

Зобнин А. В.

СОВЕТСКО-АМЕРИКАНСКИЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ПРОБЛЕМЕ РАЗРАБОТКИ ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОГО АКТА ПО БЕЗОПАСНОСТИ И СОТРУДНИЧЕСТВУ В ЕВРОПЕ

Аннотация. Статья посвящена изучению проблемы комплексного анализа международных консультаций с элементами переговорного процесса. В отечественной политической науке значимый вклад в построение методологии анализа международных переговоров внесли преподаватели МГИМО-Университета М. М. Лебедева и М. А. Хрусталева. В зарубежной политологии особое внимание исследователей было приковано к психологическим аспектам международных переговоров и консультаций. Результатом этого повышенного внимания стала модель Блейка-Моутона и алгоритм Хопмана, раскрывающие тактико-стратегические и поведенческие элементы комплексного анализа разнообразных форм международных социально-политических коммуникаций. Указанные модели используются в настоящей статье для системного анализа хода советско-американских двусторонних консультаций по вопросу подготовки и принятия Заключительного (Хельсинкского) акта по безопасности и сотрудничеству в Европе. В центре внимания при этом оказываются позиции Г. Киссинджера и А. Добрынина, являющиеся ключевыми участниками исследуемого консультационного процесса. В ходе анализа был сделан вывод о том, что тактика и позиция советской стороны отличалась крайней противоречивостью, это привело в итоге к смещению повестки дня (предмета и проблемного поля) консультаций в пользу общегуманитарных вопросов.

Ключевые слова: международная консультация, международные переговоры, модель Блейка-Моутона, алгоритм Хопмана, Хельсинкский акт, А. Добрынин, Г. Киссинджер, консультационный процесс, СБСЕ/ОБСЕ, социально-политическая коммуникация.

Комплексная методология анализа международных переговоров в российской политической науке была сформирована в середине 1990-х гг. ведущими отечественными учеными, преподавателями МГИМО-Университета М. А. Хрусталевым¹, М. М. Лебедевой² и дополнена исследованиями М. Власовой³. Аналогичные исследования по теории и методологии анализа международной консультации, являющейся близкой к переговорам формой международной социально-политической коммуникации, подготовлены автором настоящей статьи⁴. Не осталась без внимания российских исследователей и проблема изучения функционирования в консультативных структурах ряда международных межправительственных организаций (ОВД и СНГ) международных псевдоконсультаций⁵. В то же время за границами структурно-функционального анализа остались аспекты, связанные с изучением прецедентов международных консультаций, близких по структуре к переговорным процессам.

Цель настоящего исследования — построение рабочей модели анализа хода двусторонних международных консультаций, близких по своей структуре к переговорному процессу, на примере советско-американских

¹ Хрусталёв М. Методология анализа международных переговоров // *Международные процессы*. Т. 2. 2004. № 3 (6). С. 64–79.

² Лебедева М. М. *Технология ведения переговоров*: учебное пособие. М.: Аспект Пресс, 2010.

³ Власова М. Аналитическое моделирование типов международных переговоров // *Вестник Московского университета им. М. В. Ломоносова. Серия «Социология и политология»*. 1999. № 1. С. 15–19.

⁴ Зобнин А. В. *Теория и методология анализа международных консультаций*. Иваново: Издательство «Ивановский государственный университет», 2008; Зобнин А. В. *Теория и методология анализа международных консультаций в международных межправительственных организациях*. Иваново: Издательство «Ивановский государственный университет», 2013.

⁵ Зобнин А. В. *Международные псевдоконсультации в структурах Организации Варшавского договора* // *Политика и общество*. 2013. № 8. С. 1021–1028.

