

Национальный Союз Политологов

ВОПРОСЫ ПОЛИТОЛОГИИ

ВЫПУСК 4(28), 2017

Научный журнал

Журнал «Вопросы политологии» включен
в **Перечень рецензируемых научных изданий ВАК Министерства
образования и науки РФ по политическим наукам**, в которых должны
быть опубликованы основные научные результаты
на соискание ученой степени кандидата наук,
на соискание ученой степени доктора наук

Журнал включен в **Перечень научных изданий рекомендованных
ВАК Республики Узбекистан** для публикации основных научных
результатов диссертаций по политическим и философским наукам

С 1 января 2018 года
ЖУРНАЛ ВЫХОДИТ ОДИН РАЗ В МЕСЯЦ

МОСКВА, 2017

ВОПРОСЫ ПОЛИТОЛОГИИ

Научный журнал

Председатель Редакционного Совета — ПЛАТОНОВ В.М., к.ю.н., заведующий кафедрой политических наук РУДН, Председатель Московской городской Думы (1994—2014 гг.)

Редакционный Совет

БЕХ Владимир Павлович	д.ф.н., первый проректор Национального педагогического университета им. М.П. Драгоманова (Украина, г. Киев)
БОЖАНОВ Владимир Александрович	д.и.н., профессор, зав. кафедрой мировой и отечественной культуры Белорусского Национального технического университета (Белоруссия, г. Минск)
ВЕДРИН Оливье	главный редактор русской версии французского журнала «Национальная оборона» (Revue Défense Nationale), спикер Европейской комиссии, редактор франко-германского журнала по вопросам внешней политики «European Union Foreign Affairs Journal» и ректор «Континентального университета в Киеве» (Франция, г. Париж)
ГАЙДУК Вадим Витальевич	д.п.н., к.ю.н., профессор кафедры философии и политологии Башкирского государственного университета (Россия, г. Уфа)
ИРХИН Юрий Васильевич	д.ф.н., профессор кафедры политологии и политического управления РАНХ и ГС при Президенте РФ (Россия, г. Москва)
КАРАДЖЕ Татьяна Васильевна	д.ф.н., заведующая кафедрой политологии и социологии МПГУ (Россия, г. Москва)
КЕТЦЯН Григор Ваникович	к.п.н., заместитель Главного редактора журнала, Председатель Попечительского Совета научного журнала «Вопросы политологии» (Россия, г. Москва)
КОВАЛЕНКО Валерий Иванович	д.ф.н., зав. кафедрой российской политики МГУ им. М.В. Ломоносова (Россия, г. Москва)
КОСИКОВ Игорь Георгиевич	д.и.н., главный научный сотрудник Института этнологии и антропологии РАН (Россия, г. Москва)
МЕДВЕДЕВ Николай Павлович	д.п.н., профессор, Президент Национального Союза Политологов, главный редактор журнала (Россия, г. Москва)
МИХАЙЛОВ Вячеслав Александрович	д.и.н., зав. кафедрой национальных и федеративных отношений РАНХ и ГС при Президенте РФ (Россия, г. Москва)
НАСИМОВА Гульнара Орленбаевна	д.п.н., профессор, зав. кафедрой политологии факультета философии и политологии Казахского Национального университета им. Аль-Фараби (Казахстан, г. Алматы)
НИСНЕВИЧ Юлий Анатольевич	д.п.н., профессор Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Россия, г. Москва)
ПАХРУТДИНОВ Шукритдин Ильясович	д.п.н., профессор, заведующий кафедрой «Национальные интересы и стабильность общества» Академии государственного и общественного строительства при Президенте Республики Узбекистан (Узбекистан, г. Ташкент)
ПЛЯЙС Яков Андреевич	д.и.н., д.п.н., профессор, заведующий кафедрой политологии Финансового университета при Правительстве РФ (Россия, г. Москва)
ПРЯХИН Владимир Федорович	д.п.н., профессор кафедры мировой политики и международных отношений РГГУ (Россия, г. Москва)
ПУСЬКО Виталий Станиславович	д.ф.н., профессор кафедры политологии МГТУ им. Н.Э. Баумана (Россия, г. Москва)
СМИРНОВ Вильям Викторович	к.ю.н., заведующий сектором Института государства и права РАН (Россия, г. Москва)

Редакционная коллегия

Главный редактор — МЕДВЕДЕВ Н.П., д.п.н., профессор

Кетция Г.В. (к.п.н. — зам. гл. редактора)	Давыдов В.Н. (к.п.н.)
Чернышов С.И. (к.п.н. — зам. гл. редактора)	Козлов Г.Я. (д.и.н.)
Шкурина С.С. (к.п.н. — ответ. редактор)	Медведева В.К. (к.п.н.)
Абрамова О.Д. (д.п.н.)	Слизовский Д.Е. (д.и.н.)

