

М.М. ЛЕБЕДЕВА*

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ И ГУМАНИТАРНЫЙ РЕСУРС В МИРОВОЙ ПОЛИТИКЕ¹

Аннотация. В статье международные переговоры рассматриваются как ресурс влияния и созидания в мировой политике, что составляет часть социального и гуманитарного ресурса. Анализируются переговорная практика и исследования международных переговоров начиная со второй половины XX в., т.е. с момента, когда международные переговоры получили интенсивное развитие. Показывается, что был накоплен огромный практический и исследовательский опыт по технологии ведения переговоров, роли и месту переговоров в мире, что и составило социальный и гуманитарный ресурс мировой политики.

В конце XX – начале XXI в. произошел спад переговорной активности и, соответственно, уменьшение количества исследований международных переговоров, что связано с рядом факторов: 1) с изменением характера конфликтов, которые во многом перестали носить межгосударственный характер и начали возникать на этнической и религиозной почве со множеством децентрализованных участников; 2) со значительным уменьшением после распада СССР роли российско-американских отношений в мире. А именно российско-американские переговоры, прежде всего в области разоружения, были важнейшими в международных отношениях второй половины XX в. В результате в XXI в. количество международных переговоров не только уменьшилось, но и достигнутые в прошлом договоры стали денонсироваться, прежде всего Соединенными Штатами. Показывается, что данная ситуация обусловлена глубинными процессами трансформации политической организации мира, охватывающей ее различные уровни, как национальные, так и наднациональные. В результате создается ситуация не-

* **Лебедева Марина Михайловна**, доктор политических наук, профессор, заведующая кафедрой мировых политических процессов, МГИМО (У) МИД России (Москва, Россия), e-mail: mmlebedeva@gmail.com

¹ Статья подготовлена по гранту РФФИ № 19-014-00004.

© Лебедева М.М., 2020

DOI: 10.31249/poln/2020.03.05

определенности и непредсказуемости, что не способствует поиску переговорных решений. Тем не менее политическая организация мира может быть трансформирована только путем переговоров. С учетом масштабов такой трансформации и огромного количества акторов современного мира международные переговоры будут приобретать все большее значение, выступая ресурсом выстраивания новой политической организации мира.

Ключевые слова: международные переговоры; политическая организация мира; урегулирование конфликтов; ресурс влияния и созидания; мировая политика; переговорная практика.

Для цитирования: Лебедева М.М. Международные переговоры как социальный и гуманитарный ресурс в мировой политике // Политическая наука. – 2020. – № 3. – С. 98–113. DOI: <http://www.doi.org/10.31249/poln/2020.03.05>

Постановка проблемы

В современном мире возрастает роль социальных и гуманитарных ресурсов [Лебедева, 2014], что проявляется как в практической сфере, когда большое внимание уделяется проблемам здравоохранения, туризма, борьбы с бедностью и т.п., так и в научной – увеличивается число исследований в этих областях, появляются концепции, непосредственно связанные с социальной и гуманитарной сферой (например, концепция «мягкой силы» Дж. Ная [Nye, 2002]). Разумеется, военно-политические и политико-экономические ресурсы не снижают своего «веса» в мировой политике. Речь в данном случае идет о том, что социально-гуманитарные средства влияния становятся не менее действенными по сравнению с традиционными. Кроме того, они применяются в дополнение к другим методам воздействия, в том числе военным, часто усиливая их (примером могут служить «гибридные войны»). При этом весьма действенными оказываются такие средства, как пропаганда и фейковые новости [см.: Гибридные войны ..., 2015].

Инструмент переговоров, используемый для урегулирования конфликтов, можно с уверенностью отнести к ресурсам социальной и гуманитарной сферы. Международные переговоры предполагают, с одной стороны, знания из различных областей (в том числе истории, права, экономики, политологии, психологии и др.), с другой – коммуникативные навыки и умения. В этом отношении примечательно замечание В.М. Сергеева при анализе процесса переговоров. Он пишет, что «естественный способ интеграции индивидуальных разумов, от которого можно было бы ожидать успеха, –

это постараться интегрировать содержащиеся в нем знания о мире» [Сергеев, 1999]. Все это справедливо для социальной и гуманитарной сферы мировой политики [Лебедева, 2014]. Наряду с этим к гуманитарной сфере, разумеется, также относится предоставление гуманитарной помощи участниками конфликта.