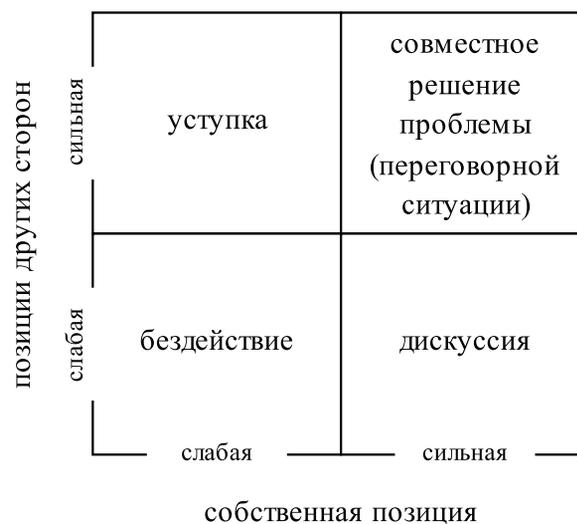


Рисунок 1. Модель соотношения позиций участвующих в международных переговорах/консультациях сторон (модель Блейка-Моутона)

консультаций по вопросу разработки Заключительного акта по безопасности и сотрудничеству в Европе (1970–1975 гг.).

Методологическая основа настоящего исследования представлена моделями Блейка-Моутона⁶ и Хопмана⁷, наиболее адекватно объясняющих стратегии поведения сторон в консультационных и переговорных процессах. Модель Блейка-Моутона достаточно лаконично и точно определяет соотношение позиций сторон, вступающих в международную коммуникацию (рис. 1).

Опираясь на исследования Р. Блейка и Дж. Моутона, американский психолог П. Т. Хопман разработал алгоритм стратегического анализа переговорного/консультационного процесса, получивший в зарубежной политической науке наименование «алгоритма Хопмана». В данном алгоритме

⁶ Blake R. R., Mouton J. C. *Intergroup Problem Solving in Organizations: from Theory to Practice* // *The Social Psychology of Intergroup Relations* / Ed. by W. G. Austin, S. Worchel. Monterey: Brooks & Cole, 1979. P. 25–48.

⁷ Hopmann P. T. *Negotiating Data: Reflections on the Qualitative and Quantitative Analysis of Negotiation Process* // *International Negotiation*. Vol. 7. 2002. P. 82–84.

Таблица 1. Типология поведенческих стратегий участников переговорного/консультационного процесса

Тип поведенческой стратегии	Характеристика стратегии	Действия актора по реализации стратегии
Независимое поведение	Поведение, формирующееся сторонами самостоятельно, исходя из предмета переговоров и проблемной/переговорной ситуации	<ul style="list-style-type: none"> • инициатива (актор оглашает свою предварительно сформулированную программу действий и позицию, делает встречное предложение мишеням); • одобрение (актор принимает встречное предложение мишени); • отклонение (актор отклоняет предложения мишени или уступки в его сторону); • уступка (актор признаёт точку зрения мишени, навязывает собственное мнение, несмотря на противодействие мишени или модифицирует собственную позицию, чтобы та стала приемлемой для мишени); • включение (актор включает сделанные ему предложения в свою предварительно сформулированную позицию таким образом, чтобы сделать позицию менее приемлемой для мишени).
Конкурентное поведение	Поведение предполагает претворение или модификацию поведения мишени без признания необходимости изменений в части позиций актора	<ul style="list-style-type: none"> • передача (актор многократно повторяет программу действий с доступными для понимания положениями, которые могут быть изменены обстоятельствами, декларирует своё неучастие, отказывается идти на компромисс); • угроза (актор намеревается применить негативные действия, например, санкции, если поведение мишени не является допустимым); • обещание (актор намеревается применить позитивные действия, если поведение мишени является приемлемым); • требование (актор предупреждает мишень о способах достижения компромисса).
Кооперативное поведение	Поведение, направленное на совместное решение проблемной/переговорной ситуации, убеждение сторон, что её решение принесёт выгоды всем участникам переговоров, выдвижение проектов, формул или программ возможных решений	<ul style="list-style-type: none"> • постоянные встречи (актор привлекает мишень к совместной разработке, принятию и реализации решений); • мозговой штурм (актор привлекает стороны к совместному поиску вариантов решения проблемы); • создание формулы (актор предлагает сторонам формулу, базирующуюся на общих интересах, целях и задачах).
Убеждающее поведение	Поведение, характеризующееся попытками воздействия на поведение других сторон через использование фактологических аргументов для изменения позиций других сторон	<ul style="list-style-type: none"> • негативный прогноз (актор предостерегает мишень от совершения необдуманных действий); • позитивный прогноз (актор предсказывает позитивные результаты переговоров); • поддерживающий аргумент (актор представляет фактологический аргумент для подтверждения собственной точки зрения); • атакующий аргумент (актор выдвигает фактологический аргумент, опровергающий точку зрения мишени).
Нормальное поведение	Поведение, базирующееся на конструктивном диалоге или дискуссии	<ul style="list-style-type: none"> • согласие (актор принимает предложения мишени или аргумент); • несогласие (актор отвергает предложения или аргумент мишени); • вопрос (актор пытается получить информацию о позиции, интересах и целях мишени); • ответ (актор передаёт информацию о собственной позиции и интересах).
Эмоциональное поведение	Поведение, содержащее эмоции и высказывания о ситуации и проблеме	<ul style="list-style-type: none"> • позитивная эмоция (актор предпочитает говорить о групповой солидарности и общности проблем); • негативная эмоция (актор выражает недовольство сложившейся ситуацией и предпринимаемыми шагами по её разрешению).
Процедурное поведение	Поведение, определяющееся организационными правилами и процедурами, с учётом которых стороны вынуждены формулировать позиции	

