

Кенесов А.А.
**Халықаралық келіссөздерді
зерттеудің теориялық-
әдістемелік негіздері**

Халықаралық келіссөздердің ғылым және пән ретінде қалыптасып дамуындағы теориялық-әдістемелік негіздер және халықаралық келіссөздерді ғылымның нысаны ретінде зерттеу амалдары аталған ғылымның негізгі бағыттарының бірі болып табылады. Мақалада әлемдік саясат теориясындағы халықаралық келіссөздердің алатын орны анықталды. Халықаралық келіссөздер әдістемесінің қалыптасып дамуы бірнеше кезеңдерден тұрады. Халықаралық келіссөздердің теоретикалық-әдістемелік негіздерін зерттеу барысында осы мәселемен айналысатын немесе айналысқан ғалымдардың ой-тұжырымдамалары маңызды болып келеді. Солардың ішінде американдық, еуропалық және ресейлік ғалымдардың теоретикалық-әдістемелік амалдары халықаралық келіссөздердегі саяси шынайылықты түсініп ұғынуға үлкен ықпалын тигізді. Халықаралық келіссөздердің теоретикалық-әдістемелік негіздерінің зерттелуі келіссөздердегі концепциялық мәселелерді түсінуге мүмкіндік берді. Халықаралық келіссөздерде жалпыға ортақ теоретикалық-әдістемелік негіздердің жоқ екендігі анықталды. Халықаралық келіссөздердің теоретикалық-әдістемелік көптеген мәселелерді анықтауда маңызды орын алады. Қазақстандық ғылымда халықаралық келіссөздерді зерттеу барысында оның теоретикалық-әдістемелік негіздеріне өте аз көңіл бөлетіндігі айқындалды.

Түйін сөздер: халықаралық келіссөз, теоретикалық-әдістемелік, қызмет, әдіс, жіктелу, теория.

Kenesov A.A.
**Theoretical-methodological bases
of international negotiation**

This article dedicated to the analyses of theoretical and methodological bases of international negotiation. World outlook and methodological bases of international negotiation consists the complex of philosophic and general theoretical ideas about negotiation. Ideas of politics accumulates in the analyses, approaches and orientations of international political cognition. In modern international negotiation exists various methodological concepts of analyses of international negotiation process. One of the branches of aforementioned science are theoretical and methodological basis which helps to form international negotiations as a study or subject and methods of searching which view international negotiations as a goal of science. This article says about the important and urgent role of international negotiations in the field of world politics. The methodology of international negotiations consists of several stages of formation. Thoughts and hypotheses of scholars concerning the theoretical and methodological basis of international negotiations are significant. Methods of understanding of American, European and Russian scholars helped to find out political reality through the international negotiations.

Key words: international negotiation, function, method, theory, classification.

Кенесов А.А.
**Теоретико-методологические
основы международных
переговоров**

В данной статье анализируются теоретико-методологические основы международных переговоров. Мировоззренческую и методологическую основу международных переговоров составляет комплекс общетеоретических и прикладных идей о переговорах, аккумулируемых в ее анализе, подходах и ориентациях международной политики. В науке о современных международных переговорах существуют различные методологические концепции анализа переговорных процессов. В статье определено место международных переговоров в системе мировой политики. Формирование методологии международных переговоров состоит из несколько этапов. При этом мысли американских, европейских и российских ученых дают возможность понять концепции теоретико-методологических основ международных переговоров.

Ключевые слова: международные переговоры, функция, метод, классификация, теория.

**ХАЛЫҚАРАЛЫҚ
КЕЛІССӨЗДЕРДІ
ЗЕРТТЕУДІҢ
ТЕОРИЯЛЫҚ-
ӘДІСТЕМЕЛІК
НЕГІЗДЕРІ**

Келіссөз-адам қызметінің ескі түрлерінің бірі. Ол серіктестікті орнату мен қақтығысты шешуге бағытталған әрекет. Келіссөздің түп тамыры құқықтық үрдістердің пайда болғанына дейін өмір сүрген адам қызметі. Дегенмен, қазіргі таңда халықаралық келіссөз тәжірибесі үлкен өзгерістерге ұшырады және өзінің мәселелерін кеңейтті.

Халықаралық келіссөздер көптеген ғылымдардың зерттеу нысаны болып табылады. Олар: Әлемдік саясат, Халықаралық қатынастар тарихы, Халықаралық қатынастар теориясы, Халықаралық құқық, Психология, Саясаттану және т.б. демек, аталған ғылымдар халықаралық келіссөздерді зерттеуде әртүрлі міндеттер мен мақсаттар қояды және халықаралық келіссөздердің әр алуан аспектілерін зерттейді. Саясаттану ғылымының шеңберінде халықаралық саясатта, мемлекеттік және мемлекеттік емес авторлардың қызметтері және олардың әрекеттері нәтижесінде пайда болатын саяси процестер зерттеледі. Сондықтан, келіссөз жоғарыда аталған процесстердің маңызды қызметтерінің немесе түрлерінің бірі болып табылады. Демек, халықаралық келіссөздердің теоретикалық-әдістемелік негіздерін зерттеу мазмұнды аспектілерін (келіссөз не туралы жүруде), процессуалды жағын (келіссөз қалай жүруде) және процедуралық сұрақтар (келіссөз қандай тәртіптермен жүруде) деген сияқты негіздерді меңзейді. АҚШ мемлекеттік хатшысы болған Г. Киссинджер бойынша «келіссөздің жүру барысында, оның тақырыбы маңызды болып табылады» [1]. Дегенмен, келіссөздерді зерттеуде оның мазмұндық негіздері зерттеушілердің назарында аса көп болады. Сондықтан, халықаралық келіссөздердің процессуалды аспектісі назардан тыс қалуда. Өйткені, аталған аспекті халықаралық келіссөздердің тәжірибелік негізін құрайды. Біздің мақаламыз осы мәселелерге арналған. Дегенмен, келіссөздердің технологиясын барлық келіссөз қызметінен бөліп қарастыру мүмкін емес.