В то же время очевидно, что для воздействия на конфликт используются военные ресурсы, охватывающие миротворческие операции [Никитин, 2016], а также политико-экономические средства, которые, в частности, предполагают разнообразные проекты совместной деятельности конфликтующих сторон (например, строительство мостов и других объектов общего пользования) за счет внешнего финансирования [Conflict resolution ..., 1987].

Роль социально-гуманитарных средств воздействия на конфликт менялась на протяжении истории. Так, если изначально социальные и гуманитарные ресурсы, в частности переговоры, использовались главным образом по окончании конфликта, то начиная с середины XX в. они стали применяться все больше в ходе конфликта, в том числе в целях его предотвращения.

Учитывая возрастающую роль социального и гуманитарного ресурса в мире, можно было бы ожидать, что должно увеличиться число ситуаций, в первую очередь конфликтных, которые бы разрешались переговорными методами. На самом деле все намного сложнее. Например, если говорить о военно-политической сфере, то вооруженные конфликты не исчезли из мировой политики и даже наблюдаются в тех географических областях, где их мало ожидали (например, на Донбассе).

В политико-экономической сфере «торговые войны» стали привычными не только между жесткими конкурентами (например, США и Китаем), но, хотя в более мягких формах, и между союзниками (например, США и ЕС). В этих условиях возникает вопрос о роли переговоров в современной мировой политике при урегулировании конфликтов и в целом при решении международных проблем. Речь здесь идет не столько об увеличении или уменьшении роли международных переговоров в мире, сколько об их качественных характеристиках, которые определяются в том числе значимостью переговорного ресурса (как части социального и гуманитарного ресурса) при урегулировании конфликтов и решении глобальных проблем в их соотношении с военными и экономическими ресурсами. Меняются ли эти характеристики по сравнению,

например, с характеристиками переговоров в XX столетии, и если да, то каковы эти изменения?

Развитие исследований по переговорам во второй половине XX в. Основные итоги

Вторая половина XX в. с полным основанием может быть названа эпохой бурного развития переговоров и их исследований. Прежде всего это касается международно-политической сферы. Появление ядерного оружия заставило искать средства урегулирования конфликтов, позволяющие избежать ядерного столкновения. Одновременно развитие общемировой торговли, а также профсоюзного движения стимулировало переговорную практику в экономической и социальной сферах. Результатом резкого расширения практики ведения переговоров стало развитие исследований процесса переговоров, в том числе сравнительных работ, а как следствие – вычленение переговорных инвариантов, независимых от конкретного содержания переговоров, т.е. от исторических условий или конкретных кейсов в той или иной области.

В середине XX в. на изучение переговоров значительное влияние кроме увеличения количества переговоров в мире оказал еще один фактор, связанный с развитием сциентистского направления в социальных науках. В результате появилось большое число работ, проведенных на материалах игровых ситуаций (в основном матричных играх), где исследовательский вопрос ставился следующим образом: какая стратегия переговоров более успешна – «жесткая», предполагающая отказ от уступок, или противоположная ей – «мягкая», направленная на уступки другой стороне [см., напр.: Siegel, Fouraker, 1960]. Итоги этих исследований оказались крайне противоречивыми, хотя был целый ряд любопытных моментов (например, гендерные, культурные и другие особенности ведения переговоров).

Поворотной точкой в исследованиях переговоров стал отход от первоначальной постановки вопроса об успешности или безуспешности «мягкой» и «жесткой» стратегий. Этому способствовали политические реалии разрядки международной напряженности в 1970-е годы: улучшение советско-американских отношений, выразившееся, в частности, в подписании ряда разоруженческих доку-

ментов, а также Хельсинкский процесс, который в 1975 г. ознаменовался подписанием Заключительного акта Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе.

Реагируя на эти политические процессы, исследователи обратились к анализу реализации интересов участников переговоров. В этой логике стали выделять две стратегии: первая предполагает ориентацию исключительно на собственные интересы (торг), вторая – на учет интересов партнера по переговорам (совместный с партнером анализ интересов) [Raiffa, 1982; Fisher, Ury, 1981]. Если говорить о теоретических школах в области международных отношений, то стратегия торга исходила главным образом из основных положений реализма, в то время как вторая – из неолиберализма.

При этом важным фактором, влияющим на выбор стратегий сторонами, оказалась длительность взаимодействия участников. Р. Аксельрод показал, что в условиях длительного взаимодействия участников ориентация только на собственные интересы оказывается неэффективной, поскольку интересы не реализуются. В итоге участники переговоров начинают понимать необходимость вести себя более кооперативно [Axelrod, 1984]. Тем самым была продемонстрирована условность жесткого разделения двух стратегий. Показано, что в практике ведения переговоров обе стратегии переплетаются, но на том или ином этапе, в тех или иных условиях одна из них доминирует.