для описания поведения каждой из участвующих в коммуникации сторон используются следующие термины: актор — инициатор действия и переговорного процесса; мишень — сторона, на которую направлено действие; поведение — ответная реакция сторон, совокупность тактико-стратегических установок участников переговоров.

Структурировав возможные поведенческие стратегии участников международной социально-политической коммуникации, П. Т. Хопман построил их комплексную типологию (табл. 1).

Используя «алгоритм Хопмана», модель Блейка-Моутона и наработки российских исследователей, попытаемся провести анализ хода советско-американских международных консультаций по проблеме разработки и принятия Заключительного акта по безопасности и сотрудничеству в Европе.

Тип международной социально-политической коммуникации (авторская классификация): международная консультация с элементами переговорного процесса.

Источниковая база анализа: стенограммы телефонных консультаций Г. Киссинджера и А. Добрынина, открытые и опубликованные Архивом национальной безопасности при Университете Дж. Вашингтона в июне 2004 г. (U. S. National Archives and Records Administration. Kissinger Papers: Kissinger/Dobrynin Telecons. Box 27, 28).

Хронологические рамки консультационного процесса: февраль 1970 г. — июль 1975 г.

Дата начала процесса: 1 февраля 1970 г.¹.

Участвующие стороны: специальный помощник президента США по вопросам национальной безопасности (1969–1975 гг.), госсекретарь США (1973–1977 гг.) Г. Киссинджер, Чрезвычайный и Полномочный посол СССР А. Добрынин.

¹ Telecons. Ambassador Dobrynin / Mr. Kissinger. February 1, 1970. 10:22 a.m. // U.S. National Archives and Records Administration. Kissinger Papers: Kissinger-Dobrynin Telecons. Box 27.

Инициатор консультационного процесса: советская сторона (А. Громыко)².

Тип консультаций:

1) по статусу (классификация М. Хрусталева³) — консультации на высшем (дипломатическом) уровне.

2) по числу участников — двусторонние.

3) по содержанию — комплексные (многопроблемные).

4) по структуре — постоянные (регулярные).

5) по форме — конфиденциальные (однако следует заметить, что ни Г. Киссинджер, ни А. Добрынин не предполагали, что их телефонные разговоры прослушивала и записывала личный секретарь Г. Киссинджера, действующий сотрудник ЦРУ⁴).

6) по классификации Ф. Айкла⁵ — консультации о создании новых условий.

7) по классификации Т. Саати⁶ — консультации с положительной (ненулевой) суммой.

8) по классификации Ж. Бретт⁷ — интегративные.

Переговорная/консультационная ориентация (по классификации М. Власовой⁸): смешанная (совокупность проблемной и коммуникационной).

