналар болды: Ресейдің ұлттық мүдделері туралы мәселенің толық жетілмегендігі, сыртқы саясаттағы басымдықтардың анықталмағандығы; сыртқы саясаттағы қандай да бір қадамдардың салдарын болжай білмеу, батыстық әріптестермен басып озуға «ойнай» алмау, стратегияның жоқтығы және соған сәйкес, Ресейдің сыртқы саясатының балқандық бағытқа қатысты ойластырылмаған тактикасы, Балқандағы саясатты жүргізудің ретсіздігі, дербессіздігі, тек қана батыстың мүддесіне сәйкес Югославия, Серб Республикасы мен Серб Краинасы Республикаларының басшылығына олардың тарапынан максималды жеңілдіктерге ие болу мақсатында қысым жасау құралы ретінде Ресейді пайдалануға жол беру, қақтығысушы тараптарға қатысты объективсіздікті кесіп өтпеу, Балқандағы НАТО-ның әрекеттеріне қатысты немқұрайлық, оның әлемдегі, халықаралық қатынастар жүйесінде дербес роль атқаруына талпынысына немқұрайлы қарау, сербтік тараппен келіссөздерде мойнына алынған міндеттерді орындамау, 1995 жылдан кейін Балқандағы саяси процестерге өзінің қатысуын баяулату, бұл аймақта белсенді саясат жүргізуден және тіпті экономика саласында тығыз әріптестік сақтауға қызығушылық танытудан бас тартуы.

Балқандағы ресейлік дипломатияны дағдарыстың барлық жылдарында ретсіздік, әдепсіздік, қылмыспен теңесетін мұқиятсыздық ерекшеледі. Біресе біз С. Милошевичпен жұмыс істегіміз келмеді, юго-дағдарысты реттеуге өзіміздің қатысуымызды Югославиядағы билік жүйесімен байланыстырып, «ұлтшыл-большевиктер» мен олардың көшбасшысының кетуін талап еттік (1992 ж.), біресе оларды қатты ұнатқанымыз сошалықты, барлық келіссөздерді тек Белградпен жүргіздік; санкцияны қатандату туралы ҚБ (Қауіпсіздік Кеңесі) резолюцияларының барлығына қол қойдық, ал өзіміз оларды шешу бойынша қызметтің ауыр екендігіне Югославия басшылығын сендіріп жүрдік; үнемі жеңілдіктер талап ете отырып, Белградтың қолын байлап отырдық, ал өзіміз берген уәделерді орындамадық; біз Босния мен Герцеговинадағы серб

ұстанымдарына бомбалық соққыларды болдырмайтынымыз туралы жарияладық, бірақ жол бермеу үшін ештеңе жасамадық; біз Дейтон бейбіт келісімдерінің кепілі болатынымызды айттық, ал өзіміз Босияны НАТО өкілдерінің талауына тастадық; біз Хорватиядағы серб халықтарын қорлаудағы фашистік әдістерді айыптадық және Ф.Тужманға маршал Жуковтың орденін табыстадық. Және ақырғысы, Югославиядағы НАТО агрессиясын айыптадық, ал өзіміз көмек көрсетпей ғана емес, аса өрескел жолмен Черномырдиннің қолымен капитуляцияның ауыр шарттарын қабылдауға мәжбүрледік, ҚК-нің резолюцияларына дауыс бердік, оларда кейін Косовоны Югославия құрамында ұстап қалу қиын болды.

Балқан бағытындағы бұл қателіктердің салдары қазіргі таңда мыналар болып отыр:

- Халықаралық аренадағы күштердің арақатынасының өзгеруі Ресейдің пайдасына шешілмеуі.
- Халықаралық құқықтың соғыстан кейінгі жүйесінің бұзылуы.
- БҰҰ ролінің минималдануы.
- Еуропа мен әлемдегі НАТО-ның дербес фактор ретіндегі қызметі.
- Ресейді Балқаннан ығыстыру, дәстүрлі экономикалық, саяси, мәдени, тарихи байланыстар мен Сербия, Черногория, Македония, Болгария және Ресей қатынастарының бұзылуы.
- Ресейдің үлкен экономикалық шығындары. Бұлардан басқа, Ресей, мысалы, Косовода хром сатып алу (пайдалану) мүмкіндігінен айрылды, ондағы хром қоры әлемдік қордың 20%-ын құрайды.
- Балқандағы оқиғалар барысына Ресей ықпалының тым төмендеуі. Балқандағы істерде біз ұтылдық, сербтердің, черногориялықтардың және македондықтардың Ресейге деген сенімін әбден жойдық.

Ресейдің геостратегиялық шығындары. НАТО-ның РФ шекараларына жақындауы.

Балқанда сыналған көпұлтты федерацияны құлату әдісінің Ресейде қолданылуы.

Ресей не нәрсені негізге алуы тиіс: ғаламда әлемді басқару жүйесін бір орталықтан іске асыру талпынысы болып жатыр. Оның айқын жүргізушісі Құрама Штаттар болып табылады. НАТО бұл идеяны жүзеге асыруда басты рольді атқаруға тиіс.

«АҚШ ұлттық қауіпсіздік стратегиясында» АҚШ қарулы күштері «ғаламдық көлемде демократияны қорғауға, соның ішінде Ресейде демократиялық процестерді қорғауға бағытталады» деп жазылғанын есте ұстаған абзал. Сондықтан Ресей ғаламдық көшбасшылыққа, әлемнің мемлекеттерін нақты бір иерархия бойынша бөлуді қалайтындармен ашық әңгімеден қашып құтыла алмайды.

Балқан НАТО-ның дербестігін қамтамасыз етуге арналған полигонға, мәселені шешудің әскери нұсқасының мүмкіндігінің іс жүзіндегі көрінісіне айналды; «күш заңын», БҰҰ-ның санкцияларынсыз басқа мемлекеттерге қарсы әскери күш қолдану құқығын мақұлдау; БҰҰ мен ЕҚЫҰ шешімдерінен НАТО

шешімдерінің басымдығын қалыптастыру; басқарылатын ақпараттық қамсыздандырудың қабілетсіздігін сынап көру үшін, барлық европалық құрылымдардың, бөлек мемлекеттердің, әсіресе Ресейдің БҰҰ ролінің минималдануына, агрессияның легитимделуіне әрекетін сынап көру үшін қалыптасқан халықаралық құқық жүйесін бұзу.

Бұл мақсаттарға жету үшін АҚШ пен НАТО ақпараттық қамсыздандыруды жетілдірді, сәйкес терминологияны таңдады, европалық қауіпсіздік жүйесіндегі НАТО-ның жетекші ролінің қажеттілігіне көндіретін концепцияны «қорғауды» қамтамасыз етті. Осылайша НАТО-ға мүше емес басқа мемлекеттермен өзара сенім негізіндегі әріптестік, диалог және ынтымақтастық идеялары, «Бейбітшілік үшін әріптестік», Европадағы қауіпсіздік пен тұрақтылыққа төнген қауіптің алдын алу үшін әлемдік қауымдастық алдындағы блоктың ерекше жауапкершілігі туралы тезис пайда болды.

НАТО-ның мақсаты — Югославияны әлсіз ету және өзіне бағындыру. Ол қарсыласқандықтан, НАТО аумақты бөлу жолымен жүрді. Көпұлтты федерацияны күйрету әдістемесі іске асты. Югославия агрессорды өз аумағында 10 жыл ұстап, Ресейге Альянс пен АҚШ-тың шынайы мақсаттарын түсінуге мүмкіндік берді.

Косовода «аумақтық егемендікті шектеу қажеттілігі» идеясы да сыннан өте басады, ол әлемнің кез келген дағдарыстық нүктесінде «гуманитарлық интервенция» жолымен жүзеге асуға тиіс болатын. Бұл егеменді мемлекеттің аумағының бір бөлігіндегі «уақытша» бақылау және ондағы орталық басқарудың заңдарының күшінің тоқтауын бақылау сияқты көрінеді.

НАТО-ның Балқандағы әскери операциясы аяқталғаннан кейін, Югославияның бүкіл аумағын НАТО бақылауына алу ұмтылыстары жалғасын тапты.

Бүгінгі таңда Ресей үшін Югославиямен экономикалық әріптестік батыстық әріптестерден «озу үшін жасалатын жұмыс» екендігін сезіну, оның бізге тиімді екенін, ол біздің геосаяси жоспарларымызды іске асырудың мүмкін болатын көрінісі екенін, Балқанда қалу мен бекінудің жалғыз мүмкіндігі екенін сезіну.

Ресейге аумақтық тұтастықты жоғалту қаупі төніп тұрғанын сезіну, НАТО мақсаты – Ресей. РФ аумағын бөлу және оның табиғи байлықтарын пайдалану жоспары іске асуда.