Кроме переговорных стратегий был выявлен ряд условий, при которых затрудняется урегулирование конфликтов путем переговоров. Так, конфликт должен «созреть» для переговоров [Zartman, 1985]. Под «созреванием» понимается возникновение таких условий, при которых участники конфликта понимают, что у них нет возможностей разрешения проблемы в одностороннем порядке. В результате они переходят от использования военного ресурса к переговорным методам урегулирования конфликта. Р. Фишер и У. Юри сформулировали это условие как отсутствие наилучшей альтернативы переговорному решению (*BATNA* – от англ. *Best alternative to a negotiated agreement*) [Fisher, Ury, 1981].

Само наличие вооруженных действий между сторонами также порождает препятствия для мирного урегулирования, поскольку особую значимость в вооруженном конфликте приобре-

тают массовые настроения, а также важность для элиты сохранить свое лицо при выходе из конфликта.

В этих условиях во второй половине XX в. были хорошо разработаны, с одной стороны, миротворческие процедуры, с другой – посреднические. Причем миротворческие средства воздействия на конфликт со своей четкой терминологией получили широкое применение в рамках ООН¹.

В 1980-х годах международные переговоры и процесс их ведения привлекли внимание советских авторов. Значительным стимулом здесь послужила книга тогдашнего заместителя министра иностранных дел, активного переговорщика по европейской проблематике А.Г. Ковалева «Азбука дипломатии», выдержавшая пять изданий, где он анализирует процесс ведения переговоров [Ковалев, 1988]. Международные переговоры стали изучаться в МГИМО, Дипломатической академии, ИНИОН (несколько реферативных сборников исследований зарубежных авторов), Институте США и Канады. В международных переговорах были выявлены такие их характеристики, как параметры оценки переговорной позиции [Луков, Сергеев, 1981; Луков, 1988], структура переговорного процесса [Лебедева, 1993], особенности переговорной концепции [Загорский, 1991], специфика ведения двухсторонних и многосторонних переговоров [Израэлян, 1988]. Было предложено проводить мониторинг хода переговоров на основе используемых структурных элементов [Ковалева, Лебедева, 1981]. Отдельные направления изучения переговоров получили высокую оценку американских исследователей. Так, П. Беннетт заметил, что в области исследования тактических приемов советские исследования оказались более продвинутыми, чем американские [Bennett, 1997].

Ряд работ отечественных авторов вышел за рамки собственно переговоров как средства урегулирования конфликтов и иных проблем. В этом отношении примечательны исследования В.М. Сергеева и В.А. Кременюка. В.М. Сергеев показал, что демократия по сути своей представляет переговорный процесс, поскольку предполагает согласование интересов различных групп внутри государства [Сергеев, 1999]. Эта идея, как представляется, может быть применена в глобальном масштабе. В таком случае демократиза-

¹ United Nations Peace Keeping // Website UN. – Mode of access: <https://peacekeeping.un.org/en/terminology> (accessed: 20.03.2020)

ция мира определяется не только, как полагал С. Хантингтон, увеличением количества демократических государств [Huntington, 1991], но и развитием переговорных практик в мире. Понимание переговоров как развитие демократии на глобальном уровне хорошо согласуется с высказыванием В.А. Кременюка о складывающейся системе международных переговоров. Суть этой системы заключается в том, что в нее включаются формальные и неформальные процедуры разрешения конфликтов, конкретные международные переговоры являются частью единой системы международных переговоров [Кременюк, 1988]. Несмотря на то что такая система в организационном плане не существует, проведение одних международных переговоров так или иначе влияет на другие ведущиеся в мире переговоры.

В целом к концу XX в. был накоплен огромный практический и исследовательский опыт по технологии ведения переговоров, роли и месту переговоров в мире, что и составило социальный и гуманитарный ресурс в мировой политике. Этот ресурс использовался, хотя далеко и не в полной мере (что определялось, с одной стороны, желанием или нежеланием вести переговоры, с другой – знакомством с этими технологиями), различными государствами, участниками конфликтов и другими акторами.