Становление повестки дня (предмета и проблемного поля) консультаций:

² На это указывает Ю. Б. Кашлев: Кашлев Ю. Б. Хельсинкский процесс 1975–2005: свет и тени глазами участника. М.: Известия, 2005. Гл. 1.

³ Хрусталёв М. Методология анализа международных переговоров // Международные процессы. Т. 2. 2004. № 3 (6). С. 76.

⁴ Известно, что именно секретарь Г. Киссинджера помогла ему в написании мемуаров и ряда исследовательских работ.

⁵ Ikle F. Ch. How Nations Negotiate. N.Y., 1964. P. 116.

⁶ Саати Т. Математические модели конфликтных ситуаций. М., 1977. С. 275.

⁷ Brett J. Culture and Negotiation // International Journal of Psychology. Vol. 35. 2000. No. 2. P. 98–99.

⁸ Власова М. Аналитическое моделирование типов международных переговоров // Вестник МГУ. Сер. «Социология и политология». 1999. № 1.

- в разговоре от 27 июля 1970 г. А. Добрынин впервые в одностороннем порядке озвучил проблему возможности совместных действий по ограничению вооружений в Европе¹;
- в разговоре от 22 октября 1970 г. Киссинджер выразил желание начать переговоры по проблеме ограничения стратегических вооружений в Европе в рамках общеевропейского форума².
- в разговоре от 16 марта 1971 г. Добрынин указал, что советская сторона готова начать переговоры с американской стороной по вопросу о противоракетной обороне, в ответ Киссинджер заявил, что должен проконсультроваться с сенаторами³.
- 26 марта 1971 г. Киссинджер попросил уточнить, какого рода и вида соглашение о ПРО хочет достигнуть советская сторона⁴.
- в августе 1971 г. Киссинджер озвучил проблему Берлина и Европы в целом.
- 16 января 1973 г. А. Добрынин озвучил проблему начала консультаций в Хельсинки о повышении стабильности в Европе, в ответ Киссинджер предложил рассмотреть в рамках консультаций вопрос культурного сотрудничества⁵.

• в тот же день Киссинджер озвучил проблему политических заключённых в СССР⁶.

• 25 января 1973 г. Добрынин предложил создать рабочую группу из представителей стран Европы для формулировки и рассмотрения повестки дня переговоров в Хельсинки⁷.

• 27 января 1973 г. Киссинджер вновь поднял проблему европейской безопасности⁸.

• в конце января 1973 г. А. Добрынин сформулировал вопросы к обсуждению и предложил Г. Киссинджеру высказать своё мнение по следующим пунктам: а) сокращение войсковых соединений в Европе, б) проблема двустороннего разоружения, в) проблема участия стран советского блока в прелиминарных консультациях в Хельсинки⁹.

• 16 апреля 1973 г. Киссинджер предложил рассмотреть в рамках деятельности рабочей группы вопросы торговли¹⁰.

Окончательная повестка дня консультаций (проблемная/переговорная ситуация) сформулирована сторонами и согласована в конце мая 1973 г., она включала:

1) сокращение присутствия войск в Европе.

¹ Telecons. Ambassador Dobrynin / Mr. Kissinger. July 27, 1970. 8:45 a.m. // U.S. National Archives and Records Administration. Kissinger Papers: Kissinger-Dobrynin Telecons. Box 27. P. 1.

² Telecons. Ambassador Dobrynin / Mr. Kissinger. October 22, 1970. 4:15 p.m. // U.S. National Archives and Records Administration. Kissinger Papers: Kissinger-Dobrynin Telecons. Box 27. P. 1.

³ Telecons. Ambassador Dobrynin / Mr. Kissinger. March 16, 1971. 3:08 p.m. // U.S. National Archives and Records Administration. Kissinger Papers: Kissinger-Dobrynin Telecons. Box 27. P. 1.

⁴ Telecons. Ambassador Dobrynin / Mr. Kissinger. March 26, 1971. 8:20 p.m. // U.S. National Archives and Records Administration. Kissinger Papers: Kissinger-Dobrynin Telecons. Box 27. P. 1.