Белоруссия АҚШ пен НАТО назарының потенциалды нысаны екендігін, онда да Югославиядағыдай, президентті ауыстыруға, саяси құрылымның бағытын өзгертуге, Белоруссияны Ресейден ажыратып алуға ұмтылатындықтарын болжау.

Қазіргі кездегі Ресейдің мақсаттары мен міндеттері.

Балқан біздің ұлттық мүдделерімізді талап ету орны болуға тиіс, ал біздің ұлттық мүдделерімізді біз былай түсінеміз: бұрынғы және қазіргі Югославияның бүкіл аумағына НАТО-ның әскери бақылауының таралуына жол бермеу; Сербия мен Черногория аумақтарында әскери базалардың құрылуына жол бермеу; АҚШ-қа Балқанды Европадағы өзінің форпосты мен полигоны ретінде пайдалануына бермеу; православ халқы жайлаған кеңістікті

«американдауға», орыстектілерді жоюға мүмкіндік бермеу қажет; Югославияда, Белоруссияда іске асқан әдістемелік қолданылуына жол бермеу.

Қандай істер атқару қажет:

- Балқанды Ресейдің сыртқы саясатының басымдықтарының бірі ретінде анықтау.
- Халықаралық ұйымдар көмегімен қалыптасқан іс жүзіндегі егемендікті күштеп қирату тәжірибесіне қарсы тұру.
- 1244 резолюциясының кепілі; Дейтон (Ресей Федерациясы – Дейтон келісімдерін имплементациялау бойынша Кеңестің мүшесі, Байланыс Тобының мүшесі).
- БиГ секілді Сербияда да протекторат орнатуға деген Батыстың ұмтылыстарына қарсы тұру.

Гаага трибуналы бойынша қандай да бір ұстанымды алу – оның біржақтылығына, Сербияның барлық басшыларын беруге қарсы шығу. Әйтпесе бұл «бейбітшілік орнатушылар» мен НАТО-ның бұрынғы Югославиядағы әрекеттерін ақтау, сондай-ақ Балқандағы дағдарысқа тек сербтерді кіналауды мақұлдау болып шығады.

СРЮ-мен экономикалық әріптестікті дайындау мен бастау, жекешелендіру мен инвестициялауға қатысу, Югославия экономикасына экспансия дайындап жатқан батыстық әріптестерді басып озу.

Дамушы елдер арасындағы аумақтық даулар мәселелері қазіргі таңда әлімдік қауымдастықтың пікірін күннен күнге көбірек тартуда.

Көрші елдерге қатысты күрделі қайшылықтарды жеңудегі ұмтылыстарында даулы мәселелерді шешудің түрлі формалары мен әдістерін пайдалана отырып, қазіргі халықаралық құқық принциптері мен нормаларына, мемлекетаралық қатынастардың кең көлемді тәжірибесіне жүгінеді. Мұнымен қоса олар қазіргі халықаралық құқық мемлекетаралық қайшылықтарды шешу үшін күштеуге және күштеу арқылы қорқытуға жүгінуге тыйым салатынын жақсы түсінеді.

Бақылау сұрақтары:

1. Балқан дағдарысы: славян әлемі үшін салдар мен сабақ.
2. Батыстың алғашқы соққысы неліктен Югославияға бағытталды?

ӨЗІНДІК ЖҰМЫСТЫ ОРЫНДАУҒА ӘДІСТЕМЕЛІК НҰСҚАУ

Тәжірибе көрсеткендей студенттер өзіндік жұмыстарын тиімді ұйымдастыра алмайды. Өзіндік жұмыс дағдысы мен білікті қалыптастыру көкейкөзге негізделеді, ондай кезде міндетті көмескі, ланды түсініп, еліктеуі оқу міндетін орындамауға соқтырады. Өзіндік жұмыс саналы негізбен ұйымдастырылу қажет, осыдан білімді игеру үрдісін жақсартып ұйымдастыруға бағытталған студенттің әдістемелік тәсілдер туралы білім қажеттілігі туындайды.

Жүйелі-әрекетті тәсіл студенттің өзіндік жұмысын ұйымдастыру мен бақылауға мүмкіндік береді.

Жүйелі-әрекетті тәсіл әдістемесі оқытудағы келесі негізгі ұғымдарға сүйендіреді: білім, білік, дағды, әрекет; олардың өзарабайланысы мен арақатынасын анықтайды.

Білік – студенттің түсіну деңгейіндегі орындалатын толыққанды әрекеті, білік - қалыптастырған іс-әрекет нәтижесі.

Дағды - білік, үнемі қайталаумен автоматты түрге дейін жеткізіледі. Біз шығармашылық пен стандартты дағдыларды ажырата білуіміз керек, дегенмен соңғысы шығармашылыққа айналуы екі талай және ой қызметіне бейімделмейді, бірақ қажеттілігін мойындаймыз (мысалы, пайдаланған әдебиеттер, сілтемелер тізімін дайындау т.с.с.).

Іс-әрекет – адам бойындағы ой қызметінің, өзіндік даму қабілеттерінің даму амалы.

Біздің жағдайымызда бұл тек сақтау мен еске түсіру емес, талдау, бағалау, сынау, яғни ой қызметінің барынша дамыту арқылы зерделеу, материалға терең қарау.

Осыдан – білімді қабылдаудан басталатын таным үрдісінің ұйымдастыру рөлі ерекше.

Қабылдау үрдісінің тиімді амалдары.

Кез келген білімді қабылдау үрдісі елестетуден басталады, алдымен студент елестету үрдісінің оңтайлы нақты амалдарын білу қажет.

Алдымен әрекет мақсатын белгілеу қажет (жәй ғана оқып тыңдау немесе мақсатсыз әрекет – уақытты текке кетіру). Ендігі бізді қызықтыратын нысана (түсінік, факт, оқиға, заңдылық т.б.) жалпы фоннан туындайды яғни мәтіннен. Нысана мен фонды араластыру кең таралған қателердің бірі.

Белгіленген нысана талданады, онда белгі мен қасиеттері де бөлініп шығады. Сол белгі мен қасиеттерді түртіп алу қажет (сызба немесе конспект).

Келесі кезең - біріктіру, белгі мен қасиеттерді бір тұтасқа синтездеу, себебі оған толыққанды елестеу тәуелді. Материалды толықсыз, үзіп елестеу қателікке әкеледі.

Қорытынды кезең – алған білімді білім жүйесіне кіріктіру, басқа білімге теңеу және айыру (бар немесе алынған білімді - жаңадан алынған білім негізінде сынау). Ақырында алған білімін тәжірибеде қолдана білуін түсіну.

Қарқынды елестеу мен жалпы ойлау мәдениетін қамтамасыз ететін әр бір кезеңде белгілі амалдар қажет.

Әуелі ой қызметіне психологиялық дайындық болу керек. Оқуға (деректі, зерттеулерді) кіріспес бұрын мәтіннің ықтимал пәндік-ұғымды мазмұнын, оның құрылымын, маңыздылық деңгейін, ақпараттың жаңашылығын анықтаған жөн. Содан кейін мәтінді оқуға кіріссе болады.

Мәтінді оқу және конспектілеу әдістемесі

Материалдың сипатына қарай (дерек, негізгі, қосымша әдебиет) оқудың түрлі амалдары қолданылады: танымды мен зер салу, жаппай мен іріктеу, тез және баяу. Студенттер осы амалдарды игеру міндетті.

Танымды оқу кітап туралы алғашқы түсінік алуға мүмкіндік береді. Алдымен титул бетінің мазмұнын мұқият оқып алуға ұсынылады, онда

маңызды мәліметтер беріледі (жұмыстың нақты аты, оның авторы, арналуы – оқулық, монография, баспа, басылым уақыты мен орны). Аннотация мен алғы сөзін оқу міндетті, себебі онда жұмыспен оның авторы туралы толық мәлімет беріледі, сол кезде оқушы жұмыстың мағынасы туралы түсінігін кеңейтеді.

Мазмұнын бір шолып өтсеңіз, кітаптың құрылымы мен мағынасы жөнінде нақты мәлімет алып, өзіне қажетті сұрақтарды белгілейді.

Танымды оқудың келесі кезеңі – мәні мен баяндау сипатымен танысу, кейбір жерлері мұқият оқыла да, қалғанын шолып, кейде түртіп алынады.

Танымды оқудың нәтижесінде кітап туралы жалпы әсер алуға болады.

Әрине, тақырыппен жұмыс жасауға ондай амал жарамайды (тәжірибе сабағы немесе курстық жұмыс болсын). Енді зерделеп оқуға көшу керек. Оның мақсаты жұмыстың бір бөлігін немесе жалпы мағынасын жете игеру.

Зерделеп оқу барысында үзінді немесе толық жазбалар жүргізу қажетті. Сипатына қарай оқу жаппай немесе іріктеп оқу болуы мүмкін. Ол тапсырма және оның мақсатына, материалдың сипатына байланысты.