Казалось, что переговоры стали прочным инструментом воздействия в мировой политике. Тем не менее в конце XX – в начале XXI в. наблюдается снижение интереса к переговорам. Причин этому несколько. Во-первых, после распада СССР проблематика российско-американских отношений перестала рассматриваться в качестве ключевой. А именно российско-американские переговоры, прежде всего в области разоружения, были важнейшими в международных отношениях второй половины XX в. Во-вторых, возросло число децентрализованных конфликтов. Причем эти конфликты стали носить в основном не межгосударственный характер, который был типичен для периода холодной войны, а этнический и религиозный, что и побудило С. Хантингтона к написанию широко известной статьи [Huntington, 1993]. В эти конфликты часто вовлекалось сразу несколько разных групп, которые, в свою очередь, также нередко раздирались противоречиями. К тому же участники этих конфликтов, в отличие от профессиональных дипломатов, не владели технологиями ведения

переговоров. Все это затрудняло урегулирование этнических и религиозных конфликтов путем переговоров.

В то же время в связи с развитием процессов глобализации интерес к межгосударственным переговорам для решения, в частности, глобальных проблем оставался на достаточно высоком уровне. В результате стали появляться исследования по конкретным переговорным кейсам. Кроме того, этнические конфликты конца XX – начала XXI в. пробудили интерес к национальным особенностям процесса ведения переговоров [см., напр.: *International environmental negotiation*, 1993; Cohen, 1991].

Современное состояние практики ведения международных переговоров и их исследований

Практика международных переговоров в XXI в. остается на спаде. Многие конфликты если и не носят этнический или религиозный характер, также нередко характеризуются множественностью участников, их аморфностью, возникновением и распадом коалиций, т.е. значительной децентрализацией конфликтных отношений. К тому же возникнув относительно недавно, такие конфликты, говоря словами У. Зартмана, «не созрели» еще для разрешения переговорными методами [Zartman, 1985]. Как и в предыдущий период, все эти факторы усложняют использование переговорных методов воздействия на конфликт. В лучшем случае применяются посреднические и миротворческие процедуры, с тем чтобы снизить насильственные методы воздействия в конфликте, что часто ведет лишь к его «заморозке». Такие процедуры осуществляют международные организации (ООН, ОБСЕ и др.), а также отдельные государства и неправительственные организации.

Переговоры по урегулированию современных конфликтов часто ведутся при помощи посредников, а их исследования сводятся главным образом к анализу конкретных кейсов. Примером здесь может служить работа Н.В. Штански, где рассматриваются переговоры по урегулированию ситуации в Приднестровье [Штански, 2014]. Уникальность статьи заключается в том, что автор, будучи министром иностранных дел Приднестровской Молдавской Республики (ПМР), непосредственно участвовала в переговорах. Н.В. Штански выделяет пять стадий процесса урегулирования

конфликта: «(1) начало процесса урегулирования и формирование переговорного формата (до 1995 г.); (2) поиск взаимоприемлемой формулы построения общего государства (1996–2001); (3) период конфронтации, политики одностороннего давления, завершение полноценного переговорного процесса (2001–2009); (4) период консолидации усилий внешних участников по так называемой реанимации переговорного процесса и определение приемлемого переговорного формата (2009–2011); (5) формирование атмосферы доверия и платформы успешного взаимодействия сторон в рамках согласованного социально-экономического переговорного пространства (2011 г. – по настоящее время)» [Штански, 2014]. Примечательно, что данный конфликт имел сходную динамику развития со многими другими конфликтами, в том числе времен холодной войны: за переговорной стадией наступала стадия усиления конфликтных отношений. В этом случае, как и в большинстве других современных конфликтов, переговоры возобновляются при посредничестве внешних участников. Посредников также бывает несколько, причем часто кто-то из них ближе к одной из конфликтующих сторон, а другой посредник – ближе к противоположной. В ситуации с Приднестровьем посредником выступала ОБСЕ, но в переговоры также были включены ПМР, Республика Молдова, государства-гаранты (Россия и Украина), а начиная с 2005 г. – еще США и ЕС. Примерно та же логика (несколько посредников разной степени близости к тому или иному участнику конфликта) прослеживается в Минских переговорах по урегулированию конфликта на Востоке Украины, в которых в 2015 г. участвовали руководители России, Франции, Германии и Украины. Подобных примеров множество.

В то же время количество и интенсивность межгосударственных переговоров по наиболее острым международным проблемам значительно снизились. Такой спад переговорной активности не был характерен даже для периода холодной войны. Тогда при разрядке международной напряженности переговоры активизировались, но даже в период усиления международной напряженности многие переговоры продолжались. В частности, во время холодной войны в области международной безопасности были проведены переговоры и подписаны такие важнейшие договоры, как Договор о нераспространении ядерного оружия (ДНЯО), Договоры между СССР и США об ограничении стратегических вооружений

(ОСВ-1 и ОСВ-2); Договор между СССР и США об ограничении систем противоракетной обороны (ПРО).