Халықаралық, келіссөздердің келесі аспектілерін көрсетуге болады:

Мазмұндық (келіссөз не туралы);

Процессуалды немесе технологиялық (келіссөз қалай жүруде);

Процедуралық (келіссөз қандай тәртіпте жүруде).

Енді халықаралық келіссөздер ғылыми зерттеудің негізіне қалай айналды және оған ықпал еткен факторларды талқылап көрелік. Халықаралық келіссөз процесін бірінші болып сипаттаған оған баға берген француз ғалымы, ХҮІІІ ғасырдың дипломаты Франсуа де Кальера болды. Оның еңбегі 1714 жылы жарық көрді және ол «Мемлекеттермен келіссөз жүргізудің амалдары» деп аталды. Осыдан кейін 200 жыл бойы келіссөз ғылым, пән және мәселе ретінде қарастырылмады, яғни кітаптар, мақалалар жазылмады. Тек қана ХХ ғасырда халықаралық келіссөздер мәселесі зерттеушілердің назарын аудартады. Бұл орайда классикалық еңбекті Г. Никольсон жазды ол, «Дипломатия» деп аталды және 1941 жылы жарық көрді. Г. Никольсон Оксфорд сөздігіне сілтеме жасап дипломатияға келіссөздер негізінде классикалық анықтама береді, яғни «Дипломатия-бұл халықаралық қатынастарды келіссөз арқылы жүргізу; елшілер мен уәкілдер арқылы қатынастарды реттейтін әдіс; дипломаттың жұмысы немесе өнері» [2]. Жалпы келіссөздер процесін зерттеудің ғылыми бағыттары ХХ ғасырдың екінші жартысынан басталады. Бұл процеске ықпал еткен басты факторларға екі дүниежүзілік соғысты, ядролық қарудың пайда болуын, қырғи-қабақ соғысының жүруін жатқызуға болады. Дегенмен, ХХ ғасырдың 50-60 жылдары тек ғана халықаралық келіссөздер емес, сонымен қатар сауда, кәсіпкерлер, кәсіподақтар және т.б. келіссөздер зерттеле бастайды. Осы кезде халықаралық келіссөздерді зерттеуде негізгі әдіс ретінде салыстырмалы әдісі қолданылды. Бұл әдіс сол кезде халықаралық келіссөздердің жүру барысындағы ортақ заңдылықтарды анықтауға мүмкіндік берді. Бұл халықаралық келіссөздерді зерттеудің алтын ғасыры деп атасақ та болады. Осы кездің көрнекті өкілдері ретінде С. Сиджел, Л. Фурекер, Ч. Осгуд, А. Лол секілді ғалымдарды көрсетеміз. Алғашқы кезде келіссөздерді зерттеуде бихевиористік парадигма үстемдік етті. Негізінде, ұтыс максималды болу үшін келіссөздерді жүргізуде адамдардың мінез-құлқы қалай болу керек деген мәселелер қарастырылды. Аталған уақытта келіссөздерді жүргізуде мінез-құлқтық заңдылықтарды анықтау мақсатында эксперименталды ойын модельдеріне байланысты көптеген жұмыстар пайда болды. ХХ ғасырдың 70-80 жылдарында халықаралық келіссөздер процесін зерттеуде жаңа тенденциялар дүниеге келеді. Көп жағдайда бұл әлемдік

аренадағы өзгерістерге байланысты болды. Соның ішіндегі негізгі фактор, халықаралық шиеленіс және европалық интеграцияның күшеюі болатын. Ғылыми жұмыстарда келіссөз жүргізу барысында мәселені бірігіп серігімен талдау (joint problemsolving) түрлері көбірек қарастырылады. Келіссөздегі ұтыс, бұл жағдайда мүдделердің өзара қанағаттануымен есептелді. Алғашқылардың бірі болып аталған амалды Гарвард университеті экономика факультетінің профессоры Г. Райфф ұсында. Ол өзінің ойларын 1972 жылы жарық көрген «Келіссөздер: өнер және ғылым» кітабында тұжырымдады.

1972 жылы Лаксенбургте Қолданбалы жүйелі талдаудың халықаралық институты ашылады (International Institute of Applied System Analysis). Бұл институттың негізгі идеясы, әртүрлі елдердің ғалымдары соның ішінде КСРО мен АҚШ, ғаламдық мәселелерді зерттеу бойынша серіктес болу еді. Бірінші директор болып Говард Райфф сайланды. Ол келіссөз мәселесінің әрі қарай зерттелуіне жаңа жолдар мен мәселелер ашып берді. Институт жанынан халықаралық келіссөз процесін зерттеудің жобасы ашылады (Processes of International Negotiation, PIN). Гарвард университетінің профессоры Р. Фишер мен У. Юри, Г. Райффдың идеясын негізге алып, ортақ мәселені шешуге бағытталғанда келіссөздерде қатысушылар мүддеге басты назар аударады, ал олардың қалыптасқан бағыты маңызды емес, деп есептейді. Олардың кітабы «Getting to Yes» («Келісімге жол, немесе Жеңіліссіз келіссөз») 30-дан астам тілдерге аударылды. Олардың еңбегіндегі принципалды келіссөз идеясы көптеген ғалымдардың арасынан қолдау тапты және бірқатар елдерге танымал болды [3]. Әрі қарай Р. Аксельродтың зерттеуі көрсеткендей қатысушылардың бір-бірімен тығыз байланысында бір реттік ұтыс мағынасыз болып табылады. Аталған жылдары, зерттеушілердің назары келіссөз процесінің құрылымына аударыла бастайды. Онда әртүрлі құрамдас бөліктер анықталды: кезеңдер, тактикалық амалдар, қызметтің жүру жағдайы және т.б.. Осыған қарамастан зерттеушілер назарларын шынайы келіссөздердің тәжірибесіне аударады [4]. Толықтай алғанда келіссөздерге байланысты жобалар бірқатар елдерде соның ішінде АҚШ мен КСРО-да дами бастады. 1980 жылдары келіссөздерді зерттеудің өркендеу кезеңі болатын. Себебі, осы уақытта келіссөздерді жүргізу технологиялары нәтиже бере бастаған болатын. Сонымен қатар аталған кезең келіссөз тарихында «келіссөз дәуірі» деген атпен