Тәжірибе көрсеткендей I-II курс студенттері конспектілеу әдісін нашар иеленеді, сол себепті конспектілеу туралы әдістемелік нұсқау беру қажет: нені, қайда, қалай жазу керек. Конспектілеу білігі - ой еңбек мәдениетінің маңызды белгісі. Іріктелген жазбаларда жеткілікті. Тақырыпқа қатысты маңыздыны жазып алып, жұмыстың толық мағынасы мен құрылымын еске түсіргенде, мәтіннің жеке бөлшектері мен бөлімдерін айта кету керек (санды мағлұматтар, негізгі фактілер, атаулар, қанықты мінездемелер).

Әрине, мәтінмен өз бетінше жұмыс жасау, бөлек арналған дәптерге жазуды талап етеді (тәжірибелік сабақтар, коллоквиумдер).

Танымды оқудан кейін конспектіліген жөн, жазбалар пайдалануға ыңғайлы әрі сауатты болғаны да дұрыс болар, дәйексөз келтіргенде бетін көрсетуді ұмытпау керек. Мәтінді жаппай конспектілеу болмайды - дәптердің қапталынан орын қалдырып, кейбір сұрақтар бойынша бастысын белгілеу қажет, сипатына қарай материалдарды әр түрлі түспен белгіліген де көмек береді, сөздерді қысқартпаған ұсынылады.

Мәтінді оқып және оны конспектілеу - материалды игергеннің белгісі емес, оны есте сақтау керек.

Ес жұмысын рационалды ұйымдастырудың жалпы амалдары.

Сонымен, орнықты және шапшаң түрде материалды есте сақтамай, оны игеру мүмкін емес. Сондықтан еске ерекше күш түседі, яғни ой қызметінің нәтижесіндегі жаңа білімді қабылдап игеру – тек елестетуді болжамайды, оны есімізде бекіту міндет.

Адамзат есінің жұмысы туралы психологтар егжей-тегжейлі зерттеген, сол себепті ой қызметі мен есте сақтауды рационалды ұйымдастыру бойынша тәжірибеден өткізіліп тексерілді және оған байланысты еңбектерде көп жазылған. Дегенмен де студенттер қаумы психологияны бірі біліп бірі білмеуі ықтимал, әдістемелік нұсқау берген арттық етпес.

Ес – төрт құрамдас бөліктен тұратын күрделі танымды үрдіс, осыны студент түсіну керек:

- 1) жадында тұту;
- 2) сақтау;
- 3) тану;
- 4) еске түсіру.

Әр адамда олар түрлі дамыған. Дамыған ес келісімен сипатталады:

- А) есте сақтау шапшаңдығы;
- Б) орнықты сақталуы;
- В) дәл тануы;
- Г) шапшаң және дәл еске түсіруі.

Құрамдас бөліктің бірі баяу дамыса естің жұмысына жәйсіз әсер етеді.

Іздену тәжірибелері көрсеткендей, ес – ең жаттықтыруға икемді танымды үрдіс. Ес дамуының басты шарты – адамның белсенді танымды-тәжірибелік әрекеті.

Әрқайсымыз естің бірнеше түріне иеміз: көру, сөз-қозғалыс, есту, эмоционалды, сөз-қисын, аралас. Материалды сақтау сипатына қарай естің тиісті түрінің біреуі немесе бірнешеуі қатар іске қосылады.

Әдетте адамда естің тек бір түрі ғана жақсы дамыған. Ондай ерекшелік естің жеке түрі деп саналады. Өз ес түрін білсеңіз, таным әрекетін ұтымды ұйымдастыруға болады. Ес жұмысын ұтымды пайдаланудың жалпы амалдары да бар:

1. өзіңізді материалды не үшін сақтауға бағыттау:

- а) қызығушылық таныту;
- б) жауапкершілік сезімін «іске қосу»;
- в) өзіңізге сақтауды мақсат ету;

2. нақ есте сақтау мен мерзімге өз санасына адам белгі қояды, сол кезде оперативті және ұзақ сақтайтын естің жасырын механизмі барлық мүмкіндігін қосады. Ол механизмдер автоматты түрде жұмыс жасайды.

Материалды үтір-нүктесі немесе мағынасы бойынша есте сақтау қажет емес. Сөзбе-сөз нені сақтау, ал кейбір жерлерін жалпылама түрде сақтау керектігін белгелейді. Дәлме-дәл түсініктің анықтамасы, заңның тұжырымды айтылған ойларды, бөлек атауларды (әулет, мемлекет, қамтылған уақыты, тектер, санды көрсеткіштер т.б.) есте сақтаймыз. Ал қалған материал жалпылама түрде есте сақталады;

3. белсенді ой қазметінің талдауын пайдалану: мәтіннің негізгі түйнегін белгілеу, өз тарапынан ол дәлел ретінде келтіретін айғақ, негіздеме жүйесінен сараланады. Бұл оқиғаны баяндау, оқиғаның құбылысы, фактілері;

4. ассоциация немесе басқа да мәнді байланысты (мнемотехника) саналы түрде пайдалану - сандарды, даталарды, есімдерді т.б. есте сақтауға қолданылады. Ой еңбегінің көзқарасы бойынша мнемотехника – тиімді есте сақтау амалы;

5. тек естің жекелеген түрін пайдаланбай, басқаларын да қолдану;

6. есте сақтау үрдісін тану және қайта орындау үрдісімен байланыстыру;

7. жалпы өз ес қызметін дұрыс ұйымдастыру: ең бастысы материалды үнемі қайталау. Өткен ғасырдың психологтары ұмыту қисығын ажыратқан,

материалдың көпшілігі жаттағаннан кейін алғышқы күн мен сағаттан бастап ұмытылады, кейін бұл үрдіс баяулайды (қайталау – оқу анасы).

Сабақ арасында аз-маз үзіліс туралы ұмытпай және ұқсас әрекетпен айналыспаған жөн.

Осы амалдарды қолдану ес жұмысын ұйымдастыруды жеңілдетеді.

Тану әрекетін ашатын амалдар туралы әдістемелік ұсыныстар, студентке өзіндік жұмысын ұйымдастыруға көмек береді.

Біздің ойымызша берілген кеңесіміз тәжірибелік немесе өзіндік жұмысты орындауға біршама көмек береді. Кеңесімізді төменде берілген тәжірибелер сабағында қолданып көріңіз.

Семинар № 1. Тақырыбы: Қазіргі таңдағы келіссөздер

1. Қазіргі таңдағы халықаралық қатынастарда келіссөздерді жүргізудің рөлі.
2. Халықаралық қатынастардағы келіссөздердің орны.
3. Халықаралық өмірдің әр түрлі аспектілеріне халықаралық келіссөздердің ықпалы.

Ұсынылатын әдебиеттер:

1. Лукашук И.И. Дипломатические переговоры и принимаемые на них акты. М. Nota bene. 2004.
2. Зонова Т.В. Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. Учебное пособие. М. Росспэн. 2003.
3. Израэлян В.Л. Технология двусторонних и многосторонних дипломатических переговоров. М., 1988 г.
4. Кашлев Ю., Глумов Э. Информация и PR в международных отношениях. М. «Известия» 2003.
5. Озеров О. Дипломатия в эпоху информационных технологий. «Международная жизнь», 1997 г., № 4.

Әдістемелік ұсыныс

Семинар сабағына дайындалу барысында басты назарды келіссөздердің жалпы өмірдегі және халықаралық қатынастардағы орнына аударған жөн.

Семинар № 2. Тақырыбы: Халықаралық келіссөздер институтына жаһандану үрдісінің әсері.

1. Жаһандану кезіндегі халықаралық келіссөздер субъектісінің әр түрлігі мен сандарының көбеюі.
2. Қазіргі таңдағы халықаралық келісімдердің негізгі ағымдары мен оны анықтайтын бағыттары.

Ұсынылатын әдебиеттер:

1. Международные отношения на постсоветском пространстве. М. 2000.
2. Федоров Е.К. Научные аспекты политических переговоров. М., 1982.
3. Кальер Ф. О способах ведения переговоров с государями. М. 1999.
4. Анисимов Л.Н. Международно-правовые средства разрешения межгосударственных споров (конфликтов). Л. 1975.

Әдістемелік ұсыныс

Ғылым ретінде қалыптасу кезеңіне мән беру. Беделді ғалымдар туралы ақпараттану, мысалы Фишер Р., Киссинджер т.б.

Семинар № 3. Тақырыбы: Келіссөздерді жүргізу әдісі.

1. Келіссөздерді жүргізудің индуктивті әдісі.
2. Келіссөздерді жүргізудің дедуктивті әдісі..
3. Келіссөздерді жүргізудің эмпирикалық әдісі.