ISSN 2225–8922

**ЖУРНАЛ ВКЛЮЧЕН
В ПЕРЕЧЕНЬ ВАК РФ**

УЧРЕЖДЕН
Национальным Союзом
Политологов

Журнал издается при содействии
ООО «Издательство
«Наука сегодня» с участием
Института современной
политики РУДН

Журнал зарегистрирован
Федеральной службой по
надзору в сфере массовых
коммуникаций, связи и охраны
культурного наследия

Рег. № ПИ № ФС77–46176
от 12 августа 2011 г.
Журнал издается
один раз в месяц

Журнал включен в базу РИНЦ
(Российский индекс научного
цитирования)

Включен в каталог Ulrich's
Periodicals Directory

Пятилетний импакт-фактор:
1,489.

Адрес редакции: 119606, г. Москва,
пр-т Вернадского, д. 84, корп. 6,
каб. 2069

Тел.: (910) 463–53–42

Интернет-ресурс: www.souzpolitolog.ru
ruwww.voprosopolitolog.ru

E-mail: voprosopolitolog@yandex.ru
souzpolitolog@yandex.ru

Мнение авторов может не совпадать
с мнением редакции. При перепечатке
ссылка на журнал обязательна.

Научные статьи, публикуемые
в журнале подлежат обязательному
рецензированию.

Ответственный редактор
Шкурина С.С.

Перевод
Чернышова Е.В.

Компьютерная верстка
Иванюшина И.Г.

Подписано в печать 24.11.2017
Формат 60×84/16. Бумага офсетная.
Печать офсетная. Усл. п.л. 22,1.
1000 экз. (1-й завод — 500 экз.)
Заказ № ____

Отпечатано в типографии
ООО «Белый Ветер».
115054, г. Москва, ул. Шипок, 28.
Телефон: (495) 651-84-56

СОДЕРЖАНИЕ

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ, ПРОЦЕССЫ И ТЕХНОЛОГИИ

<i>Слизовский Д.Е., Медведев Н.П., Ахмадиён Комбиз Сахоби, Репёва Я., Кузнецова Е.</i> Российская Федерация ищет способ обеспечить развитие экспортного потенциала своей системы образования	7
<i>Нестерчук О.А.</i> «Новая политическая культура» как инструмент стабилизации/деформации общества.....	26
<i>Глебов В.А., Давыдов В.Н.</i> Законодательный механизм развития гражданского общества	37
<i>Бакушев В.В.</i> Парламентаризм развивает многообразие демократии	51
<i>Николенко А.А., Тушков А.А.</i> Анализ каузальных связей и элементов концепта «русская власть» с точки зрения метапарадигмы политического универсализма	61
<i>Альбов А.П.</i> Философия, религия, искусство как основа становления и развития цивилизации.....	68
<i>Гришаева О.Н., Гришин О.Е., Толочко А.В.</i> Президентский рейтинг в России: факторы стабильности и роста	79
<i>Амиантов А.А.</i> Современные политические партии России: цели их создания и деятельности	88
<i>Мышьякова Д.В.</i> Рекрутизация политической активности российского гражданского общества на современном этапе.....	99
<i>Строганов В.Б.</i> Конструктивный потенциал применения политической манипуляции в интернете	106

СОВРЕМЕННЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

<i>Бирюков С.В., Барсуков А.М.</i> «Новый шелковый путь» и евразийская интеграция: роль Казахстана.....	114
<i>Палилов Д.Е.</i> Сопряжение Евразийского экономического союза и экономического пояса Шелкового пути.....	126
<i>Цинь Тинтин</i> Китайско-российское газовое сотрудничество и экологическая нагрузка на окружающую среду КНР.....	134
<i>Набиев Бахтияр Эйваз оглы</i> Геополитические аспекты стратегических перспектив во взаимоотношениях Азербайджана и России	143
<i>Касымов А.А.</i> Результативность политического регулирования интеграционных процессов в Республике Таджикистан	151
<i>Мэн Сяньюнь</i> Анализ угроз безопасности «Экономическому поясу Шелкового пути» и необходимости совместного решения проблем КНР с РФ.....	160

ЭТНОПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

<i>Экзеков М.Х.</i> Об особых правах коренных малочисленных народов....	172
<i>Дзюбан В.В., Кочергина М.В.</i> Эволюция старообрядческих общин пограничных территорий России, Украины и Беларуси в советский и постсоветский периоды развития: проблемы сохранения этноконфессионального единства.....	182

Ефремова Е.А. Особенности этносоциальных интеграционных процессов в России	193
---	-----

ПОЛИТИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ И КОНФЛИКТЫ

Сулейманова Ш.С. Информационные войны: история и современные тенденции	203
Бирюков С.В., Андреев А.В. Украинский кризис российской политики. К ревизии политических технологий.....	215
Курбонова З.М. Межтаджикский конфликт и его особенности в условиях приобретения независимости.....	223
Соколов А.В., Новикова Ю.А. Группосозидающая функция городских конфликтов (на примере Ярославской области)	230
Палчаев А.Н. О некоторых трудно преодолимых факторах конфликтогенности Северного Кавказа	241
Новосельцев С.В. Территориальные споры в Южно-Китайском море: позиции Индонезии и Сингапура	248
Ширгазина Э.Р. Переговорные практики в политическом процессе: стратегия и тактика	255
Тетерюк А.С. К анализу путей исследования современных вооруженных конфликтов: гибридная война и асимметричный конфликт	263

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Абрамов В.Л., Абрамова О.Д. Экономические интересы России и ЕАЭС при формировании большого евразийского партнерства	276
Слоботчиков О.Н., Киселев В.В. Ирландский политический радикализм: причины и возможные последствия	287
Ли Дань Изучение России в КНР: состояние и перспективы	301
Чан Хыу Тхан Факторы, снижающие эффективность реализации антикоррупционной политики в современном Вьетнаме	308
Павлов В.В. Совет национальной безопасности при Дональде Джоне Трампе: первые наблюдения	322
Md Sazedul Islam Rise of militancy and terrorism and the political crisis of Bangladesh/ К вопросу о политическом кризисе в Народной Республике Бангладеш.....	331

РЕЦЕНЗИИ

Шевурдяев С.Н. Рецензия на книгу Ю.А. Нисневича «Политика и коррупция: коррупция как фактор мирового политического процесса»..	338
---	-----

НАШИ АВТОРЫ	345
-------------------	-----

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ РУКОПИСЕЙ	352
---	-----

ПЕРЕГОВОРНЫЕ ПРАКТИКИ В ПОЛИТИЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ: СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА

Начало XXI столетия определяется стремительным развитием политического взаимодействия акторов, актуализировавшим современные методы изучения политических процессов и технологий, к которым также следует отнести переговорные практики. Научный интерес к переговорной деятельности в политологии закономерен и оправдан, поскольку переговорный феномен, как и другие политические процессы, связан с динамическими трансформациями самого социума и общественных отношений.

Ключевые слова: политология, переговорный процесс, политический процесс, политические технологии, стратегия, коммуникация, тактика.

С древнейших времен и по нынешний день переговоры остаются одним из основных инструментов урегулирования противоречий, споров и конфликтов между сторонами. Первоначально в истории данный инструмент использовался торговцами в их повседневной работе, а с дальнейшим развитием человеческого общества и формированием политики как одной из сфер его деятельности зародился и сам переговорный процесс, каким мы его сегодня знаем. Каждый человек может ежедневно участвовать в десятках «переговоров» по самым разным вопросам, касающимся достижения экономических, личных или иных видов благ. Сегодня сфера применения данного инструмента значительно расширилась и относится не только к компетенции государственных деятелей, дипломатов и военных, но и отчасти общественных деятелей и политтехнологов.

