

Особенности англо-саксонского стиля ведения международных переговоров

Научный руководитель – **Джиоева Алеся Александровна**

Леонидова Вероника Игоревна

Студент (бакалавр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет глобальных процессов, Направление глобальной экономики и управления, Москва, Россия

E-mail: leonikol@yandex.ru

В настоящее время все большее количество государств вовлекается в дипломатические переговоры, что приводит к «глобализации» этого метода урегулирования международных проблем [п3]. Дипломатия сегодня является фактором «мягкой силы», а переговоры - ее средством. Положительный исход переговоров во многом зависит от знания дипломатами особенностей национальных переговорных стилей, которые включают в себя культурные ценности, обычаи, правила, ментальные особенности представителей определенных культур, специфику невербальной коммуникации, часто используемые стили, тактики и стратегии ведения переговоров. Эти культурологические и национальные особенности являются детерминирующими поведением дипломатов на международных переговорах.

Классификации культур Э. Холла [п6, п7], Р.Льюиса [п4], Г.Хофштеде [п8] и Ф. Тромпенаарса [п5] позволяют описать характерные особенности национальных культур. С их помощью удалось определить, что культурно-ценностные профили англо-саксонских стран похожи. В частности, все англоязычные культуры имеют высокие показатели индивидуализма и маскулинности и низкий уровень дистанции власти и избегания неопределенности.

Еще один ключ к пониманию особенностей англо-саксонского стиля ведения дипломатических переговоров дают исследования геополитической школы США и Великобритании, выявившие такие черты, как прагматизм, реализм, четкая стратегическая определенность, рационализм, позитивизм, бихевиоризм, приверженность концепциям атлантизма, талассократии, «мирового господства» и «имперской геостратегии» [п1].

Характерными особенностями американского национального переговорного стиля являются: «короткая память» на события прошлого, открытость к общению, в том числе, неформальному, прямое выражение мыслей, отсутствие подтекста.

В то время как английскому национальному переговорному стилю свойственны: ориентация на традиции и историческое прошлое, сохранение дистанции, отсутствие склонности к неформальным отношениям, избегание категорических суждений и прямого выражения несогласия, склонность к недосказанности, намекам и скрытому смыслу.

Сравнивая английский и американский стили ведения переговоров, можно сделать вывод о том, что принципиальных отличий между ними гораздо меньше, чем общих характерных черт. Английский стиль переговоров в значительной степени сформировал американский стиль взаимодействия, причем последний стал приобретать собственные специфические черты лишь перед Второй мировой войной [п2].

Таким образом, особенностями англо-саксонского переговорного стиля являются: ситуационный анализ во время переговоров, использование объективных фактов и эмпирических данных в качестве аргументов, утилитаризм, прагматизм, стратегическая направленность, настойчивое отстаивание позиции, юридическая четкость принимаемых соглашений.

Материал и выводы исследования могут быть использованы для разработки стратегии ведения эффективных дипломатических переговоров с партнерами из США и Великобритании.

На переговорах с партнерами из США:

- Следует быть высококомпетентным в области обсуждаемого вопроса, предварительно собрать необходимую информацию;
- Следует участвовать в неформальных встречах, идти на контакт при доверительных беседах;
- Следует прямо высказывать свою позицию и свои взгляды;
- Не следует в своих высказываниях использовать намеки и скрытый подтекст, так как они не будут поняты;
- В качестве аргументов следует приводить не теоретические рассуждения, а логические данные, факты, при необходимости, статистические данные;
- Следует разрабатывать взаимовыгодные варианты решения вопросов;
- Следует четко оформлять договоренности, а также соблюдать устные договоренности.

На переговорах с партнерами из Великобритании:

- Следует заранее провести тщательную подготовительную работу, собрать обширную информацию по вопросу, включая статистические и справочные данные;
- Следует быть очень пунктуальными;
- Следует подчеркивать свое уважение к идеалам этой нации и к английскому народу;
- Не стоит делать акцент на обсуждении несрочных проблем, следует большее внимание уделять актуальным вопросам и насущным проблемам;
- Следует задавать только выдержанные и корректные вопросы;
- Следует помнить, что англичане настроены на поддержание долгосрочных отношений;
- Следует использовать активные стили ведения переговоров («соревнование», «сотрудничество»);
- Следует тщательно проверять текст принимаемых соглашений на предмет неточностей, четко прописывать юридические детали;
- Не стоит забывать, что молчание англичан не означает согласия с высказываемой позицией;
- Не следует прямо смотреть в глаза англичанам (прямой взгляд ими не приветствуется);
- Не следует подходить к англичанам слишком близко и касаться их, так как концепт «privacy», связанный с личным пространством, занимает важное место в английском этикете.

Источники и литература

- 1) Василенко И.А. Геополитика современного мира. – М.:Юрайт, 2010.

- 2) Василенко И.А. Политические переговоры: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2011.
- 3) Дубинин Ю.В. Мастерство переговоров. – М.:Международные отношения, 2009.
- 4) Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. – М., 2001.
- 5) Тромпернаарс Ф., Хэмпден-Тернер Ч. Национально-культурные различия в контексте глобального бизнеса / пер. с англ. Е.П.Самсонова. – М., 2004.
- 6) Hall E. Beyond Culture. – N.Y.; L., 1989.
- 7) Hall E., Hall M. Understanding Cultural Differences. – Yarmouth, 1990.
- 8) Hofstede, G. Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values. - Beverly Hills CA: Sage, 1980.