Ұсынылатын әдебиеттер:

1. *Попов В. И.* Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия - наука и искусство. - М.: Международные отношения, 2006.
2. *Селянинов О. П.* Дипломатические отношения государств: принципы формы и методы : учеб. пособие. - М.: МГИМО, 2004.
3. *Трухачев В. И.* Международные деловые переговоры : учеб. пособие / В. И. Трухачев, И. Н. Лякшиева, К. Ю. Михайлова. Изд. 3-е, перераб. и доп. - Ставрополь; М.: Аргус; Финансы и статистика, 2007. - 223 с.: ил. Библиогр.: с. 222.
4. Шеретов С.Г. Ведение международных переговоров. – А., 2004.

Әдістемелік ұсыныс

Вен диаграммасы арқылы үш әдісті салыстыру. Әр әдістің анықтамасын жатқа білу. Өз-ара байланысын табу. Пайда болу себептерін қарастыру.

Семинар № 4. Тақырыбы: Халықаралық келіссөздердің қатысушылары (субъектілері).

1. Келіссөздердің толық құқықты қатысушылары: бақылаушылары, халықаралық ұйымдардың өкілдері.
2. Келіссөздердегі делдалдық институты және «мейірімдік қызмет» түрлері.

Ұсынылатын әдебиеттер:

1. Аникин В. И. Основные направления, методы прогнозирования и моделирования во внешнеполитической деятельности. – М.: Научная книга, 2000.
2. Калядин А. Н. Международные организации и разоружение. – М., 1984.
3. Каррас Ч.Л. Искусство ведения переговоров.- М., 1997.
4. Касаткин В.Д. Проведение деловых бесед и переговоров. – Воронеж., 1999.

Әдістемелік ұсыныс

Субъект ретінде қатысушының құқығана, тәртібіне, ережесіне көңіл аудару қажет. «Мейірімділік қызмет» түрінің шығу тарихы, тарихи тәжірибелерден мысал келтіру.

Семинар № 5. Тақырыбы: Қазіргі таңдағы халықаралық келіссөздер үрдісінің мәселелелері.

1. Жаһандану - объективті әлемдік үрдісі ретінде: жаһандану жағдайындағы халықаралық келіссөздердің мінездемесі.

2. Жаһандану – көпшілік мемлекеттерге біржақты әскери, саяси, экономикалық сиппатағы шешімдерді мойындату ретінде.
3. «Гуманитарлық интервенция» мәселесі.

Ұсынылатын әдебиеттер:

1. Системная история международных отношений в четырех томах. События и документы. 1918-2000. Отв. ред. А.Д.Богатуров. Том второй. Документы 1910-1940-х годов. Сост. А.В.Мальгин. М.: Московский рабочий, 2000.
2. Попков А. Концепция международного арбитража и её историческое развитие // Белорусский журнал международного права и международных отношений. – 1998. № 4.

Әдістемелік ұсыныс

Жаһандану кезінде келіссөздердің өзгерген түрлері болған жағдайда алғашқы түрлерімен салыстыру. Мысал ретінде кез келген халықаралық қатынастағы бір жағдайға қатысты келіссөздерді талдау (Косово мәселесі, Таяу Шығыс мәселесі т.с.с).

Семинар №6. Тақырыбы: Келіссөздерді жүргізудегі негізгі тактикалық тәсілдер.

1. Бәсекелестік стратегия.
2. Серіктестік стратегия.
3. Келіссөздерді жүргізудегі имитациялық стратегия.
4. Келіссөздерді жүргізудегі обструкциялы стратегия.
5. Аралас стратегия.
6. Белгісіздік стратегиясы.

Ұсынылатын әдебиеттер:

- Шеретов С.Г. Ведение международных переговоров. – А., 2004.
Каррас Ч.Л. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997. - С.287-334.

Әдістемелік ұсыныс

Стратегияларды бір-бірінен ажырата білу. Қолдану кезеңдерін қарастыру.

Семинар № 7.

1. Халықаралық ұйымдар – халықаралық қатынастарды нығайту және халықаралық келіссөздерді жүйелеудегі қажетті қазіргі таңдағы институттар мен құралдар.
2. Халықаралық арнаулы мекеме – салалық халықаралық қатынастарды реттеуші құралы.
3. ТМД, ЕЫҚҰ, ЕО, «Сегіздік тобы», НАТО, ДН, АСЕАН, ОАГ, ОПЕК т.б. ұйымдар көпжақты келіссөздерді өткізетін аумақтық ұйымдар мен топтық форумдар.

Ұсынылатын әдебиеттер:

1. Нешатаева Т.Н. Международные организации и право. – М., 1995.

2. Левин Д.В. Международное право, внешняя политика и дипломатия. М.: Международные отношения, 1981
3. Лукашук И. И. Дипломатические переговоры и принимаемые на них акты : учеб.- практич. пособие. - М.: Nota Bene, 2004. - 143 с.

Семинар №8. Тақырыбы: Келіссөздерді жүргізу механизмі.

1. Келіссөздерді жүргізудегі ерекше жағдайлар.
2. Келіссөздер мен делдалдық арқылы қақтығыстарды реттеу механизмін жетілдіру.
3. Келіссөздердің ұйымдастырылу қамтамасыздығы.

Ұсынылатын әдебиеттер:

1. *Василенко И. А.* Политические переговоры : учеб. пособие / И. А. Василенко. - М.: Гар- дарика, 2006. - 271 с. - (disciplinae). Библиогр.: С. 267-268.
2. *Митрошенков О. А.* Эффективные переговоры: Практическое пособие для деловых людей / О. А. Митрошенков. 2-е изд, испр. - М.: Весь мир, 2003. - 279 с. Библиогр.: с. 279.

Әдістемелік ұсыныс

Бұл семинарға дайындалу барысында келесі сұрақтарға толығырақ тоқталған жөн: келіссөздерді ұйымдастыру тәртібі, ЮНСИТРАЛ дегеніміз не, теориялық пен тәжірибелік дайындықтардың маңыздылығы, келіссөздегі орны мен рөлі.

Семинар № 9. Тақырыбы: Халықаралық конференциялар және көпжақты келіссөздер құралы.

1. Жаһандық, аумақтық, топтық, салалалық ауқымдағы көпжақты келіссөздердің құралы.
2. Халықаралық келіссөздер тілдесу ережелері мен қағидаттардың қалыптасуындағы бүкіләлемдік конференциялар шешімінің рөлі.
3. Көпжақты келіссөздер мен көп мемлекеттердің қатысуымен халықаралық конференциялардағы реттеме ережелері (топтардың қалыптасуы, қатысушылар институты).

Ұсынылатын әдебиеттер:

1. *Попов В. И.* Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия - наука и искусство. - М.: Международные отношения, 2006.
2. *Селянинов О. П.* Дипломатические отношения государств: принципы формы и методы: учеб. пособие. - М.: МГИМО, 2004.

Әдістемелік ұсыныс

Қабылданған құжаттардың ерекшеліктеріне назар аударып, келісім-шарттағы кезеңдерді жіктеу.

Семинар № 10. Тақырыбы: Іскерлік сұхбат, келіссөздер, кездесулердің этикеті.

1. Іскерлік тілдесу. Іскерлік сұхбат. Телефонмен іскерлік әңгіме жүргізу әдебі мен этикеті.
2. Іскерлік кездесу. Іскерлік кездесу түрлері. Ресми іскерлік кездесу..
3. Іскерлік кездесулердің мәдениеті мен стилі – орыс стилі, американдық стилі, ағылшын стилі, неміс стилі, жапон стилі, қытай стилі, француз стилі.

Ұсынылатын әдебиеттер:

1. Лукашук И. И. Дипломатические переговоры и принимаемые на них акты.
2. Лукашук И. И. Современное право международных договоров. Т. 1: Заключение международных договоров.
3. Лукашук И. И. Современное право международных договоров. Т. 2: Действие международных договоров. Прил.: Венская Конвенция о праве международных договоров (Вена, 23 мая 1969 года) и др...
4. Вуд Дж., Серре Ж. Дипломатический церемониал и протокол.

Семинар № 11

1. Біріккен Ұлттар Ұйымы.
2. Халықаралық аумақтық ұйымдарда дауды бейбітшілік жолдармен шешу.
3. Азияда Өзара іс-әрекеттену мен Сенім арту кеңесі.

Ұсынылатын әдебиеттер:

1. Гриневский О. Тайны советской дипломатии. М., 2000.
2. Барановский В.Г. Европейское сообщество в системе международных отношений. М., 1986.

Әдістемелік ұсыныс

Халықаралық ұйымдарда өткізілетін келіссөздердің өткізу тәртібін, барысын анықтау. Қақтығыстық жағдайлардаы шешілу реті.

Семинар № 12. Тақырыбы: Қазіргі таңдағы келіссөздер мәселелері.

1. Қазіргі таңдағы халықаралық ұйымдар.
2. Европалық Одақ .
3. Тәуелсіз Мемлекеттер Достастығы.

Ұсынылатын әдебиеттер:

1. Нешатаева Т.Н. Международные организации и право. – М., 1995.
2. Левин Д.В. Международное право, внешняя политика и дипломатия. М.: Международные отношения, 1981
3. Лукашук И. И. Дипломатические переговоры и принимаемые на них акты : учеб.- практич. пособие. - М.: Nota Bene, 2004. - 143 с.