Необходимо отметить различие в подходах к переговорному процессу в ситуации, когда переговоры ведутся в рамках сотрудничества сторон и в ситуации, когда работа ведется за столом переговоров в целях урегулирования конфликта, либо имеющихся между сторонами противоречий. Уровень взаимного доверия, психологический комфорт для субъектов во время переговорного процесса, а также продуктивность работы многократно выше в первой ситуации, а цена ошибки, неверного или опрометчивого решения возрастает во втором случае. Таким образом, наибольшую сложность представляет проведение переговоров в условиях конфликта интере-

сов сторон, который может привести к прямому столкновению участников процесса. В этой связи понятен интерес исследователей к изучению именно данных условий проведения совместной работы.

Переговоры рассматриваются в узком значении как одна из технологий альтернативного урегулирования конфликта. В широком – как особая коммуникационная связь между различными сторонами и позициями. Замысел переговоров заключается в поиске соглашения, основанного на общности интересов, между сторонами.

Стоит иметь в виду, что когда речь заходит о полном (абсолютном) расхождении или совпадении интересов, то мы имеем дело с совершенно иными типами взаимодействия участников.

В случаях полного совпадения интересов и согласия относительно путей достижения целей стороны переходят к совместным действиям, к кооперации. При полном противоречии интересов наблюдаются конкуренция, противоборство и конфронтация. Именно совпадение интересов делает переговорную практику возможной, а их расхождение побуждает стороны к проведению переговоров. В противном случае от переговоров остается одно название¹.

Частичное пересечение интересов сторон приводит нас к образованию переговорного пространства – области, где стороны могут прийти к достижению согласия². Границы пространства могут быть определены не точно, однако до начала переговорной практики каждая сторона определяет для себя допустимые решения, которые она может себе позволить, то, на что может согласиться. При пересечении зон допустимых решений, т.е. наличии переговорного пространства, можно ожидать выполнения договоренностей, поскольку они воспринимаются сторонами, как взаимовыгодные. В случае отсутствия переговорного пространства достижение соглашения маловероятно.

Следующей особенностью переговорной практики является ее взаимозависимость. Об этой специфике переговорного процесса пишет в своей работе В. Мاستенбрук, указывая на взаимозависимость сторон. Это проявляется в том, что их связывает переплетение интересов³. Т.е. поскольку интересы сторон связаны, собственные интересы могут быть в полной мере реализованы только в случае, когда реализованы и интересы партнера.

В обратном же случае, при ухудшении ситуации одного переговорщика следует ухудшение ситуации другого, что может привести к отклонению или прекращению переговоров. Игнорирование равноправного положения

¹ Гайдук В.В., Сулейманов А.Р. Региональные медиаторы и их роль в обеспечении национальной целостности России: коммуникативный аспект // Коммуникология. – 2014. – Т. 8. – № 6. – С. 115-128.

² Технология ведения переговоров: Учеб. пособие для студентов вузов / М.М. Лебедева. – М.: Аспект Пресс, 2010. – С. 23.

³ Мастенбрук В. Переговоры. – Калуга: Калужский институт социологии, 1993. – С. 175.

в переговорах, и того факта, что каждая из сторон имеет свои интересы, намерения, стратегии и влияние на ситуацию за переговорным столом, – приводит к «снижению эффективности совместного решения»¹.

В политической теории, как правило, выделяют четыре функции переговорного процесса:

1. Информационно-коммуникативная функция – получение всесторонней информации о проблеме и предполагаемых ее решениях.

2. Регулятивная функция – регулирование, координация и контроль за действиями сторон при их обоюдном согласовании друг с другом.

3. «Переключательная» функция – проявляется в случае, когда стороны не заинтересованы в принятии совместного решения, а переговоры проводятся для «разрядки ситуации» или с целью усыпить бдительность оппонента и потянуть время. Т.е. когда «партнеры демонстрируют незаинтересованность в деловых встречах, протокольных контактах, появляются слухи о возможности откладывания или разрыве переговоров и т.п.»².

4. Имиджево-политическая функция – проявляется в активной фазе манипулятивного воздействия на общественно-политическое сознание.

Зарубежный ученый Г.Р. Уинхэм выделяет три стадии переговорного процесса: поиск проблемной ситуации, совместная выработка программы решений и действий, достижение договоренности³.