В XXI в. разоруженческая проблематика не только стала обсуждаться в меньшей степени, но и произошел выход сторон из ранее заключенных ключевых договоренностей. Так, по инициативе США со 2 августа 2019 г. прекратил действие Договор о ликвидации ракет средней и меньшей дальности (РСМД), заключенный между СССР и США 7 декабря 1987 г. В 2001 г. США заявили о выходе, а в июне 2002 г. вышли из Договора по ПРО. В 2007 г. В. Путин в обращении к Федеральному собранию сообщил о возможном объявлении моратория на исполнение Россией условий Договора об обычных вооруженных силах в Европе (ДОВСЕ) в связи с тем, что страны НАТО не ратифицировали Соглашение об адаптации ДОВСЕ от 1999 г. В дальнейшем Россия предложила план по восстановлению режима ДОВСЕ, но не получила поддержки от западных стран. Успешные переговоры по ядерной программе Ирана между ним, пятью постоянными членами СБ ООН и Германией, завершившиеся в 2015 г. подписанием Совместного всеобъемлющего плана действий (СВПД), оказались под вопросом в связи с заявлением в 2018 г. Д. Трампа о выходе из СВПД. В ответ Иран в 2019 г. объявил о первом этапе прекращения действия ряда пунктов соглашения. Выход из договоренностей касается не только военно-политической сферы, но и других. К примеру, США в 2017 г. отказались от участия в Транстихоокеанском партнерстве, которое затрагивало интересы 12 государств, расположенных по разные стороны Тихого океана. Договор касался таких сфер, как снижение тарифных барьеров, совместное регулирование в области экологии, интеллектуальной собственности, трудового права и др. Кроме того, США заявили о выходе из Парижских соглашений по климату 2015 г. Список примеров выхода из переговорного процесса или из международных соглашений в современном мире довольно обширен.

Таким образом, международные переговоры в XXI в. (особенно в 2010-х годах) характеризуются тем, что: 1) при урегулировании конфликтов продолжается наметившаяся в конце XX в. тенденция по вовлечению в переговорный процесс одновременно нескольких посредников; 2) наблюдается спад переговорной активности по международным проблемам и выход некоторых государств из ряда соглашений.

Каковы причины этого? И если переговорные методы урегулирования международных конфликтов и проблем составляют часть социального и гуманитарного ресурса в мировой политике, то не противоречат ли факты снижения переговорной активности в XXI в. ранее высказанному утверждению о возрастании роли данного ресурса в мире?

Современная мировая политика переживает период сильнейшей турбулентности, начало которого зафиксировал в 1990-х годах Дж. Розенау [Rosenau, 1990]. Однако тогда турбулентность связывалась в основном с активизацией негосударственных акторов, выявленной Р. Кохейном и Дж. Наем [Keohane, Nye, 1971]. Согласно Дж. Розенау, в результате турбулентности мировая политика стала представлять сочетание двух уровней: межгосударственный и уровень взаимодействия негосударственных участников [Rosenau, 1990].

Структурные изменения мировой политики продолжились в конце XX – начале XXI в. и затронули не только уровень Вестфальской системы (акторность негосударственных участников на мировой арене), но и перестройку межгосударственных отношений после окончания холодной войны (распад биполярной структуры пока не привел к формированию иной стабильной конфигурации), и изменения политических систем целого ряда государств, что получило отражение в таких явлениях, как трансформация политических систем социалистических стран, политических процессов в арабских странах и т.п. В итоге политическая организация мира оказалась подвержена «идеальному шторму» [Лебедева, 2016], что означает крайнюю неопределенность, непредсказуемость, хаотизацию как на уровне государств, так и в мире в целом. В таких условиях вести переговоры очень сложно, поскольку неочевидны даже ближайшие изменения, не говоря уже о выполнении возможных договоренностей. В результате участники в современном мире начинают прибегать к средствам, которые обладают быстрым эффектом, т.е. к различного рода силовым воздействиям, таким как военная сила, пропаганда, санкции, часто используя переговоры и другие социальные и гуманитарные ресурсы в тактических целях. Иными словами, они пытаются разрубить «гордиев узел».