белгілі. 1990 жылдары келіссөздерді зерттеудің қайшылықты кезеңі болды. Біріншіден, «Қырғи-қабақ» соғысының аяқталуы, халықаралық қатынастардың кеңеюі екіншіден, бейбіт жолмен реттеуді қажет ететін көптеген этникалық қатығыстардың пайда болуы келіссөз жүргізуде ұлттық стильге назар аударта бастады. Келіссөз жүргізу тақырыбының өсуі сол кездегі пайда болған халықаралық және әлемдік мәселелерге негізделіп отырды. Олардың қатарында: экологиялық, экономикалық, қауіпсіздік және т.б. мәселелер болды. Әлемдік арена мен халықаралық қатынастарда мемлекеттік емес акторлар пайда болды. Олар өз кезегінде кәсіби дипломат немесе саясаткер болып табылмады. Жаңадан пайда болған мемлекеттік емес акторлардың халықаралық мәселелерді шешудегі әрекеттері ресми емес дипломатияның немесе «дипломатияның екінші бағытының» (track two diplomacy) дүниеге келуіне ықпал етті. Оның дәстүлі дипломатиядан ерекшелігі, келіссөз процедурасы ресми емес тұлғалар арасында жүрді. Бұрынғы АҚШ елшісі, мемлекеттік департаментте 40 жыл еңбек еткен Дж. Макдоналд, кейін педагогикалық және зерттеу жұмысымен айналысады. Ол «дипломатияның екінші бағытын», «коммуникация мен түсіністікті жақсарту арқылы қақтығысты шешу мен шиеленісті төмендетуге бағытталған үкіметтік емес, формалды емес, ресми емес жеке тұлғалардың өзара әрекеттесуі» деп анықтайды [5]. Аталған автордың ойын «екінші бағыттағы дипломатияны» жақтаушылардың бірі Дж. Монтвилль былай деп толықтырады: «бір біріне жау қауым немесе ұлт мүшелері арасындағы ресми емес, формалды емес өзара әрекеттердің мақсаты стратегия жасау, қоғамдық пікірге ықпал ету және қақтығысты шешуге мүмкіндік беретін адами және материалдық қорларды ұйымдастыру болып табылады» [6].

Ғаламдық процестің екпінді жүруімен және жаһандық мәселелерді шешу қажеттілігінің туындауына орай көпжақты келіссөздер мен жоғарғы деңгейдегі келіссөздер дами бастайды және зерттеушілердің назарына түседі. XX ғасырдың 90 жылдарының ортасына орай зерттеушілер тарапынан келіссөздерге деген қызығушылық төмендейді, оған басты себеп, көптеген басқаруға келмейтін қақтығыстардың пайда болуы. Бұл процесс көптеген ғалымдардың назарын келіссөз мәселесінен қақтығысты реттеу мен шешу мәселесіне аударды. 2000 жылдардың басында әлемдік және халықаралық аренада АҚШ үстемдігінің өсуіне орай

халықаралық деңгейдегі қақтығыстарды шешу мәселесі өзектіленіп келіссөз сұрақтары екінші рөлде қалды. Сонымен қатар, аталған кезеңдегі қақтығыстарды шешуде келіссөз тиімсіз болды.

КСРО-да келіссөзді зерттеу сыртқы саяси саламен шектеліп отырды. Ішкі жағдайда нарықтың экономиканың болмауы, бірпартиялық саяси жүйенің үстемдігі және т.с.с. келіссөздерді қажет етпеді. Келіссөздерге қатысты алғашқы жұмыстар кеңестік әдебиетте келіссөз мәселесінің ғылыми негізделуіне дейін пайда болды. Онда, жалпылама түрде келіссөздің жүру процестері, қатысушылардың позициялары мен келіссөздің нәтижелері тарих ғылымының шеңберінде қарастырылды. Шын мәнінде, бұл жұмыстар дипломатияға арналған аударылған еңбектер болды. Аталған жұмыстарда халықаралық келіссөздер мемлекет аралық істерді жүргізудің негізгі әдісі ретінде қарастырылды. Кеңес Одағында келіссөздерді зерттеудің өзіндік ерекшеліктері болды. Солардың бірі зерттеудің тек қана халықаралық салаға бағытталуы және тек қана Мәскеу төңірегінде шоғырлануы. Бұл зерттеулер келіссөздерді тереңірек және кеңірек зерттеудің негіздеріне айналды. Екінші дүниежүзілік соғысы аяқталғанан кейін БҰҰ қызметінің басталуына байланысты КСРО-да зерттеулер жүргізіле бастайды. Олар көпжақты және халықаралық ұйымдар келіссөздері негізінде жүріп отырлы. Бұл зерттеулер келіссөздердің құрылу қызметіне емес, ал көпжақты келіссөздер мен конференциялардың жүру тәртібіне бағытталды [7]. Уақыт өте келе келіссөздердегі процедуралық мәселелер құқық пәнінің негізінде қарастырыла бастайды. 1970 жылдардағы халықаралық аренада саяси оқиғалар халықаралық келіссөздерді зерттеуге итермелейді. Кеңес Одағында халықаралық қатынастыр мен келіссөздер мәселесіне байланысты шетелдік авторлардың еңбектерін аударып зерттей бастайды. Келесі қадамдардың бірі елдегі ЖОО мен Сыртқы істер министрлігі жанынан зерттеу институттарының ашылуы жүрді. Сонымен КСРО-да келіссөздерді зерттеу келесі бағыттар бойынша жүргізілді: келіссөздердегі қатысушылардың ұстанған бағыттары, оларды бағалаудың компьютерлік модельдері жасалды, келсі, келіссөз тактикаларын талдау бағыты және т.б.. Кеңес Одағының келіссөздерді зерттеуде басқа елдерден ерекшелігі, келіссөз жүргізу барысындағы тактикаға аса назар аударуы. Ол туралы американдық зерттеуші П. Бенетт былай деп жазады: «тактикалық амалдарды зерттеуде кеңестік зерттеушілер