Әдістемелік ұсыныс

Заманауи келіссөздер технологиясының динамикасы. Келіссөздердің тақырыбы.

ГЛОССАРИЙ

АЛЬТЕРНАТ (*лат. alternus* – кезектесіп) – халықаралық келісім данасына сай, келісуші тараптардың қол қоюуына арналған, тараптардың атаулары, өкілеттердің қолдары, мөрлері сонымен қатар келісім мәтіні келісуші жақтың тілінде жасалып, бірінші орынға орналастыру ережесі. Бірінші қол қоюшыларға, келісім мәтінінің сол жақ беті құрметті орын болып саналады немесе егер де қолдар бірінің астына бірі қойылса, онда жоғарғы орын. Альтернатты қолдану, келісуші тараптардың теңдігін көрсетеді. Альтернат, әдетте, екі тілде жасалған екі жақты келісімдерде қатаң сақталады. Көпжақты келісімдерде альтернат сирек қолданылады.

АННЕКСИЯ (*лат. Annexus* – қосып алу) – мемлекеттің, басқа мемлекетке жататын аумағын заңсыз түрде қосып алуы.

Аннексия халықаралық тәжірибеде, феодалдық және капиталистік мемлекеттерде кең тарады. Әсіресе, аннексия, отарлы экспансияның құралы ретінде жиі қолданылды.(мыс., Босния және Герцоговинаға Австро-Венгрияның А. 1908; Ұлы Британияның – бұрынғы мемлекеттеріне 1900 және Кипр аралдарына А.; АҚШ – тың XIX ғасырдың аяғындағы Гавай аралдарына А.; және т.б.). Аннексия *екінші дүние жүзілік соғыста*, гитлерлік және жапон оккупанттары аумақтарды басып алу кезінде, іске асырылды.

Аннексия қазіргі кезде, *халықаралық құқықтың* дәрежі бұзылуы болып табылады.

БРИФИНГ (*ағыл. Briefing* – қысқаша нұсқау)- сыртқы саяси ведомстволар өкілдерінің және басқа мемлекеттік органдардың, халықаралық және де өзге ұйымдардың баспа, радио, теледидар өкілдерімен жүргізетін кездесулері мен әңгімелері, оларға маңызды оқиғалар туралы, халықаралық келісімдердің, конференциялардың, симпозиумдардың, кеңестердің жүру барысы жайында, қатысушылардың көзқарастары мен позициялары және жеткізілген нәтижелер жайлы мәлімет беру мақсатын көздейді. Брифингтер, пресс-конференциялардан өзінің қысқалығымен ерекшеленді, олар ресмилігі жағынан кемірек және журналистер ақпаратының сипатында болады.

ДЕКЛАРАЦИЯ (*лат. Declaration* – мәлімдеме, жариялау) – біржақты, екіжақты немесе көпжақты мәлімдеме, мұнда мемлекеттер өздерінің сыртқы және ішкі саясаттарының қағидаларын жариялайды немесе нақты мәселе бойынша өздерінің позицияларын мәлімдейді. Екіжақты және көпжақты декларацияларға көбіне қол қойылады, бірақ қатысушылардың тілегіне қарай, олардың қол қоюуынсыз қабылдана беруі мүмкін.

Бірнеше мемлекет, үкімет басшыларының және сыртқы істер министрлерінің т.б. ресми мемлекеттік қайраткерлерінің ортақ декларациялармен сөз сөйлеу тәжірибесі орын алған, соның ішінде халықаралық ұйым шеңберінде.

Тәжірибеде *халықаралық келісімдер* декларациялар түрінде жасалатын жағдайлар кездеседі.

КОММЮНИКЕ (*фр.communigue*) – халықаралық келіссөздердің барысы немесе нәтижесі туралы жасалған халықаралық келісім туралы және т.с.с. ресми хабарлау.

Екіжақты коммюнике әдетте «ортақ коммюнике», «бірігіп хабарлау» деп аталады. Коммюнике қысқаша немесе толық, нақты мәселелер бойынша тараптардың позициясымен мазмұндалуы, қабылданған шешімдер сияқты болуы мүмкін. Ол сонымен қатар тараптар арасында қол жеткізілген келісімдерді қамтып көрсетеді және осы жағдайларда тараптар үшін белгілі құқықтық салдары болады.

КОНСЕНСУС (*лат. Consensus* – келісім, ынтымақтылық) – халықаралық ұйымдарда, халықаралық конференцияларда және кеңесулерде шешімді тұтас қабылдауға кез келген қатысушы тарапынан формальды қарсылық болмаған жағдайда және дауыс беру тәртібін өткізбей шешім қабылдаудың әдісі, орындалу түрі. Консенсус БҰҰ –ң бірқатар мекемелерінде қолданылады. Ол *Еуропадағы қауіпсіздік және ынтымақтастық жөніндегі Кеңесті* дайындауда және өткізуге байланысты шешім қабылдау негізі ретінде алынған.

ҚОРЫТЫНДЫ АКТ - халықаралық конференцияның (конгрестің, мәжілістің) қорытындысын шығаратын құжаттың атауы. Қорытынды актің мазмұны, құрылымы және құқықтық мағынасы әртүрлі; олар конференциялардың немесе екіжақты келіссөздердің сипатымен, мақсатымен және жұмыс барысымен анықталады, бұлардың нәтижесінде қорытынды акті қабылданады.

«Қорытынды акт!» атауы халықаралық шарттың атауы ретінде жиі қолданылды, мысалы, 1945 ж. Танжерде халықаралық режимді қайта құру туралы Париж конференциясының Қорытынды актісі, 1963 радиохабар жөнінде халықаралық конференцияның Қорытынды актісі және т.б..

1975 Еуропадағы қауіпсіздік және ынтымақтастық жөніндегі Мәжілістің Қорытынды актісі, халықаралық кеңестердің қорытынды құжат үлгісі болып табылады.

ҚОРЫТЫНДЫ ХАТТАМА- қандай да болмасын келісімнің қатысушылары, осы келісімнің жекелеген баптарына ескертпелер мен анықтаулар енгізу қажеттігі туған жағдайда, қол қоятын ерекше акт. Қорытынды хаттамада қатысушылардың сол немесе басқа да ескертпелері болуы мүмкін. Қорытынды хаттама келісімнің ажырамас бөлігін құрайды, ол әдетте қорытынды хаттаманың өзінде көрсетіледі. Келісімдер тәжірибесінде қорытынды хаттама екіжақты немесе көпжақты келісімдерге қосымша болып табылады. Әдетте қорытынды хаттаманың болуы, келісуші тараптардың негізгі келісімдерді ұсақ-түйекпен көбейтпеуді артық көрумен немесе түсіндірмелер мен ескертпелердің қажеттігі негізгі мәтін толығымен келісіліп, оны қайта редакциялау жаңа қиындықтар туғызуы мүмкін жағдайлардан кейін пайда болса, айқындалады.

МЕМОРАНДУМ (*лат. Memorandum* – нені еске сақтау керек) – дипломатиялық құжаттың түрі. Меморандумның ерекше белгісі – қандай да болмасын мәселені дәлелге негіздеу немесе заңды түрде толық мазмұндау, мысалы, дипломатиялық хат ауысу заты болып табылатын мәселе (белгілі бір мемлекет үкіметінің басқа мемлекет үкіметіне сыртқы саясат және халықаралық жағдайдың негізгі мәселелер жөніндегі меморандум).

Меморандум *дипломатиялық нотаның* қосымшасы болуы мүмкін. Меморандум жеке құжат ретінде сыртқы істер ведомствасының немесе шетелдік мекеменің ноталық бланкісіне басылады, қаратпа сөзі және мақтаулы қошеметі болмайды, мәтін астында жөнелтілген орны мен күні көрсетіледі, мөр қойылмайды.

Нотамен жөнелтілген меморандум ноталық қағазға басылады (бланкіге емес). Бұл жағдайда орны мен күні көрсетілмейді және мөр қойылмайды.

МОДУС ПРОСЕДЕНДИ (*лат. modus procedendi* – қимыл амалы) – халықаралық келісім бойынша қандай да болмасын міндеттеме немесе іс-әрекет қалай және қандай тәртіпте орындалуға тиіс екенін білдіретін атау.

МОРАТОРИЙ (*лат. moratius* – кідіртуші, баяулатушы) – белгіленген немесе белгіленбеген мерзімге қандай да болмасын іс-әрекеттерді кейінге қалдыру туралы халықаралық құқық субъектілерінің келісімі. Мораторий қандай да болмасын арнайы мәселе бойынша, халықаралық келісім-шарттың жасалуы туралы келіссөздер жүргізу кезеңі барысында орнатылуы мүмкін. Халықаралық келісім-шарттардың ережелерінен шығады.