Еще один путь поведения в условиях хаотизации связан с изоляционизмом, попыткой оградить свое государство (регион,

город и т.п.) от негативного воздействия процессов хаотизации [Лебедева, 2019]. В этом плане наиболее показательна политика США во время президентства Д. Трампа. Однако хаотизация и неоднозначность ситуации не могут продолжаться долго. Как и любое развитие, политическое развитие мира идет нелинейно, и процессы хаотизации сменяются процессами упорядочивания политических структур.

Мировая политическая система нуждается в трансформации, которая может быть осуществлена только путем переговоров с учетом интересов множества акторов современного мира, поскольку, во-первых, любые кризисы разрешались путем переговоров, во-вторых, современный мир как никогда оказался взаимозависим и взаимообусловлен. Поэтому международные переговоры окажутся крайне востребованным ресурсом политической трансформации мира. А с учетом масштабов такой трансформации и огромного количества акторов современного мира международные переговоры (скорее даже комплекс различных переговоров) будут приобретать все большее значение, выступая ресурсом выстраивания новой политической организации мира.

Список литературы

- Гибридные войны в хаотизирующемся мире XXI века / под ред. П.А. Цыганкова. – М.: Издательство Московского университета, 2015. – 384 с.
- Загорский А.В. Методологические и методические аспекты формирования переговорной концепции и оценки предложений партнера по переговорам // Системный подход: анализ и прогнозирование международных отношений / под ред. И.Г. Тюлина. – М.: МГИМО, 1991. – С. 59–77.
- Израэлян В.Л. Технология двусторонних и многосторонних переговоров. – М.: Дипломатическая Академия МИД СССР, 1988. – 67 с.
- Ковалев Ан. Г. Азбука дипломатии. – 5-е изд., дополн. – М.: Международные отношения, 1988. – 288 с.
- Ковалева О.М., Лебедева М.М. Методика оценки позиций участников международных переговоров на основе анализа выступлений (на примере выступлений представителей Франции на I и III этапах Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе) // Вопросы моделирования многосторонних дипломатических переговоров. – М.: МГИМО, 1981. – С. 113–129.
- Кременюк В.А. Формирование системы международного общения // Дипломатический вестник. Год 1987 / под ред. О.Г. Пересыпкина. – М.: Международные отношения, 1988. – С. 127–142.

- Лебедева М.М.* Ресурсы влияния в мировой политике // Полис. Политические исследования. – 2014. – № 1. – С. 99–108. – DOI: <https://doi.org/10.17976/jpps/2014.01.07>
- Лебедева М.М.* Вам предстоят переговоры. – М.: Экономика, 1993. – 154 с.
- Лебедева М.М.* Система политической организации мира: «Идеальный шторм» // Вестник МГИМО. – 2016. – № 2. – С. 125–133.
- Лебедева М.М.* Современные мегатренды мировой политики // Мировая экономика и международные отношения. – 2019. – Т. 63. – № 9. – С. 29–37. – DOI: <http://www.doi.org/10.20542/0131-2227-2019-63-9-29-37>
- Луков В.Б.* Современные дипломатические переговоры: проблемы развития // Дипломатический вестник. Год 1987 / под ред. О.Г. Пересыпкина. – М.: Международные отношения, 1988. – С. 117–127.
- Луков В.Б., Сергеев В.М.* Методологические и методические основы информационно-логической системы СБСЕ // Вопросы моделирования многосторонних дипломатических переговоров / под ред. И.Г. Тюлина, М.А. Хрусталева. – М.: МГИМО, 1981. – С. 48–70.
- Никитин А.И.* Миротворчество ООН: обновление принципов, реформирование практики // Мировая экономика и международные отношения. – 2016. – Т. 6, № 3. – С. 16–26.
- Сергеев В.М.* Демократия как переговорный процесс. – М.: МОНФ, 1999. – 147 с.
- Штански Н.В.* Особенности урегулирования «конфликтов идентичности». Казус Приднестровья // Международные процессы. – 2014. – Т. 12, № 1/2. – С. 33–50.
- Axelrod R.* Evolution of cooperation. – N.Y.: Basic Books, 1984. – X, 241 p.
- Bennett P.R.* Russian negotiating strategy: analytic case studies from SALT and START. – N.Y.: Nova Science Publishers, 1997. – 163 p.
- Cohen R.* Negotiating across cultures: communication obstacles in international diplomacy. – Wash., D.C.: US Institute of Peace Press, 1991. – 193 p.
- Conflict resolution: track two diplomacy / J.W. McDonald, D.B. Bendahmane (eds).* – Wash., D.C.: Foreign Service Institute US Department of State, 1987. – 89 p.
- Fisher R., Ury W.* Getting to yes: negotiation agreement without giving in. – Boston: Houghton Mifflin, 1981. – VIII, 162 p.
- Huntington S.P.* Democracy's Third Wave // Journal of democracy. – 1991. – Vol. 2, N 2. – P. 12–34. – DOI: <https://doi.org/10.1353/jod.1991.0016>
- Huntington S.P.* The Clash of civilization // Foreign affairs. – 1993. – Vol. 72, N 3. – P. 22–49. – DOI: <https://doi.org/10.2307/20045621>
- International environmental negotiation / G. Sjostedt (ed).* – Newbury Park London; New Delhi: Sage Publications, 1993. – 344 p.
- Keohane R.O., Nye J.S.* Transnational relations and world politics: an introduction // International organization. – 1971. – Vol. 25, N 3. – P. 329–349. – DOI: <https://doi.org/10.1017/s0020818300026187>
- Nye J.S.* The paradox of American power: why the world's only superpower can't go it alone. – N.Y.: Oxford University Press, 2002. – 240 p.
- Raiffa H.* The art & science of negotiation. – Cambridge (Mass): Harvard University Press, 1982. – 368 p.