⁵ Telecons. Ambassador Dobrynin / Mr. Kissinger. January 16, 1973. 7:00 a.m. // U.S. National Archives and Records Administration. Kissinger Papers: Kissinger-Dobrynin Telecons. Box 27. — P. 1.

⁶ Telecons. Ambassador Dobrynin / Mr. Kissinger. January 16, 1973. 7:10 p.m. // U.S. National Archives and Records Administration. Kissinger Papers: Kissinger-Dobrynin Telecons. Box 27. P. 1–2.

⁷ Telecons. Ambassador Dobrynin / Mr. Kissinger. January 25, 1973. 6:30 p.m. // U.S. National Archives and Records Administration. Kissinger Papers: Kissinger-Dobrynin Telecons. Box 27. P. 3.

⁸ Telecons. Ambassador Dobrynin / Mr. Kissinger. January 27, 1973. // U.S. National Archives and Records Administration. Kissinger Papers: Kissinger-Dobrynin Telecons. Box 27. P. 2.

⁹ Telecons. Ambassador Dobrynin / Mr. Kissinger. January?, 1973. 10:30 a.m. // U.S. National Archives and Records Administration. Kissinger Papers: Kissinger-Dobrynin Telecons. Box 27. P. 3.

¹⁰ Telecons. Ambassador Dobrynin / Mr. Kissinger. April 16, 1973. 9:50 a.m. // U.S. National Archives and Records Administration. Kissinger Papers: Kissinger-Dobrynin Telecons. Box 27. P. 2.

2) двустороннее сокращение стратегических наступательных вооружений.

3) расширение экономического и торгового сотрудничества.

4) расширение культурного взаимодействия сторон.

5) соблюдение прав человека в странах Европы и СССР.

6) права и статус политических заключённых в СССР и странах социалистического лагеря.

Особенности формирования повестки дня консультаций:

Повестка дня консультаций о СБСЕ стала своего рода побочным эффектом четырёхсторонних соглашений по Берлину и ОСВ-1, подписанных в Женеве, и формировалась по пути своего расширения. Изначально она сводилась советской стороной к общевоенным проблемам и должна была стать логическим продолжением переговоров ОСВ-1, однако под нажимом американской стороны в повестку были включены культурные и экономические вопросы, навязана проблема соблюдения прав человека в СССР. Согласование повестки дня двусторонних американо-советских переговоров об СБСЕ шло параллельно деятельности рабочей группы, которая к июню 1973-го г. достигла Заключительные договорённости (так называемая «Голубая книга») по набору проблем, предполагаемых к обсуждению в Хельсинки в июле того же года.

Интересы и цели Г. Киссинджера в консультационном процессе:

1) главный интерес — проводить самостоятельную военно-политическую линию в Европе, не идя на поводу у советской дипломатии.

2) основной интерес — стабилизировать военно-политическую ситуацию в Европе, избежать попыток дестабилизации международной ситуации со стороны СССР.

3) второстепенные интересы — повысить морально-этических основы взаимоотношений двух супердержав; убедить страны Западной Европы, что присутствие американ-

ских военных контингентов на континенте необходимо для поддержания европейской безопасности; взять инициативу Хельсинкского процесса в свои руки; навязать СССР ряд заранее невыполнимых обязательств, которые могли бы дестабилизировать внутриполитическую ситуацию в стране (прежде всего в культурной и экономической сферах, в области прав человека).

Цель — затягивание консультационного процесса и использование его для выторговывания у СССР уступок по ряду важных стратегических вопросов.

Позиция Г. Киссинджера: Киссинджер не верил в возможность изменения внешнеполитического поведения СССР на мировой арене, считал, что сам Хельсинкский процесс является пропагандой, которая может повысить уровень советской угрозы и внести раскол в ряды стран НАТО. Он пытался использовать консультационный процесс для смягчения советской позиции по другим (прежде всего ближневосточным) проблемам.