Қандай да болмасын әрекеттерге мемлекет біржақты тәртіп бойынша мораторий жариялауы мүмкін, мұнда басқа мемлекеттер оның жолына түсу немесе мораторий қолдану мүмкіндігін шектейтін қандай да болмасын әрекеттер жасалмайтынына үміт артады.

Халықаралық жеке құқықта Мораторий – ерекше жағдай әрекеттері кезінде (соғыс, дүлей зілзала және т.б.) орнатылатын, міндеттемені белгілі мерзімде немесе белгілі уақытта орындауды кейінге қалдыруды білдіреді.

ПРЕАМБУЛА (*фр. Preambuie* – алғы сөз) – халықаралық келісім-шарттың кіріспе бөлімі. Преамбулада әдетте, шарт жасасушы тараптар тізімі аталады, шарттың жасалу себептері, оның мақсаттары мен қағидалары, халықаралық құқықтың басқа келісім-шарттарымен, қағидаларымен және ережелерімен өзара байланысы баяндалады. Преамбула шарттың ажырамас құрамдас бөлігі болып табылады. Мысалы, БҰҰ *Жарғысының* Преамбуласы мағынасы жағынан маңызды болып табылды.

Преамбула халықаралық үкіметаралық ұйымдардың және басқа ұйымдар мен конференциялардың шешімдерінде болуы мүмкін.

ПРОМУЛЬГАЦИЯ (*лат. promulgatio* – жұртқа жариялау) – халықаралық шартты ел ішінде жариялау; әдетте, оны басып шығару арқылы жүзеге асырады.

РЕПАРАЦИЯ (*лат. reparatio* – бұрынғы қалпына келтіру) - халықаралық құқық субъектінің халықаралық құқықбұзушылықты жүзеге асыру нәтижесінде, басқа халықаралық құқық субъектіге зиян келтіргені үшін, оған жүктелетін материалдық жауапкершіліктің түрі. Репарацияны төлеу реституции, ақша немесе басқа материалдық компенсация не болмаса бір мезгілде реституции және шығындардың компенсациясы түрінде жүзеге асырылуы мүмкін.

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ КОНФЕРЕНЦИЯЛАР – белгілі бір мәселені талқылау мен шешімдерді, ұсыныстарды қабылдау үшін өткізілетін *халықаралық үкіметаралық және халықаралық үкіметтік емес ұйымдар* өкілдерінің мәжілістері. Халықаралық конференциялардың түрлі атаулары болады (конференциялар, конгрестер, кеңестер, колоквиумдар, форумдар және т.с.с.). Халықаралық конференциялар- үкіметаралық және үкіметтік емес, бүкіләлемдік және аймақтық деп бөлінеді; бір не бірнеше мемлекеттермен немесе халықаралық ұйымдармен шақырылады. Халықаралық конференцияларды әдетте, *қабылдаушы мемлекеттің* өкілі немесе шақырушы ұйымның өкілі ашады.

Ұйымдастыру мәселелерін (атқару ережесі, қаржыландыру, жай немесе ресми тілдер, хатшылық жұмысы және т.с.с.) халықаралық конференциялар өздері шешеді. Халықаралық конференциялардың шешімдері жай немесе білікті көпшілік дауыспен, не болмаса *консенсус, аккламация* және т.с.с. жолмен қабылданады. *Біріккен Ұлттар Ұйымының* жүйесі шеңберінде шақырылатын халықаралық конференциялар әдетте *БҰҰ Бас Ассамблея* процедурасының ережелерін басшылыққа алады.

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ КОНЦЕССИЯ (*лат. Concession* – рұқсат, жол беру) – мемлекеттің өз аумағында арнайы (концессиялық) келісім- шартқа сәйкес, шетелдіктерге нақты өндірістік – экономикалық іс - әрекетті жүзеге асыру құқықтың берілуі.

Шетелдік жеке тұлғаға (фирмаға) концессия беру, оған беруші мемлекет заңдарымен реттеледі.

ТЕСТ

1. «Келіссөздер» түсінегінің шығу тегі.

- A) латын
- B) ағылшын
- C) француз
- D) неміс
- E) орыс

2. «Келіссөздер» түсінегін пайдалану немен байланысты?

- A) соғыспен
- B) туыстық әулиетімен
- C) ұрыспен
- D) мәдениетпен
- E) саудегер және саудегерлердің іс-әрекетімен

3. Келіссөздер жүргізу зерттеушілерінің көпшілігі келіссөздер үрдісінде негізгі кезеңді ажыратады.

- A) 1
- B) 3
- C) 2
- D) 4
- E) 5

4. Халықаралық келіссөздер тәжірибесі келесіне көрсетеді, ретінде тұлғалар, ұйымдар соның ішінде халықаралық, мемлекет немесе бірнеше мемлекет бола алады.

- A) қатысушылар
- B) бақылаушылар
- C) қатысушылар мен бақылаушылар
- D) сыртқы бақылаушылар
- E) делдарлар

5. Француз сөзі “negociant”, ағылшын “negotiant” не білдіреді.....

- A) келіссөз жүргізушісі
- B) бейбітшілік елшісі
- C) саудегер, негоциант
- D) әскер
- E) дін қызметшісі

6. Ұлы келіссөз жүргізуші және келіссөздерді уағыздаушы ...

- A) Александр I
- B) кардинал Мазарини
- C) кардинал Ришелье
- D) Гитлер

Е) В. Вильсон

7. Әдетте дауыс беру кезінде негізгі ... принцип пайдаланылады.

- A) 7
- B) 3
- C) 4
- D) 5
- E) 6

8. Делдалдың бірнеше қабілеттері болуы керек, соның ішінде нешеуі негізгі?

- A) 1
- B) 2
- C) 4
- D) 3
- E) 5

9. «..... келіссөзді жүргізу мемлекеттің игілігі үшін қажетті зат екенін мәлімдеймін» деген кім?

- A) Фукидид
- B) Платон
- C) кардинал Ришелье
- D) Демокрит
- E) Сократ

10. Келіссөздерді зерттеу жұмысы нешінші ғасырға дейін байқалмаған?

- A) XV
- B) XVI
- C) XVIII
- D) XVII
- E) XIII

11. БҰҰ-ның (Халықаралық сот пен арнаулы ұйымдардан басқа) негізгі ұйымдарындағы ресми тілдері: орыс, ағылшын, француз, испан, қытай және

- A) араб
- B) жапон
- C) итальяндық
- D) неміс
- E) түрік

12. 1714 ж. француз зерттеушісі Франсуа де Кальердің жарық көрген кітабы

- A) “О способах ведения переговоров с купцами”
- B) “О способах ведения переговоров с священнослужителями”
- C) “О способах ведения переговоров с чиновниками”

- D) “О способах ведения переговоров с князьями”
- E) “О способах ведения переговоров с государями”

13. Келіссөздер үрдісін зерттеуде қашан бетбұрыс басталды?

- A) в 20-30- годы XX века
- B) XX ғ. 50-70- жж
- C) XX ғ. 30-40жж.
- D) XX ғ. 50-60 жж.
- E) XX ғ. 70 -80 жж.

14. қызметіне өз ұстанымын түсіндіру, кейбір жағдайлардағы әрекетіне немесе әрекетсіздегіне сылтау айту т.б. мақсатында қоғамдық ойға әсер ету жатады.

- A) ақпараттық-коммуникативті;
- B) регулятивті;
- C) уағыздаушылық;
- D) өз ішкі саяси мен сыртқы саяси міндеттерін шешу;
- E) халықаралық аренада әрекетті реттеу.

15. 1965 ж. халықаралық келісімдер құқығы туралы Вен конвенциясында «халықаралық келісімге» келесі анықтама берілген - бір немесе өзара байланысты бірнеше құжаттарда белгіленген келісімдердің қарамастан, халықаралық құқықпен реттелетін мемлекет арасында жазбаша түрде бекітілген халықаралық келісім..

- A) елдеріне
- B) қатысушыларына
- C) оның нақты атауына
- D) уақытына
- E) мазмұнына

16. Келіссөздерді жүргізу үрдісіндіге озат зерттеушілер ғалымдар.

- A) американдық
- B) ағылшын
- C) француз
- D) итальяндық
- E) жапон

17. Келіссөздер үрдісін зерттеу әдебиетін шартты негізгі ... топқа бөлуге болады.

- A) 2
- B) 4
- C) 3
- D) 5
- E) 6

18. қызметінің мәні келіссөздерге қатысушылардың әрекетін бақылау және регуляцияны іске асыру. Көбіне бұл қызмет жетіскен келісімдерді орындалуын бақылау барысында іске асырылады.

- A) ақпараттық-коммуникативті;
- B) регулятивті;
- C) уағыздаушылық;
- D) өз ішкі саяси мен сыртқы саяси міндеттерін шешу;
- E) халықаралық аренада әрекетті реттеу.

19. Келіссөздер үрдісін зерттеу әдебиетінің I тобына жатады.