Первая стадия связана с выяснением и обсуждением проблемной ситуации, при этом особую значимость приобретает информационно-коммуникативная функция. Во время второй стадии происходит формирование общего концепта проблемы (в рамочной или расширенной формах), вырабатывается комплекс ее решения и алгоритм действий (регулятивная функция). И на последней стадии происходит определение рамок соглашения и договоренностей.

Переговорная практика также предполагает обращение к различным способам подачи позиций: открытый, закрытый, демонстративно-общностный (подчеркивает общность в позициях), демонстративно-конфликтный (подчеркивает различия в позициях)⁴.

Стратегия переговорной практики предполагает обращение ко всем четырем способам трансляции собственной позиции, поэтому речь должна вестись прежде всего о их пропорциональном применении.

Принято выделять две стратегии переговорной практики – дистрибутивная и интегративная.

¹ Сулейманов А.Р. Региональная безопасность и национальная политика России. // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. – 2015. – № 3. – С. 158-160.

² Ковалев А.Г. Азбука дипломатии. – М.: Междунар. отношения, 1988. – 5-ое. изд., перераб. и доп. – С. 232.

³ Winham G.R. Negotiation as a management process // World Politics. – 1977. – Т. 30. – № 01. – С. 87-114.

⁴ Надежин Н.Н. Структура переговорного процесса при урегулировании конфликтов // Вестник ЧитГУ. – 2007. – № 3 (44). – С. 130.

Дистрибутивная стратегия – являет собой стратегию проведения переговоров, в случае, когда стороны противопоставлены друг другу и используют любые возможности, чтобы упрочить свою силовую позицию путем подчинения оппонента. Интересы и позиции в данном случае различаются, так как интересы лежат в основе позиций и часто несут скрытый характер. Позицией в данном случае выступает «выигрыш», которого хочет добиться сторона в ходе переговоров.

Дистрибутивной стратегии характерно:

- переговоры ведутся на основе первоначально выдвинутых крайних позиций, которые каждая из сторон стремится отстаивать на протяжении всего времени;
- действия оппонентов направлены друг на друга, а не на решение проблем или достижения взаимовыгодного соглашения;
- стороны стремятся исказить или скрыть информацию о своих интересах, намерениях и целях;
- достигнутое соглашение удовлетворяет каждую из сторон в меньшей степени, чем это могло бы быть.

Подобная стратегия нередко приводит к деструктивному политическому поведению и срыву переговоров, а в случае договоренности к неразумным соглашениям, которые в той или иной степени не отвечают интересам сторон.

Противоположной стратегией проведения переговоров являются интегративная, нацеленная на совместное решение проблем. Осуществляет партнерский подход на основе учетов интересов каждой стороны и ведет к принятию взаимовыгодного соглашения – ситуация кооперации («победа – победа»).

Особенности интегративной стратегии детально описываются в работе Р. Фишера, В. Юри и Б. Паттона¹:

- основное внимание в интегративной стратегии уделяется интересам сторон, а не позициям. Важной задачей становится: поиск общих интересов, учет интересов оппонента, объяснение своих интересов и интересов другой стороны, их значимость;
- участники представляются партнерами и действуют совместно, как в принятии решений, так и в заключении единого соглашения, что положительно сказывается на взаимосвязи между сторонами и способствует длительным отношениям;
- важным моментом является отделение проблемы от людей. Жесткий подход к решению проблемы и мягкий по отношению к людям. Всегда есть риск возникновения споров, стоит попытаться понять поведение партнера

¹ Fisher R., Ury W.L., Patton B. Getting to yes: Negotiating agreement without giving in. – Penguin Books, 3rd Revised ed. edition, 2011. – P. 240.

и поставить себя на его место, позволить выпустить пар, если того требует ситуация в силу эмоциональности оппонента;

– использование объективных критериев оценивания ситуации, позволяют принять логичное и разумное соглашение, так как достигнутое соглашение должно максимально учитывать интересы всех принимающих участие сторон.

Однако у интегративной стратегии также имеются свои недочеты в ее реализации. Очень важным является уровень доверия и открытости среди партнеров, чего крайне трудно добиться, особенно, если стороны сталкиваются впервые.

Так как важно принять обоюдовыгодное решение с учетом интересов обеих сторон, необходимо, чтобы стратегии интегративных переговоров придерживались все участники. В обратном случае излишняя откровенность может негативно отразиться на положении участника, если его оппонент придерживается стратегии жесткого позиционного торга.