Поведенческая стратегия Г. Киссинджера (по классификации М. Хрусталёва¹): имитационная стратегия в начале консультаций, переходящая в «мягкий вариант» конкурентной стратегии в середине 1973 г., а затем плавно перерастающая к началу 1975 г. в смешанную с элементами ультимативной.

Интересы и цели А. Добрынина в консультационном процессе:

1) главный интерес — ликвидировать двухблочную систему и усилить советские позиции в Западной Европе на фоне развивающихся в Европе процессов экономической интеграции.

2) основной интерес — закрепить на международно-правовом уровне нормы невмешательства во внутренние дела суверенного государства; закрепить статус-кво на европейском континенте.

3) второстепенные интересы — закрепить успех политики разрядки; создать систему общеевропейской безопасности при

¹ Хрусталёв М. Указ. соч. С. 68–69.

участии СССР на базе СБСЕ; институционализировать ход интеграционных процессов в Европе; добиться признания ГДР¹.

Цель — увеличение количества участвующих в консультационном процессе сторон и признание ведущим правилом принятия организационных решений принципа консенсуса.

Позиция А. Добрынина: СССР должен окончательно заявить о себе как о мировой державе, попытаться вытеснить США из Европы руками самих же европейцев через вовлечение их в форум по обсуждению вопросов международной безопасности. Добрынин надеялся, что Советскому союзу удастся построить новый мировой порядок, где США будет отведена минимальная роль.

Поведенческая стратегия А. Добрынина: конкурентная стратегия в «мягком варианте» с элементами партнёрской, поскольку изначально советская сторона понимала, что США ничего от Хельсинкского процесса не получали, поэтому нужно идти на уступки в разрешении их второстепенных интересов для привлечения американской стороны в процесс.

Соотношение интересов сторон: антагонистическое по главным интересам, но сходное (кооперационное) по основным.

Общий ход консультационного процесса:

- 2 июня 1973 г. обе стороны начали обсуждать принципы, зафиксированные в «Голубой книге»².

- 3 июня 1973 г. Добрынин предложил провести общеевропейскую конференцию министров иностранных дел по проблемам безопасности 10-го июля текущего года³.

¹ При определении интересов и приоритетов советская делегация использовала разработанную в ИМЭМО РАН модель системы общеевропейской безопасности.

² Telecons. Ambassador Dobrynin / Mr. Kissinger. June 2, 1973. 2:05 p.m. // U.S. National Archives and Records Administration. Kissinger Papers: Kissinger-Dobrynin Telecons. Box 28. P. 1–2.

³ Telecons. Ambassador Dobrynin / Mr. Kissinger. June 3, 1973. 12:15 p.m. // U.S. National Archives and Records Administration. Kissinger Papers: Kissinger-Dobrynin Telecons. Box 28.

- 14 июня 1973 г. Киссинджер предложил обсудить организационные вопросы будущей конференции⁴.

- 13 июля 1973 г. Добрынин поднял проблему признания ГДР⁵.

Ключевые результаты консультаций:

Произошло урегулирование проблемной ситуации по следующим пунктам (зафиксировано в устной договорённости):

- 1) созданы первичные условия для начала Хельсинкского процесса.

- 2) получено официальное согласие США на участие в конференции.

- 3) сформирована рабочая группа.

- 4) очерчен круг проблем для обсуждения.

- 5) СССР признал необходимость скорейшего разрешения ближневосточного конфликта и ряда проблем, касающихся Вьетнама и Китая.

- 6) СССР согласился освещать Хельсинкский процесс в полном объёме и способствовать деятельности мировых средств массовой информации.

- 7) обсуждены и утверждены основные принципы Хельсинкского процесса.

Тактические приёмы Г. Киссинджера:

- 1) ссылка на бюрократические проволочки исполнительной ветви власти США и необходимость закрытых политических консультаций с сенаторами.

- 2) ссылка на нехватку времени и информации по рассматриваемым проблемам.

- 3) фигура умолчания по ряду поднимаемых вопросов.

- 4) стремление перевести тему разговора на проблемы Бл. Востока и Ю. — В Азии.

- 5) ссылка на отсутствие инструкций американского президента по текущему вопросу.