американдықтарға қарағанда дамып кетті» [8]. АҚШ мен Канада институтында В. А. Кременюк халықаралық келіссөздерді қалыптастыру идеясын ұсынады, ол бойынша конфликтілерді шешуде формалды және формалды емес процедураларды біріктіру керек. Бұл серіктестікке, күш қолданбауға және мәселені шешуде ортақ шешім қабылдауға шақырады. Кеңес Одағында 80 жылдардың аяғы мен 90 жылдардың басында көптеген шектеулер шешіліп қатал марксистік идеядан арылу жүреді. Гуманитарлы ғылымдар батыстық ғалымдардың еңбектеріне назар аудара бастайды. Сонымен қатар, елдегі кәсіпкерліктің дамуы, көптеген келіссөздердің жүруі және әлеуметтік негіздегі этникалық конфликтілердің пайда болуы келіссөздің маңыздылығын арттыра түсті. Конфликтілерді бейбіт жолмен шешу, халықаралық аренадағы саяси өзгерістер келіссөздердің ғылыми нысана ретінде зерттелуіне жол ашады. Осы орайда келіссөз мәселесімен бірінші болып халықаралық қатынастар жүйесінде қызмет еткен адамдар ғылыми зерттеулермен айналыса бастады. Сол кезде халықаралық қатынастарға негізделген ғылыми журналдар «Халықаралық өмір», «Әлемдік экономика және халықаралық қатынастар», «АҚШ: экономика, саясат, идеология» келіссөздер бойынша ғылыми зерттеулердің нәтижелерін шығара бастады. Көптеген авторлар өздерінің мақалаларында халықаралық келіссөздерге қатысты еңбектердің нәтижелерін келіссөз жүргізудің тәжірибесіне енгізгісі келді. Сонымен қатар шетелдік ғалымдардың мақалалары жарық көре бастайды және келіссөздер бойынша бірқатар шетелдік авторлардың еңбектері аударылады. Бұл уақытта халықаралық келіссөздерді халықаралық қатынастар шеңберінен тыс қарастырады және келіссөз позициясын таңдауда технологиялық тұрғыдан шығып стратегия мен тактиканы да аз зерттейді. Басты назарды әлемнің даму тенденциясына аударады және осының негізінде келіссөздердің ерекшеліктерін қарастырады. Нәтижесінде оқулықтар мен монографиялар жазылады. Солардың бірі ретінде В.А. Кременюктің редакциясымен шыққан «Халықаралық келіссөздер: талдау, амалдар, мәселелер» монографиясын атауға болады.

Қазіргі таңда келіссөздер бойынша кеңес беру орталықтары, зерттеу жобалары көп. Солардың ішіндегі ең ірілерін атап өтуге болады.

Гарвард университеті Құқық мектебінің келіссөздер бойынша жобасы;

Келіссөздер бағдарламалары бойынша Қолданбалы зерттеудің халықаралық институты, Лаксенбург;

Нидерланд Клингендаел халықаралық қатынастар институты;

Қазақстанда келіссөздер мәселесі әлі де болса аз зерттеліп отырған салалардың бірі болып табылады. Біздің елде келіссөз мәселелерімен тек қана бірқатар зерттеушілер айналысады.

«Келіссөз» түсінігі еуропалық мәдениетте ағылшынның «negotiation» және француздың «negociation» сөздерінің баламасы, ол латын тілінде «negotium: nec, ni – «жоқ» и otium – «демалыс») дегенді білдіреді. Бұл ұғымның ерте қолданылуы саудамен және саудагерлердің қызметімен байланысты. Французша «negociant», ағылшынша «negotiant» – саудагер, негоциант мағынасын береді.

Жалпы келіссөз процесін зерттеу барысында осы міселелерге байланысты шығарылған әдебиеттерді төрт ірі топқа бөлуге болады.

Бірінші топ, жалпы теоретикалық-әдістемелік. Бұл жерде басты назар келіссөздің теоретикалық және әдістемелік заңдылықтарын зерттеумен шектеледі.

Екінші топ, «әрекетке жетекшілік» деп атауға болады. Себебі, екінші топта нақты кеңестер, келіссөз жүргізу барысындағы амалдар және т.б. технологиялық әдістер зерттеледі.

Үшінші топ, ойын теориясы саласындағы зерттеулер, яғни математиктер мен экономистер тобы. Олардың басты мақсаты келіссөздің математикалық моделін жасау және сол арқылы келіссөздің нәтижесін анықтау.