- A) ұлттық ерекшеліктерді зерттеу
- B) нақты кеңес беретін, келіссөздерді жүргізу амалдары мен рецептердің жинақтар «іс-әрекетке басшылық» бола алатын жұмыстар
- C) әдетте математиктер мен экономистердің құрастырған ойын теориясының аясындағы зерттеулер. Мақсаты – келіссөздердің математикалық моделін ойлап шығарып, нәтижесін болжау.
- D) келіссөздерге қатысушылардың қарым-қатынасындағы танымдар мен психологиялық аспектілерді зерттейтін психологиялық еңбектер
- E) жалпы келіссөздердің жүргізу заңдылықтарын зерттейтін авторлардың жалпытеориялық жоспардағы зерттеулері.

20. Келіссөздер үрдісін зерттеу әдебиетінің II тобына жатады.

- A) ұлттық ерекшеліктерді зерттеу
- B) нақты кеңес беретін, келіссөздерді жүргізу амалдары мен рецептердің жинақтар «іс-әрекетке басшылық» бола алатын жұмыстар
- C) әдетте математиктер мен экономистердің құрастырған ойын теориясының аясындағы зерттеулер. Мақсаты – келіссөздердің математикалық моделін ойлап шығарып, нәтижесін болжау.
- D) келіссөздерге қатысушылардың қарым-қатынасындағы танымдар мен психологиялық аспектілерді зерттейтін психологиялық еңбектер
- E) жалпы келіссөздердің жүргізу заңдылықтарын зерттейтін авторлардың жалпытеориялық жоспардағы зерттеулері.

21. қызметіне өз қызығушылығы мен мәселелері туралы ақпарат беру, кейбір мәселелерге келесі жақтың көз–қарасын анықтау жатады.

- A) ақпараттық-коммуникативті;
- B) регулятивті;
- C) уағыздаушылық;
- D) өз ішкі саяси мен сыртқы саяси міндеттерін шешу;
- E) халықаралық аренада әрекетті реттеу

22. Келіссөздер үрдісін зерттеу әдебиетінің III тобына жатады.

- A) ұлттық ерекшеліктерді зерттеу
- B) нақты кеңес беретін, келіссөздерді жүргізу амалдары мен рецептердің жинақтар «іс-әрекетке басшылық» бола алатын жұмыстар

С) әдетте математиктер мен экономистердің құрастырған ойын теориясының аясындағы зерттеулер. Мақсаты – келіссөздердің математикалық моделін ойлап шығарып, нәтижесін болжау.

Д) келіссөздерге қатысушылардың қарым-қатынасындағы танымдар мен психологиялық аспектілерді зерттейтін психологиялық еңбектер

Е) жалпы келіссөздердің жүргізу заңдылықтарын зерттейтін авторлардың жалпытеориялық жоспардағы зерттеулері.

23. Келіссөздер үрдісін зерттеу әдебиетінің I Ү тобына жатады.

А) ұлттық ерекшеліктерді зерттеу

В) нақты кеңес беретін, келіссөздерді жүргізу амалдары мен рецептердің жинақтар «іс-әрекетке басшылық» бола алатын жұмыстар

С) әдетте математиктер мен экономистердің құрастырған ойын теориясының аясындағы зерттеулер. Мақсаты – келіссөздердің математикалық моделін ойлап шығарып, нәтижесін болжау.

Д) келіссөздерге қатысушылардың қарым-қатынасындағы танымдар мен психологиялық аспектілерді зерттейтін психологиялық еңбектер

Е) жалпы келіссөздердің жүргізу заңдылықтарын зерттейтін авторлардың жалпытеориялық жоспардағы зерттеулері.

24. Жоғарғы деңгейде (мемлекет немесе үкімет басшылары арасында) және жоғары деңгейде (сыртқы істер министрліктері арасында) өтетін келіссөздер қалай аталады?

А) экономикалық

В) әскери

С) мемлекеттік

Д) саяси

Е) көп жақты

25. Келіссөздерді зерттеу әдісі неге бағынады?

А) объектке

В) субъектке

С) уақытқа

Д) бағыт пен зерттеу міндеттеріне

Е) идеологиялық тапсырмаға

26. Бақылау, құжаттарды зерттеу, сауалнама алу, мемуарларды талдау, контент-дау, ивент-талдау, когнитивті карталарды құрастыру, ойын моделдері неге жатады?

А) тактика

В) стратегия

С) тактика және стратегия

Д) келіссөздерді зерттеудің негізгі әдістері

Е) келіссөздерді жүргізі тәсілдері

27. Американдық зерттеушісі Дж. Дин жақтардың қызығушылығына байланысты келіссөздердің түрін ажыратады.

- A) 2
- B) 4
- C) 5
- D) 6
- E) 3

28. Бақылау зерттеу әдісі ретінде нені белгілейді?

- A) бақылау субъектісінің (келіссөздер қатысушылары), бақылау объектісінің (келіссөздер үрдісі) болуы және бақылау құралы
- B) бақылау субъектісінің болуы
- C) бақылау объектісінің болуы
- D) бақылау құралының болуы
- E) бақылау субъектісі мен объектісінің болуы

29. Тікелей бақылау болуы мүмкін

- A) визуалды құралдар көмегімен
- B) телевидение арқылы
- C) келіссөз делдалы – бақылаушы
- D) радио арқылы
- E) hat арқылы

30. Сырттай бақылау болуы мүмкін

- A) телевидение, радио, интернет арқылы
- B) радио арқылы
- C) келіссөз делдалы – бақылаушы
- D) телевидение арқылы
- E) интернет арқылы

31. Қосұлы бақылау болуы мүмкін

- A) телевидение, радио, интернет арқылы
- B) радио арқылы
- C) келіссөз делдалы – бақылаушы
- D) телевидение арқылы
- E) бақылаушы – келіссөздер қатысушысы

32. Келіссөздер дегеніміз ортақ шешімге келу үшін екі жақтың идеяны, ақпаратты және ... саралауы.

- A) альтернативаларды
- B) консенсусті
- C) дағдарыстан шығуды
- D) жағдайды
- E) дағдарысты

33. Кеңінен таралған келіссөздерді зерделеу әдісі.

- A) контент-талдау
- B) құжаттарды зерделеу
- C) мемуарлар
- D) прессаны зерделеу
- E) сауалнама

34. 1949 ж. американдық зерттеушісі Г. Лассуэлмен алғаш рет қандай әдіс қолданылып сиппатталды?

- A) контент-талдау
- B) құжаттарды зерделеу
- C) мемуарлар
- D) прессаны зерделеу
- E) сауалнама

35. Когнитивті картірлеу –

- A) келіссөздерді жүргізудегі идеалды модельді құрастыру мақсатында жасанды, идеалды, ойдан шығарылған жағдайларды құрастырып ойнау
- B) келіссөздер қатысушылардың сарапталмалы мәселені қабылдауын талдау
- C) кімге қатысты кім сөйлейді немесе әрекеттенеді, не сөйлейді немесе әрекеттенеді және қашан сөйлейтінін көрсететін ақпаратты талдау әдісі
- D) кім сөйлейтінін көрсететін ақпаратты талдау әдісі
- E) жазбаша немесе ауызша мәтіндерде жие қайталанатын сөз тіркестерін немесе сюжеттерді белгілейтін жүйелі зерделеу

36. Контент-талдау алғаш рет қай жылы қолданылды?

- A) 1909
- B) 1919
- C) 1949
- D) 1959
- E) 1929

37. Контент-талдау дегеніміз

- A) келіссөздерді жүргізудегі идеалды модельді құрастыру мақсатында жасанды, идеалды, ойдан шығарылған жағдайларды құрастырып ойнау
- B) келіссөздер қатысушылардың сарапталмалы мәселені қабылдауын талдау
- C) кімге қатысты кім сөйлейді немесе әрекеттенеді, не сөйлейді немесе әрекеттенеді және қашан сөйлейтінін көрсететін ақпаратты талдау әдісі
- D) кім сөйлейтінін көрсететін ақпаратты талдау әдісі
- E) жазбаша немесе ауызша мәтіндерде жие қайталанатын сөз тіркестерін немесе сюжеттерді белгілейтін жүйелі зерделеу

38. Ивент-талдау –

- A) келіссөздерді жүргізудегі идеалды модельді құрастыру мақсатында жасанды, идеалды, ойдан шығарылған жағдайларды құрастырып ойнау

- В) келіссөздер қатысушылардың сарапталмалы мәселені қабылдауын талдау
 С) кімге қатысты кім сөйлейді немесе әрекеттенеді, не сөйлейді немесе әрекеттенеді және қашан сөйлейтінін көрсететін ақпаратты талдау әдісі
 D) кім сөйлейтінін көрсететін ақпаратты талдау әдісі
 E) жазбаша немесе ауызша мәтіндерде жие қайталанатын сөз тіркестерін немесе сюжеттерді белгілейтін жүйелі зерделеу