Сложности появляются и в ситуации, когда ведутся переговоры между конфликтующими сторонами. Переход от конфронтации до партнерских отношений занимает достаточно длительный период времени.

Помимо выбора стратегии, важную роль в переговорах играют и тактические приемы. Посредством тактики происходит реализация функциональных возможностей переговоров. На данный момент нет какой-либо единой классификации тактических приемов, несмотря на популярность данной темы среди отечественных и зарубежных авторов. Однако своеобразной системой координат могут выступать стратегии переговоров, в рамках которых они используются.

Тактики дистрибутивной стратегии:

1. Преувеличение требований. Переговоры начинаются с выдвижения преувеличенных требований, не имеющих под собой реального подтверждения и потребности.

2. Расстановка ложных акцентов в собственной позиции. Для того, чтобы не дать оппоненту узнать свои настоящие интересы, переговорщики проявляют крайнюю заинтересованность в решении какого-либо малозначительного вопроса, а при достижении истинной цели снимают требования по данному пункту.

3. Выдвижение требований в последнюю минуту. В момент, когда остается только подписать соглашение, одна из сторон выдвигает еще одно требование, когда все вопросы, казалось бы, уже решены. Если оппонент хочет сохранить достигнутое, ему приходится идти на уступки.

4. Выжидание. Ситуация, в которой переговорщик не высказывает своих аргументов и не делает никаких предложений, вынуждая оппонента начать первым, для того чтобы получить как можно больше сведений и информации.

5. Давление. Ситуации, в которой оппонент предъявляет ультиматумы, грозит прервать переговоры, предупреждает контрагента о последствиях. Также имеют место угрозы и явная демонстрация силы.

6. Манипулирование.

7. Обман. В обмане не обязательно должна быть ложь. Чаще это сокрытие информации, неясные требования, отсутствие полномочий для решения проблемы, отсутствие намерения выполнять соглашение.

8. Двойное толкование. При подписании соглашения, требования формируются таким образом, чтобы в дальнейшем его можно было трактовать в своих интересах формально не нарушая его.

9. Выйти на позицию. Прием необходимый для того, чтобы вывести контрагента из равновесия. «Удар» в незащищенное место.

Тактики интегративной стратегии:

1. Постепенное повышение сложности обсуждаемых вопросов. Для того, чтобы избежать конфронтации сторон с самого начала и сформировать благоприятную атмосферу, обсуждение начинается с вопросов, представляющих наименьшие разногласия, а затем участники переговоров переходят к более сложным проблемам.

2. Тактика, основанная на принципе справедливости. Опасаясь, что меньший кусок достанется именно ему, оппонент стремится разделить как можно точнее.

3. Организация переговоров таким образом, чтобы оппонент был вынужден давать односложные простые ответы «Да» или «Нет» на каждый ваш ход. Тогда его можно загнать в угол построением аргументированных приемов.

4. Ситуация, когда переговорщик выдвигает такой аргумент, который заставляет оппонента переосмыслить свое видение и начать действовать по-другому.

5. Психологическое давление, при котором создается впечатление, что оппонент действительно прав и уверен в себе. Ситуация, в которой второй аргумент ослабляет первый.

6. Ситуация, в которой все правы. Один прав с правовой точки зрения, другой с технической. Встает необходимость выбора единой меры измерения выгоды для принятия решения.

7. Разделение проблемы на отдельные составляющие. Проблема разделяется на несколько аспектов, по которым постепенно достигается взаимное согласие.

8. Подчеркивание общности оппонентов, их общее стремление к единой цели, схожесть интересов.

9. Открытые позиции. Посредством ответов на вопросы или напрямую дать понять ваши истинные интересы. Показать уровень доверия и необходимости в решении поставленных вопросов.

Тактики двойственного характера:

1. Опережение возражений. Суть приема заключается в том, чтобы указать на все свои слабые стороны, до того, как это сделает оппонент.

2. **Пакетирование.** Идея тактики заключается в том, что несколько вопросов увязываются вместе и предлагаются к комплексному рассмотрению. В позиционном торге «пакет» включает в себя как привлекательные, так и малопривлекательные для оппонента предложения. Нередко такую ситуацию называют «продажа внагрузку». Сторона, предлагающая «пакет», исходит из того, что оппонент, заинтересованный в нескольких предложениях, примет и остальные. В принципиальных переговорах «пакет» ориентирован на увязку интересов с возможным выигрышем для всех участников.