- Rosenau J.* Turbulence in world politics. A theory of change and continuity. – Princeton: Princeton University Press, 1990. – 504 p.
- Siegel S., Fouraker L.* Bargaining and group decision-making. – N.Y., a.o.: McGraw Hill, 1960. – X, 198 p.
- Zartman I.W.* Ripe for resolution. – New York: Oxford University Press, 1985. – 259 p.

M.M. Lebedeva*

**International negotiations as a social
and humanitarian resource in world politics¹**

Abstract. The article considers international negotiations as a resource of influence and creation in world politics, which is part of the social and humanitarian resource. The article analyzes the negotiation practice and research of international negotiations, starting from the second half of the twentieth century, i.e. from the moment when international negotiations receive intensive development. It is shown that at this time a huge practical and research experience was accumulated on the technology of negotiations, the role and place of negotiations in the world, which made up a social and humanitarian resource for world politics.

At the end of the twentieth – beginning of the twentieth centuries there is a decline in negotiation activity and, accordingly, decline research on international negotiations, which was caused by: 1) a change in the nature of conflicts that have largely ceased to be interstate in nature and which began to arise on ethnic and religious grounds with many decentralized participants; 2) a significant reduction in the role of Russian-American relations in the world after the collapse of the USSR. Namely, the Russian-American negotiations, primarily in the field of disarmament, were the most important in international relations of the second half of the twentieth century. As a result, in the 21 st century, the number of international negotiations not only decreased, but treaties reached in the past began to be denounced, primarily by the United States. It is shown that this situation is caused by deep processes of transformation of the political organization of the world, covering its various levels, both national and supranational. As a result, a situation of uncertainty and unpredictability is created, which does not contribute to the search for negotiated solutions. However, the political organization of the world can only be transformed through negotiations. Given the scale of this transformation and the huge number of actors in the modern world, international negotiations will become of great importance, serving as a resource for building a new political organization of the world.

* **Lebedeva Marina**, Moscow State Institute of International Relations (University) under the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation (Moscow, Russia), e-mail: mmlebedeva@gmail.com

¹ The article was prepared under RFBR grant no. 19-014-00004.

Keywords: international negotiations; political organization of the world; conflict management; resource of influence and creation; world politics; negotiation practice.

For citation: Lebedeva M.M. International negotiations as resource in world politics. *Political science (RU)*. 2020, N 3, P. 98–113. DOI: <http://www.doi.org/10.31249/poln/2020.03.05>