Төртінші топ, психологиялық еңбектердің жиынтығы. Олар келіссөз қатысушыларының қағидаларын және психологиялық аспектілерін зерттейді. Сонымен қатар бұл топтың негізгі бағыттары төмендегідей:

Нақты жағдайды талдау, келіссөзге қатысушыларға мінездеме беру;

Құрылым, келіссөз кезеңдері;

Келіссөздерде қолданылатын тактикалық амалдар;

Келіссөз жүргізудің процедурасы және ұйымдастыру;

Келіссөздегі делдалдық институты;

Келіссөз жүргізудің ұлттық ерекшеліктері;

Келіссөзге қатысушылардың талқыланатын мәселені қабылдаудағы психологиялық ерекшеліктері және мінез-құлықтары [9]. Жалпы келіссөздерді зерттеудің әдістеріне орай қазіргі таңда екі үлкен топқа бөлуге болады.

Бірінші, дәстүрлі бағыт немесе тарихи-сипаттау. Бұл бағытқа кәсіби саясаткерлер мен дипломаттардың еңбектері жатады. Аталған адамдар өз қызметтерінде келіссөз жүргізді немесе олардың жүру барысында бақылады. Сонымен қатар, тарихшылар мен халықаралық қатынас мамандарын енгізуге болады.

Екінші модернистік немесе операциялдық қолданбалы. Бағыт әлеуметтану, математика, психология, экономика, саясаттану ғылымдардың тоғысында пайда болды. Әрбір ғылым келіссөз жүргізуде өзіндік әдістерді пайдаланады. Келіссөзді зерттеудің негізгі әдістері келесідей: бақылау, құжаттарды зерттеу, сауалнама және сұхбаттасу, естеліктерді талдау, контент талдау, ивент талдау, когнитивті карта жасау, ойындық модельдеу.

Бақылау, зерттеу әдісі ретінде бақылау субъекісі болады ол, келіссөзге қатысушы және бақылау объекісі, ол келіссөз процесі және бақылау құралдары. Бақылау тіке болуы мүмкін, яғни бақылаушы келіссөзде делдал болып табылады және сыртқы теледидар, радио, интернет және т.б. арқылы бақылау және қосылған, яғни бақылаушы келіссөзге қатысушы адам.

Келіссөзді зерттеуде кең тараған және көп қолданылатын әдістердің бірі ретінде әлі күнге дейін құжаттарды зерттеу болып табылады. Біріншіден зерттеушілерді қызықтыратын келіссөздің стенограммасы және қорытынды құжаттар.

Сауалнама және сұхбаттасу жанама бақылаудың бір түрі болуы мүмкін, өйткені ақпарат сауалнама мен сұхбат арқылы алынуы мүмкін. Көп жағдайда зерттеу барысында ақпаратты естеліктерден соның ішінде дипломаттардың естеліктерін көбірек алуға болады. Бұл деректің маңыздылығын естеліктердегі ақпараттардан анықтауға болады, өйткені оларды басқа дерек көдерінде жоқ ақпараттар кездесуі мүмкін. Айталық, тактикалық амалдар, келіссөз жүргізудегі технологиялар және т.б.. Дегенмен, ондай ақпараттардың субъективтілігі басым болғандықтан аса сақ болу қажет.

Контент талдау әдісін бірінші рет 1949 жылы американдық зерттеуші Г. Лассуэл қолданып сипаттаған болатын. Бұл әдіс жазба немесе текстік құжаттарды талдауда көп кездесетін және қайталанатын сөздерге аса мән беріп нәтиже шығаруға негізделген.

Ивент талдау ақпаратты өңдеудің әдісі. Бұл әдісте мәліметтерді жүйелеумен өңдеу келесі белгілер бойынша жүргізіледі.

1. субъект-инициатор (кім?);

2. сюжет немесе сұрақ (не?);

3. субъект-нысана (кімге қатысты);

4. уақыт, күн, оқиға (қашан?).

Жоғарыда көрсетілгендей етіп жүйеленген мәліметтер матрицалық кестеге салынады және ЭВМ арқылы есептелінеді [10].

Когнитивті карта жасау. Бұл әдісті американдық зерттеуші Р. Аксельрод ұсынған болатын, яғни әдіс бойынша келіссөзде талқыланып отырған мәселені қай қатысушы қалай қабылдайды деген негізде талдау жасау. Келіссөзге қатысушылардың негізгі ұғымдарды қалай түсініп отырғанын айқындап олардың арасындағы байланыстарды анықтау арқылы карта жасау. Карта өз кезегінде талқыланып отырған мәселені қатысушылардың қалай қабылдап отырғанын анықтауға мүмкіндік береді.

Модельдеу келіссөзді зерттеудің әдісі ретінде жасанды, идеалды және ойдағы жағдайларды құру және келіссөз жүргізудің идеалды моделін жасау.

Келіссөз бірінші кезекті адам қызметі. Ол дипломатиямен тығыз байланысты. Дипломатия келіссөз жүргізудің өнері болса, келіссөз тиімді қарым-қатынас өнері. Халықаралық құқық сөздігінде халықаралық келіссөзге төмендегідей анықтама беріледі: «Пікір алмасу, сұрақтарды шешу, түсініспеушілікті реттеу, әртүрлі салада серіктестікті орнату және дамыту, халықаралық келісімге қол қою және т.б. мақсаттағы мемлекеттер арасындағы қатынастың негізгі түрлерінің бірі» [11].

Келіссөздің сипаттамасы төмендегідей:

1. Мәселенің болуы. Мәселенің болуы кез келген келіссөздің алғышарты болып табылады.