⁴ Telecons. Ambassador Dobrynin / Mr. Kissinger. June 14, 1973. 9:57 a.m. // U.S. National Archives and Records Administration. Kissinger Papers: Kissinger-Dobrynin Telecons. Box 28.

⁵ Telecons. Ambassador Dobrynin / Mr. Kissinger. July 13, 1973. 4:37 p.m. // U.S. National Archives and Records Administration. Kissinger Papers: Kissinger-Dobrynin Telecons. Box 28.

б) утверждение, что менталитет русских недостижим для понимания.

Тактические приёмы А. Добрынина:

1) нежелание обсуждать ядерный вопрос, ссылаясь на то, что он находится только в компетенции членов Политбюро.

2) отсылка на телеграммы, выступления и инструкции Л. И. Брежнева.

3) попытка перенесения ближневосточного вопроса на рассмотрение Совета безопасности ООН.

4) отсылка на позиции и интересы западноевропейских держав.

Анализ тактики и позиций участвующих в консультациях сторон:

Американская сторона в лице Г. Киссинджера последовательно отстаивала свои национальные интересы и к началу Хельсинкского процесса завладела стратегической инициативой в ряде областей повестки дня. В ходе консультационного процесса Киссинджер умело затягивал консультации и в итоге получил максимум информации тактике, стратегии и слабости позиции советской стороны.

Тактика советской стороны отличалась противоречивостью, непоследовательностью

в ряде вопросов, что привело к смещению повестки дня в сторону общегуманитарных вопросов (так называемая «третья корзина» Хельсинкского акта СБСЕ). Позиция СССР отличалась также крайней противоречивостью мнений, а постоянная отсылка к ранее заключённым двусторонним договорённостям и третьим заинтересованным лицам показывала слабость позиции советской дипломатии¹.

* * *

Проведенный структурный анализ хода советско-американских двусторонних консультаций может стать рабочей моделью комплексного изучения международных коммуникационных процессов, к которым можно отнести переговоры, консультации, обмена мнениями, иные посреднические схемы. При этом представленный нами в настоящем исследовании алгоритм раскрывает поведенческие аспекты консультационного/переговорного процесса, выводя исследовательский процесс в междисциплинарное русло.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Власова М. Аналитическое моделирование типов международных переговоров [Текст] / М. Власова // Вестник Московского университета им. М. В. Ломоносова. Серия «Социология и политология». — 1999. — № 1. — С. 15–19.
2. Зобнин А. В. Теория и методология анализа международных консультаций [Текст] / А. В. Зобнин. — Иваново: Издательство «Ивановский государственный университет», 2008. — 160 с.
3. Зобнин А. В. Теория и методология анализа международных консультаций в международных межправительственных организациях [Текст] / А. В. Зобнин. — Иваново: Издательство «Ивановский государственный университет», 2013. — 240 с.
4. Зобнин А. В. Международные псевдоконсультации в структурах Организации Варшавского договора [Текст] / А. В. Зобнин // Политика и общество. — 2013. — № 8. — С. 1021–1028.
5. Кашлев Ю. Б. Хельсинкский процесс 1975–2005: свет и тени глазами участника [Текст] / Ю. Б. Кашлев. — М.: Известия, 2005. — 392 с.
6. Лебедева М. М. Технология ведения переговоров: учебное пособие [Текст] / М. М. Лебедева. — М.: Аспект Пресс, 2010. — 192 с.

¹ Рубин Дж., Салакюз Дж. Фактор силы в международных переговорах // Международная жизнь. 1990. № 3.