References

- Axelrod R. *Evolution of cooperation*. N.Y.: Basic Books, 1984, 241 p.
- Bennett P.R. *Russian negotiating strategy: analytic case studies from SALT and START*. N.Y.: Nova Science Publishers, 1997, 163 p.
- Cohen R. *Negotiating across cultures: communication obstacles in international diplomacy*. Wash., D.C.: US Institute of Peace Press, 1991, 193 p.
- Conflict resolution: track two diplomacy*. Ed. by J.W. McDonald, D.B. Bendahmane. Wash., D.C.: Foreign Service Institute US Department of State, 1987, 89 p.
- Fisher R., Ury W. *Getting to yes: negotiation agreement without giving in*. Boston: Houghton Mifflin, 1981, VIII, 162 p.
- Huntington S.P. Democracy's Third Wave. *Journal of Democracy*. 1991, Vol. 2, N 2, P. 12–34. DOI: <https://doi.org/10.1353/jod.1991.0016>
- Huntington S.P. The clash of civilization. *Foreign Affairs*. 1993, Vol. 72, N 3, P. 22–49. DOI: <https://doi.org/10.2307/20045621>
- Hybrid wars in chaotizing world of the 21 st century*. Ed by P.A. Tsygankov. Moscow: Publishing house of Moscow University, 2015, 384 p. (In Russ.)
- International environmental negotiation*. Ed. by G. Sjostedt. Newbury Park, London, New Delhi: Sage Publications, 1993, 344 p.
- Israelyan V.L. *Technology of bilateral and multilateral negotiations*. Moscow: Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the USSR, 1988, 67 p. (In Russ.)
- Keohane R.O., Nye J.S. Transnational relations and world politics: an introduction. *International organization*. 1971, Vol. 25, N 3, P. 329–349. DOI: <https://doi.org/10.1017/s0020818300026187>
- Kovalev An.G. *ABC of Diplomacy*. 5 th ed. Moscow: International Relations, 1988, 288 p. (In Russ.)
- Kovaleva O.M., Lebedeva M.M. Methodology for assessing the positions of participants in international negotiations on the basis of an analysis of speeches (on the example of speeches by representatives of France at the i and iii stages of the conference on security and cooperation in Europe). In: *Issues of modeling multilateral diplomatic negotiations*. Moscow: MGIMO, 1981, P. 113–129. (In Russ.)
- Kremenyuk V.A. Formation of an international communication system. In: *Diplomatic Bulletin. Year 1987*. Ed. by O.G. Peresykin. Moscow: International Relations, 1988, P. 127–142. (In Russ.)
- Lebedeva M.M. Resources of influence in world politics. *Polis. Political Studies*. 2014, N 1, P. 99–108. DOI: <http://www.doi.org/10.17976/jpps/2014.01.07> (In Russ.)

- Lebedeva M.M. *You have to negotiate*. Moscow: Economics, 1993, 154 p. (In Russ.)
- Lebedeva M.M. System of political organization of the world: 'perfect storm'. *MGIMO Review of international relations*. 2016, N 2, P. 125–133. (In Russ.)
- Lebedeva M.M. Modern megatrends of world politics. *World Economy and International Relations*. 2019, Vol. 63, N 9, P. 29–37. DOI: <http://www.doi.org/10.20542/0131-2227-2019-63-9-29-37> (In Russ.)
- Lukov V.B. Modern diplomatic negotiations: problems of development. In: *Diplomatic Bulletin. Year 1987*. Ed. by O.G. Peresyphkin. Moscow: International Relations, 1988, P. 117–127. (In Russ.)
- Lukov V.B., Sergeev V.M. Methodological foundations of the information and logical system "CSCE". In: *Issues of modeling of multilateral diplomatic negotiations*. Ed. by I.G. Tyulin, M.A. Khrustalev. Moscow: MGIMO, 1981, P. 48–70. (In Russ.)
- Nikitin A.I. United Nations peace operations: reconsidering the principles, reforming the practice. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*. 2016, Vol. 6, N 3, P. 16–26. (In Russ.)
- Nye J.S. *The paradox of American power: why the world's only superpower can't go it alone*. N.Y.: Oxford University Press, 2002, 240 p.
- Raiffa H. *The art & science of negotiation*. Cambridge (Mass): Harvard University Press, 1982, 368 p.
- Rosenau J. *Turbulence in world politics. A theory of change and continuity*. Princeton: Princeton University Press, 1990, 504 p.
- Sergeev V.M. *Democracy as a negotiation process*. Moscow: MONF, 1999, 147 p. (In Russ.)
- Siegel S., Fouraker L. *Bargaining and group decision-making*. N.Y., a.o.: McGraw Hill, 1960, X, 198 p.
- Shtanski N.V. Settlement of "identity conflicts". The case of Transnistria. *International trends*. 2014, Vol. 12, N 1–2, P. 33–50. (In Russ.)
- Zagorsky An. V. Methodological aspects of forming a negotiation concept and evaluating the proposals of a negotiating partner. In: *System approach: analysis and forecasting of international relations*. Ed. by I.G. Tyulin. Moscow: MGIMO, 1991, P. 59–77. (In Russ.)
- Zartman I.W. *Ripe for resolution*. New York: Oxford University Press, 1985, 259 p.