2. Келіссөзге қатысушылар мүдделерінің ұқсастығы мен қарама-қарсылығы. Бұл келіссөздің негізгі ерекшеліктерінің бірі. Қатысушылар мүдделерінің ортақ болуы бейтараптыққа алып келеді, ал қарама-қайшы келуі конфронтацияны тудырады. Келіссөз процесін зерттеуші Ф.Ч. Икле айтқандай келіссөзге қатысушыларда бірінші кезекте мүдделері ортақ және бір-біріне қарама-қарсы болу керек [12]. Бұл мәселеге американдық ғалымдар Р. Фишер мен У. Юри назар аударады. Олардың айтуы бойынша келіссөздер келісімділікке бағытталады, яғни сіздің мүддеңіз және қарсыластың мүддесі жартылай ортақ және жартылай қарсы келгенде ғана келіссөз болады. Ал мүдделердің әртүрлі болуы екі жақтың бір-біріне деген қарама-қайшылығын көрсетпейді. Ресейлік зерттеуші В.В. Удалов атап өткендей мүдделердің арасында бірін-бірі жоққа шығару және қиылыспайтын

мүдделер маңызды. Егер бірін-бірі жоққа шығаратын мүдделер болса, онда келіссөзге қатысушылар бір нәрсені қалайды. Кең тараған мысалдардың бірі белгілі бір жерге таласу. Қиылыспайтын мүдделер басқа жақтың мүдделеріне еш қайшы келмейді.

3. Келіссөзге қатысушылардың бір-біріне тәуелділігі. Келіссөзге қатысушыларды бір-біріне тәуелді ететін жағдай, ол өз мүдделерін жалғыз жүзеге асыра алмауы. Демек, бір-біріне тәуелділік жоғары болған сайын, келіссөздің сәтті аяқталу мүмкіндігі де жоғары немесе керісінше.

4. Қиын құрылым. Көптеген ғалымдар келіссөз процесін үш кезеңге бөліп қарастырады: дайындық, өзара әрекеттесу немесе келіссөз және имплементация.

5. Келіссөзге қатысушылардың сөйлесуі. Кез келген келіссөз белгілі бір мәселені талқылау, сондықтан сөйлесу келіссөздің ажырамас, әрі негізгі бөлігі болып табылады. Басқаша айтқанда, сөйлесусіз ешқандай келіссөз болмайды.

6. Мәселені бірігіп шешу. Бұл келіссөздің маңызды беліглерінің бірі және өзара әрекет етудің басқа амалдарынан осы арқылы ерекшеленеді. Сонымен, келіссөз-бұл екі жақтың диалогы, өзара тиімді шешімге қол жеткізу үшін идеяны, ақпаратты және баламаны талқылау.

Келіссөздерді жіктеу түрлерге бөлудің өлшемдеріне байланысты. Ол белгілі бір жүйеге негізделіп анықтау. Бұл жағдай логикада бөлудің негіздері деп аталады. Келіссөздерді бөлудің негіздеріне төмендегілерді жатқызуға болады:

Қатысушылардың келіссөзге деген мүдделігі;
Келіссөздегі уәкілдердің деңгейі;
Келіссөзге қатысушылардың қажеттіліктері;
Талқыланатын мәселелер;
Келіссөзге қатысушылардың саны;
Келіссөздің жүру жүйелігі;
Келіссөздің түрі.

Американдық ғалым Дж. Дин келіссөзге қатысушылардың қызығушылығына орай келіссөзді үшке бөліп қарастырады:

Қатысушылар немесе қатысушылардың бірі келіссөздің жағымды нәтижесіне қызықпайды.

Қатысушылардың келіссөздің нәтижесіне бірқалыпты қызығушылық тудыруы.

Қатысушылар мәселенің шынайы шешілуіне мүдделі [13]. Келіссөздегі уәкілдердің деңгейіне байланысты келесідей бөліп қарастыруға болады:

Саяси келіссөздер;
Дипломатиялық келіссөздер;

Саяси келіссөздер жоғарғы деңгейде, яғни саммиттер, мемлекет пен үкімет басшылары

қатысады және жоғары деңгей, бұнда сыртқы істер министрлігі арасында жүреді. Саяси келіссөздерде халықаралық және мемлекетаралық қатынастардағы маңызды мәселелер қарастырылады. Бұл келіссөзге қатысушылар арнайы күзінеттерді қажет етпейді, себебі олар өз елдерінің ұлттық мүдделеріне орай дербес шешім қабылдай алады. Дипломатиялық келіссөздер дипломатиялық өкілдер негізінде жүргізіледі. Олардың ерекшелігі, келіссөзге қатысушылар нақты нұсқа негізінде әрекет етеді және дербес шешім қабылдай алмайды. Француздық ғалым Ж.-И. Нирамбер келіссөзге қатысушылардың қажеттіліктеріне байланысты оны бес түрге бөліп қарастыруды ұсынады. Олар төмендегідей:

1. Келіссөзге қатысушы қарсыластың қажеттілігін қанағаттандыратын келіссөздер;

2. Келіссөзге қатысушы, қарсыласқа өзінің қажеттілігін қанағаттандыруға мүмкіндік береді;

3. Қатысушы өзінің және қарсыластың қажеттілігін қанағаттандыруға тырысатын келіссөз;

4. Қатысушы қарсыластың қажеттілігін қабылдайтын келіссөздер;

5. Қатысушы қарсыластың және өзінің қажеттіліктерін қабылдайтын келіссөздер.

Жалпы келіссөзде талқыланатын мәселеге байланысты оларды төмендегідей жіктеуге болады:

Экономикалық мәселелер бойынша жүретін келіссөз;

Әскери мәселе бойынша жүретін келіссөздер;

Экологиялық мәселелер бойынша жүретін келіссөздер;

Гуманитарлық мәселелер бойынша жүретін келіссөздер;

Саяси мәселелер бойынша жүретін мәселелер және т.б.. [14].