7. Рубин Дж. Фактор силы в международных переговорах [Текст] / Дж. Рубин, Дж. Салакюз // *Международная жизнь*. — 1990. — № 3. — С. 27–38.
8. Саати Т. Математические модели конфликтных ситуаций [Текст] / Т. Саати. — М.: Советское радио, 1977. — 300 с.
9. Хрусталёв М. Методология анализа международных переговоров [Текст] / М. А. Хрусталев // *Международные процессы*. — Т. 2. — 2004. — № 3 (6). — С. 64–79.
10. Blake R. R. Intergroup Problem Solving in Organizations: from Theory to Practice [Text] / R. R. Blake, J. S. Mouton // *The Social Psychology of Intergroup Relations* / Ed. by W. G. Austin, S. Worchel. — Monterey: Brooks & Cole, 1979. — P. 25–48.
11. Brett J. Culture and Negotiation [Text] / J. Brett // *International Journal of Psychology*. — Vol. 35. — 2000. — № 2. — P. 5–9.
12. Hopmann P. T. Negotiating Data: Reflections on the Qualitative and Quantitative Analysis of Negotiation Process [Text] / P. T. Hopmann // *International Negotiation*. — Vol. 7. — 2002. — P. 82–84.
13. Ikle F. Ch. How Nations Negotiate [Text] / F. Ch. Ikle. — N.Y.: Harper & Row, 1964. — 348 p.

REFERENCES (TRANSLITERATED)

1. Vlasova M. Analiticheskoe modelirovanie tipov mezhdunarodnykh peregovorov [Tekst] / M. Vlasova // *Vestnik Moskovskogo universiteta im. M. V. Lomonosova. Seriya «Sotsiologiya i politologiya»*. — 1999. — № 1. — S. 15–19.
2. Zobnin A. V. Teoriya i metodologiya analiza mezhdunarodnykh konsul'tatsii [Tekst] / A. V. Zobnin. — Ivanovo: Izdatel'stvo «Ivanovskii gosudarstvennyi universitet», 2008. — 160 s.
3. Zobnin A. V. Teoriya i metodologiya analiza mezhdunarodnykh konsul'tatsii v mezhdunarodnykh mezhpriavitel'stvennykh organizatsiyakh [Tekst] / A. V. Zobnin. — Ivanovo: Izdatel'stvo «Ivanovskii gosudarstvennyi universitet», 2013. — 240 s.
4. Zobnin A. V. Mezhdunarodnye psevdokonsul'tatsii v strukturakh Organizatsii Varshavskogo dogovora [Tekst] / A. V. Zobnin // *Politika i obshchestvo*. — 2013. — № 8. — S. 1021–1028.
5. Kashlev Yu. B. Khel'sinskii protsess 1975–2005: svet i teni glazami uchastnika [Tekst] / Yu. B. Kashlev. — M.: Izvestiya, 2005. — 392 s.
6. Lebedeva M. M. Tekhnologiya vedeniya peregovorov: uchebnoe posobie [Tekst] / M. M. Lebedeva. — M.: Aspekt Press, 2010. — 192 s.
7. Rubin Dzh. Faktor sily v mezhdunarodnykh peregovorakh [Tekst] / Dzh. Rubin, Dzh. Salakyuz // *Mezhdunarodnaya zhizn'*. — 1990. — № 3. — S. 27–38.
8. Saati T. Matematicheskie modeli konfliktnykh situatsii [Tekst] / T. Saati. — M.: Sovetskoe radio, 1977. — 300 s.
9. Khrustalev M. Metodologiya analiza mezhdunarodnykh peregovorov [Tekst] / M. A. Khrustalev // *Mezhdunarodnye protsessy*. — Т. 2. — 2004. — № 3 (6). — S. 64–79.
10. Blake R. R. Intergroup Problem Solving in Organizations: from Theory to Practice [Text] / R. R. Blake, J. S. Mouton // *The Social Psychology of Intergroup Relations* / Ed. by W. G. Austin, S. Worchel. — Monterey: Brooks & Cole, 1979. — P. 25–48.
11. Brett J. Culture and Negotiation [Text] / J. Brett // *International Journal of Psychology*. — Vol. 35. — 2000. — № 2. — P. 5–9.
12. Hopmann P. T. Negotiating Data: Reflections on the Qualitative and Quantitative Analysis of Negotiation Process [Text] / P. T. Hopmann // *International Negotiation*. — Vol. 7. — 2002. — P. 82–84.
13. Ikle F. Ch. How Nations Negotiate [Text] / F. Ch. Ikle. — N.Y.: Harper & Row, 1964. — 348 p.