3. **Уход.** Может выражаться в переводе обсуждения на другую тему или другой вопрос, а также в просьбе отложить рассмотрение проблемы. В рамках позиционного торга преследует такие цели, как: 1) не вступать в дискуссию, в случае если позиция по предложенному вопросу плохо проработана; 2) не дать оппоненту точной информации; 3) затянуть переговоры; 4) отклонить в косвенной форме нежелательное предложение. Участники принципиальных переговоров используют «уход» в случаях, когда нужно согласовать вопрос с другими лицами или необходимо обдумать предложение.

Таким образом, можно прийти к выводу, что интегративная стратегия, характеризующаяся высоким уровнем кооперации между партнерами, и дистрибутивная стратегия, описывающая высокий уровень конкуренции, представляют собой наиболее популярные, адекватные и универсальные стратегии, применимые в политической реальности. И от того, какая политическая повестка дня складывается на тот или иной момент будет зависеть востребованность обозначенных стратегий. В любом случае необходимо помнить, что продуманность стратегии и применения адекватных тактических приемов является необходимым условием их эффективного использования в процессе цивилизованного разрешения конфликтного взаимодействия¹.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Бакушев В.В., Гайдук В.В.* Украинский кризис: уроки для России и партнеров // Евразийский Союз: вопросы международных отношений. – 2014. – № 3-4.

2. *Гайдук В.В., Сулейманов А.Р.* Региональные медиаторы и их роль в обеспечении национальной целостности России: коммуникативный аспект // Коммуникология. – 2014. – Т. 8. – № 6.

3. *Кильмашкина Т.Н.* Организация переговорного процесса в системе управления социальным конфликтом // Труды Академии управления МВД России. – 2016. – № 2 (38).

4. *Ковалев А.Г.* Азбука дипломатии. – М.: Междунар. отношения, 1988. – 5-ое. изд., перераб. и доп.

¹ Кильмашкина Т.Н. Организация переговорного процесса в системе управления социальным конфликтом // Труды Академии управления МВД России. – 2016. – № 2 (38). – С. 46-50.

5. *Мастенбрук В.* Переговоры. – Калуга: Калужский институт социологии, 1993.
6. *Медведев Н.П.* Политические кризисы и конфликты: теория и практика. Монография. – М., 2017.
7. *Медведев Н.П., Насиновский В.Е., Скакунов Э.И.* К концепции решения конфликтов в постсоветский период. – М., 1995.
8. *Медведев Н.П.* Этнополитический консенсус: к вопросу о конфликте на Юго-Востоке Украины // Вопросы национальных и федеративных отношений. – 2014. – № 1.
9. *Надеждин Н.Н.* Структура переговорного процесса при урегулировании конфликтов // Вестник ЧитГУ. – 2007. – № 3 (44).
10. *Сулейманов А.Р.* Региональная безопасность и национальная политика России // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. – 2015. – № 3.
11. Технология ведения переговоров: Учеб. пособие для студентов вузов / М.М. Лебедева. – М.: Аспект Пресс, 2010.
12. *Явчуновская Р.А.* Влияние регионального развития на конфликтность современных международных отношений // Евразийский Союз: вопросы международных отношений. – 2015. – № 1-2.
13. *Fisher R., Ury W.L., Patton B.* Getting to yes: Negotiating agreement without giving in. – Penguin Books, 3rd Revised ed. edition, 2011.
14. *Winham G.R.* Negotiation as a management process // World Politics. – 1977. – Т. 30. – № 01.

E.R. SHIRGAZINA

postgraduate student

in the Department of Philosophy and Political Science

of Bashkir State University

Ufa, Russia

NEGOTIATION PRACTICES IN POLITICAL PROCESS: STRATEGY AND TACTICS

The beginning of XXI century is determined with drastic development of actors' political cooperation that updated modern methods of research of political processes and strategies to which negotiation practices should also be referred. Scientific interest to negotiating activity in Political Science is natural and feasible since negotiation phenomenon just as other political processes is concerned with dynamic transformations of the society and social relations.

Key words: *political science, negotiation process, political process, political strategies, strategy, communication, tactics.*