Келіссөзге қатысушылардың санына байланысты, екі жақты және көпжақты деп бөлінеді. Мысалы, БҰҰ Бас Ассамблеясының келіссөздері, конференция және сессиялар.

Келіссөздердің жүру түрлері:

1. Конгресстер;

2. Саммиттер;

3. Конференциялар;

4. Кездесулер;

5. Сессиялар;

6. Отырыстар және т.с.с.. Дегенмен, жоғарыда көрсетілген жіктеулер шартты болып табылады. Өйткені, бір келіссөзді бірнеше өлшемдер бойынша жіктеуге болады. Сонымен қатар келіссөзді жіктеу барысында оларға қатысты өлшемдерде көптеп кездеседі.

Келесі мәселе келіссөздердің қызметтері және олар не үшін жүргізіледі? Кез келген келіссөздің басты қызметі болады, ол ортақ талқылау және келісім арқылы ортақ шешім шығару. Дегенмен, кез келген келіссөз басты қызметтерден басқа да қызметтерді атқарады. Жалпы келіссөзде қызметтерді таңдау барысы олардың мақсаты мен міндеттеріне және сипатына байланысты анықталады. Бірқатар зерттеушілер, келіссөздің келесі қызметтерін көрсетеді:

Ақпараттық-коммуникативті;
Реттеушілік;
Насихаттық;
Сыртқы және ішкі міндеттерді шешу қызметі;
Координациялық.

Ақпараттық қызмет келіссөзде қарастырылатын мәселеге байланысты қатысушылардың көзқарастарын анықтау және өз мүдделері мен мәселелері туралы ақпарат беру. Коммуникативті қызметте көзқарастарды талқылауда байланыс каналдарын орнату маңызды. Шын мәнінде ақпараттық-коммуникативті қызметтер бір-бірімен жиі араласып отырады және бірдей жүзеге асырылады.

Сондықтан, оларды бірге қарастырамыз. Американдық ғалым Г. Уинхем, аталған қызметтердің ерекшелігін және маңыздылығын айта келе былай дейді, «келіссөз ақпараттық екі жақтың позицияларын анықтау арқылы түсініксіздікті жоюшы процесс, нәтижесінде келіссөздің басты қызметін жүзеге асырады-мәселені бірігіп шешеді» [15].

Реттеушілік қызметтің мәні, келіссөздегі қатысушылардың әрекеттерін реттеу және бақылау болып табылады. Бұл қызмет көп жағдайда келісімнің жүзеге асуын тексеру барысында пайдаланылады. Насихаттық қызмет, қоғамдық пікірге ықпал ету, қоғамдық пікірді қалыптастыруға бағытталады. Қызметтің басты мақсаты өздерінің келіссөздегі ұстанған немесе ұстанатын бағыттарын түсіндіру және әрекеттерін ақтау болып табылады. Аталған қызмет көп жағдайда БАҚ, пресс-конференциялар, прессрелиздер, теледидар, радио арқылы жүзеге асырылады. Жалпы кез келген келіссөздің жүру барысында үш негізгі кезеңді бөліп көрсетуге

болады. Олар:

Қатысушылар бір-бірінің мүдделерін, көзқарастарын, концепцияларын және позицияларын бірігіп зерттейді;

Қатысушылардың позициялары мен көзқарастарын бірігіп талқылау;

Ортақ және әртүрлі мүдделерді анықтау. Бұл кезең екі фазадан тұрады: бірінші, ортақ формуланы шығару және екінші, келісімнің толық нұсқасын жасау [16]. Келіссөз саласының беделді зерттеушілерінің бірі американдық ғалым Б. Спектор келіссөзді зерттеудің нәтижелерін ескере келе төмендегідей тұжырымға келеді. «Келіссөз жүру барысында позицияның қаюы жүреді, өз «беделдерін» сақтауға ынта жоғары болады. Нәтижесінде келісімге келу өте қиынға соғады. Айталық, келіссөзге қатысушы басқа жақтың, өзіне қарағанда үлкен билік қоры бар екендігін ескерсе, онда ұстанған және ұстанатын позицияның қатаюы одан әрі күшейе түседі. Сонымен қатар, екі жақтың арасындағы коалиция барысында өзінде билік қоры аз деп санайтын қатысушы аталған динамикаға барынша қарсы келуге тырысады және мүмкіндігінше қарсы келеді де» [17].

Толықтай алғанда халықаралық келіссөздерді зерттеудің теоретикалық-әдістемелік негіздерін зерттеу барысында анықтағанмыз, бұл мәселенің теориялық, әдістемелік және концепциялық негіздері қалыптасып дамуда. Әрине бұл процесс әр елде әртүрлі жүріп келеді. Жоғарыда көрсетілгендей аталған мәселенің пионерлері ретінде шетелдік мектептерді атауға болады. Біздің елімізде әлі де болса, келіссөз мәселесі кенже қалуда. Дегенмен, еліміз дамыған отыз елдің қатарына қосылу барысында және халықаралық қарым-қатынасты күшейту процесінде кішкене болса да жетістіктерге жетуде. Оған дәлел ретінде біздің елмен шетелдік мемлекеттердің арасындағы көптеген келісім шарттарды, ресми және ресми емес келіссөздерді және т.б. атауға болады. Сондықтан, елімізде келіссөзді ғылым және пән ретінде оқуға толықтай мүмкіндігіміз бар және сол мүмкіндікті жүзеге асыратын мамандар дайындау қажет деп ойлаймыз.