«БАЙЛАНЫС ТЕХНИКАСЫНЫҢ ПРОЦЕССИ» пәнінің тест сұрақтарының кілті

1.	A
2.	E
3.	B
4.	E
5.	C
6.	C
7.	B
8.	D
9.	C
10.	C
11.	A
12.	E
13.	B
14.	C
15.	C
16.	A
17.	B
18.	B
19.	E
20.	B
21.	A
22.	C
23.	D
24.	D

25.	D
26.	D
27.	E
28.	A
29.	C
30.	A
31.	E
32.	A
33.	B
34.	A
35.	B
36.	C
37.	E
38.	C

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

Негізгі:

1. Венская конвенция о представительстве государств в их отношениях с международными организациями универсального характера 1975 г.
2. Венская конвенция о дипломатических сношениях. 1961 г.
3. Дипломатия и права человека (Дипломатические аспекты защиты прав человека). Сборник документов и материалов для студентов-международников.-Алматы,1997.
4. Единый Европейский акт. Договор о Европейском Союзе.-М.,1994 г.
5. Закон Республики Казахстан о дипломатической службе 1997г.
6. Ахундов Н. А. Народная дипломатия в современной мировой политике. – М., 1991.
7. Бажанова В.А. Национальные формы этикета.-Казань,2000
8. Ботавина Р.Н. Этика деловых отношений: Учебное пособие.-М.,2001
9. Вандербильт Э. Этикет. В 2 кн.: Пер. с англ. М.: “Авиаль”, 1995
10. Михалькевич Г.Н «Этикет международного общения» -Мн.: Книжный Дом,2004.-272с
11. Мирзоян А. Мир этикета: Энциклопедия. Урал Л.Т.Д., 2000 Все об этикете. – М.: Вече, 2000.
12. Молочков Ф.Ф. Дипломатический протокол и дипломатическая практика. 13.М.: МИД, 1979.
14. Попов В.И. Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия - наука и искусство: Курс лекций - 2-е изд., доп. - М.: Международные Отношения, 2003. Холопова Т.И., Лебедева М.М. Протокол и этикет для деловых людей. М.:
15. “Анкил”, 1994.
16. Правила хорошего тона. М.: ТОО “Ариель”, 1993.
17. Сутырин Ф.Д. Этикет дипломатический протокол для всех: Учебное пособие.-СПб.,2001
18. Семилетников Н.А. Дипломатический и деловой протокол.-Мн.,2002.
19. Сухарев В.А., Сухарев М.В. Психология народов и наций. Д.: Сталкер, 1997.
20. Соловьев Э.Я. Современный этикет и деловой протокол. – 2-е изд. – М.:
21. Издательство “Ось-89”, 1999.
22. Фукс Э. Иллюстрированная история нравов: Эпоха Ренессанса: Пер. с нем. М.: Республика, 1993.
23. Этикет. – М.: Цитадель-Триада, 1995.

Қосымша әдебиеттер

1. Альгульм Д. Р. Современные международные отношения. – М.: РОССПЭН, 2000.
2. Аникин В. И. Основные направления, методы прогнозирования и

- моделирования во внешнеполитической деятельности. – М.: Научная книга, 2000.
3. Барановский В.Г. Европейское сообщество в системе международных отношений. М., 1986.
 4. Внешняя политика капиталистических стран. М., 1983.
 5. Гриневский О. Тайны советской дипломатии. М., 2000.
 6. Европа на пороге III тысячелетие. За мир, природу и человека. М., 1986.
 7. Европейская интеграция: происхождение и развитие Европейского Союза. М., 1996.
 8. Загладин Н.В. История успехов и неудач советской дипломатии. М., 1990.
 9. Иванов И.С. Новая российская дипломатия. Десять лет внешней политики страны. М., 2002.
 10. Истягин Л.Г. Общественно-политическая борьба по вопросам мира и безопасности (1949-1987). М., 1988.
 11. История дипломатии. М., 1959-1965. Т.13.
 12. История международных отношений и внешней политики. В 3-х частях. Алматы, 1998.
 13. Кавалькоресси Я. Мировая политика после 1945 года. – Кн. 1-2. – М.: Международные отношения, 2000.
 14. Калядин А. Н. Международные организации и разоружение. – М., 1984.
 15. Козырева А.Ю. Информационно-психологическая безопасность в практике дипломатической службы. Дипломатическая академия МИД России. – М., 2004.
 16. Колодкин А.Л., Шатуновский С. В. 100-летие первой конференции мира // Международная жизнь. – 1997. – № 2. Корниенко Г.М. Холодная война: Свидетельство ее участника. М., 1995.
 17. Кузьмин В.А. Советская внешняя политика в биографических портретах ее ведущих действующих лиц (1917 - 1939). Екатеринбург, 1995.
 18. Кузьмин В.А. Советская внешняя политика в биографиях наркомов иностранных дел (1917 - 1939). Екатеринбург, 1999.
 19. Кузьмин В.А. Советская внешняя политика в биографических портретах ее ведущих действующих лиц (1939 - 1957). Екатеринбург, 1997.
 20. Кузьмин В.А. Новое политическое мышление Э.А.Шеварднадзе: Портрет министра иностранных дел времен "перестройки" (1985 - 1991). Екатеринбург, 1998.
 21. Кузьмин В.А. Превратности "профессиональной дипломатии" А.А.Бессмертных (январь - август, 1991). Екатеринбург, 1999.
 22. Кузьмин В.А. "Деидеологизированная дипломатия" Б.Д.Панкина (август - ноябрь, 1991). Екатеринбург, 2000.
 23. Никольсон Г. Дипломатия. М., 1941.
 24. Попов В.И. Международные организации: теория и практика: курс лекций – ДА МИД РФ. – М.: Научная книга, 2000.
 25. Протопопов А.С., Козьменко В.М., Елманова Н.С. История

- международных отношений и внешней политики России (1648-2000). М., 2001.
26. Современная дипломатия зарубежных государств / Под ред. Ю.В.Борисова. М., 1986.
27. Современные международные отношения. Под ред. А.В.Торкунова. М., 2001
28. Системная история международных отношений в четырех томах. События и документы. 1918-2000. Отв. ред. А.Д.Богатуров. Том второй. Документы 1910-1940-х годов. Сост. А.В.Мальгин. М.: Московский рабочий, 2000.
29. Системная история международных отношений в двух томах. Отв. ред. А.Д.Богатуров. Том 1. Том 2. М., 2006.
30. Спанковский В. Международные организации в системе международных отношений // Белорусский журнал международного права и международных отношений. – 2000. – № 3.
31. Фукс Э. Иллюстрированная история нравов: Галантный век: Пер. с нем. М.: Республика, 1994.
32. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций // Полис. – 1995. – № 1.
33. Хороший тон: Сборник правил и советов на все случаи жизни, общественной и семейной. Репринтное издание. М.: Советский писатель, 1991.
34. Яковлев А.Н. От Трумэна до Рейгана. Доктрины и реальности ядерного века. М., 1985.
- Акпараттық материалдар
1. Дипломатический словарь. М., 1984-1986. Т.1-3.
2. Похлебкин В.В. Внешняя политика Руси, России и СССР за 1000 лет в именах, датах, фактах. Вып.1. Ведомства внешней политики и их руководители. Справочник. М., 1995.

МАЗМҰНЫ

КІРІСПЕ.....	3
Тақырып № 1. «Байланыс техникасының процестері» пәніне кіріспе.....	5
Тақырып № 2. Келіссөздерге ұйымдық әзірлену. Келіссөздерге теориялық дайындық.....	12
Тақырып № 3. Келіссөздерді жүргізу стратегиясы және тәсілі. Келіссөздердің халықаралық жүйесі.....	20
Тақырып № 4. Келіссөз процесінің құрылымы мен қорытынды құжаттары. Келіссөздің сатылары.....	26
Тақырып № 5. Келіссөздердегі делдалдық. Келіссөздерді жүргізу ережелері.	34
Тақырып № 6. Келіссөз жүргізу стильдері. Келіссөз жүргізудің ұлттық стильдері. Келіссөз жүргізудің тұлғалық стильдері.	40
Тақырып № 7. Халықаралық дауларды бейбіт реттеу: материалдық және процессуалдық аспектілер.	51
Тақырып № 8. Дауларды реттеудің жалпыевропалық механизмдерін жетілдіру перспективалары.....	62
ӨЗІНДІК ЖҰМЫСТЫ ОРЫНДАУҒА ӘДІСТЕМЕЛІК НҰСҚАУ	68
ГЛОСАРИЙ	77
ТЕСТ.....	81
ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ	89

Пішімі 60x84 1/12
Көлемі 95 бет 8 шартты баспа табағы
Таралымы 20 дана.
Ш.Есенов атындағы КМТЖИУ
Редакциялық - баспа бөлімінде басылды.
Ақтау қаласы, 32 ш/а.