Әдебиеттер

- 1 Лебедева М. М. Технология ведения переговоров: учеб. пособие для студентов вузов. – М.: Аспект Пресс, 2010. – 10 с.
- 2 Никольсон Г. Дипломатия. – М.: ОГИЗ, 1941. – С. 20.
- 3 Лебедева М. М. Технология ведения переговоров: учеб. пособие для студентов вузов. – М.: Аспект Пресс, 2010. – 13 с.

- 4 Қараңыз: Ikle' F. Ch. How Nations Negotiate. N.Y. a.o.: Harper & Row, 1976; Zartman I. W, Berman M. R. The Practical Negotiator. New Haven: Yale University Press, 1982.
- 5 McDonald J. Introduction // Conflict Resolution: Track Two Diplomacy / Ed. by J. W. McDonald, D. B. Bendahmane. Wash., D.C.: Foreign Service Institute US Department of State, 1987.
- 6 Montville J. V. The Arrow and the Olive Branch: A Case for Track Two Diploma* cy // The Psychodynamics of International Relationships. Vol. II: Unofficial Diplo* macy at Work / Ed. by V. Volkan, J. Montville, D. Julius. Lexington*Toronto: Lexing* ton Books, 1991. P. 161–175.
- 7 Цыганков П. А. Международные отношения. – М.: Новая школа, 1996. – С. 279.
- 8 Bennet P. R. Russian Negotiating Strategy: Analytic Case Studies from SALT and START. N.Y.: Nova Science Publishers, 1997.
- 9 Шеретов С.Г. Ведение международных переговоров: учебное пособие. – Алматы: Данекер, 2004. – 7 с.
- 10 Загорский Ан.В. Методологические и методические аспекты формирования переговорной концепции и оценки предложений партнера по переговорам/под ред. И.Г. Тюлина// Системный подход: анализ и прогнозирование международных отношений. – М.: МГИМО, 1991. – С. 59-77.
- 11 Лебедева М.М. Отечественные исследования процесса ведения переговоров: истории развития и перспективы // Вестник МГУ. Сер.18. Социология и политология. – 2000. – N 1. – С.154-165.
- 12 Ikle F.Ch. How Nations Negotiate. N.Y.a.o., Harper & Row, 1976.
- 13 Хрусталева М.А. Методология анализа международных переговоров // Международные процессы. – 2006. – Т. 4. – №13.
- 14 Шеретов С. Г. Ведение международных переговоров: учебное пособие. – Алматы: Данекер, 2004. – 19 с.
- 15 Линецкий А.Ф. Роль международного этикета и протокола в развитии внешнеэкономических контактов // Известия Уральского государственного университета. – 2009. – №1/2 (64).
- 16 Кузин Ф.А. Делайте бизнес красиво. Этические и социально-психологические основы бизнеса. – М., 1995.
- 17 Spector B. Negotiation Consulting: Applying Theory and Research to Practice // American Behavioral Scientist, Sage Publications, 2000. Vol.43. #10. August 2000. – P.1683.

References

- 1 Lebedeva M. M. Technology negotiation: Textbook. A manual for students. – М.: Aspect Press, 2010. –10 P.
- 2 Nicholson G. Diplomacy. М.: 1941. P. 20.
- 3 Lebedeva M. M. Technology negotiation: Textbook. A manual for students. – М.: Aspect Press, 2010. –13 P.
- 4 Look: Ikle' F. Ch. How Nations Negotiate. N.Y. a.o.: Harper & Row, 1976; Zartman I. W, Berman M. R. The Practical Negotiator. New Haven: Yale University Press, 1982.
- 5 McDonald J. Introduction // Conflict Resolution: Track Two Diplomacy / Ed. by J. W. McDonald, D. B. Bendahmane. Wash., D.C.: Foreign Service Institute US Department of State, 1987.
- 6 Montville J. V. The Arrow and the Olive Branch: A Case for Track Two Diploma* cy // The Psychodynamics of International Relationships. Vol. II: Unofficial Diplo* macy at Work / Ed. by V. Volkan, J. Montville, D. Julius. Lexington*Toronto: Lexing* ton Books, 1991. P. 161–175.
- 7 Tsygankov P. A. International relations. M: the New school, 1996. P. 279.
- 8 Bennet P. R. Russian Negotiating Strategy: Analytic Case Studies from SALT and START. N.Y.: Nova Science Publishers, 1997.
- 9 Sheretov C. G. The Conduct of international negotiations: a Training manual. – Almaty: Dancer, 2004. – 7 P.
- 10 Zagorski A. C. Methodological and methodical aspects of the negotiation of the concept and evaluation of proposals negotiating partner // systems approach: analysis and forecasting of international relations / Ed. by I. G. Tulin. – М.: MGIMO, 1991. – P. 59-77.
- 11 Lebedeva M. M. Domestic studies of the bargaining process: the history of development and prospects // Vestnik MGU. Ser.18. Sociology and political science. – 2000. – N 1. – P. 154-165.
- 12 Ikle F.Ch. How Nations Negotiate. N.Y.a.o., Harper & Row, 1976.
- 13 Khrustalev M. A. Methodology the analysis of international negotiations, International processes. 2006. So 4. No. 13.
- 14 Sheretov C. G. The Conduct of international negotiations: a Training manual. – Almaty: Dancer, 2004. – 19 P.
- 15 Linetsky A. F. The Role of international etiquette and Protocol in the development of foreign economic contacts// proceedings of the Ural state University. 2009. No. 1/2 (64).
- 16 Kuzin F. A. Do business nicely. Ethical and socio – psychological foundations of business. – М., 1995.
- 17 Spector B. Negotiation Consulting: Applying Theory and Research to Practice//American Behavioral Scientist, Sage Publications, 2000. Vol.43. #10. August 2000. C.1683.