

ӨОЖ 327(07)
Ә 55

*Баспаға әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті
халықаралық қатынастар факультетінің Ғылыми кеңесі
және Редакциялық-баспа кеңесі шешімімен ұсынылған*

Шікір жазғандар:

тарих ғылымдарының докторы **Б.Қ. Сұлтанов**
тарих ғылымдарының докторы, профессор **Қ.Е. Байзақова**
тарих ғылымдарының кандидаты **А.Қ. Нуриа**

Әліпбаев А.Р.

Ә 55 Халықаралық келіссөздер: оқу құралы. – Алматы: Қазақ университеті, 2012. – 404 б.

ISBN 978–601–247–591–3

Оқу құралында халықаралық қатынастар жүйесіндегі келіссөздердің мәні мен рөлі қарастырылған, олардың кезеңдері сараланып, халықаралық келіссөздердің стратегиялық және тактикалық әдістері талданған және келіссөздер өткізудегі тәжірибелік шеберлік баяндалған.

Оқу құралы халықаралық қатынастар мамандығында оқитын студенттер мен магистранттарға арналған.

ӨОЖ 327(07)

ISBN 978–601–247–591–3

© Әліпбаев А.Р., 2012
© Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ, 2012

Kipicne

КІРІСПЕ

Келіссөздер – бұл біздің күнделікті өміріміз. Қарапайым адамнан бастап мемлекет басшысына дейін туындаған мәселені шешу барысында келіссөздер өткізетіндігі хақ. Күн сайын біз қандай да мәселені шешіп келісімге келеміз. Кез келген тұлғаның екінші тараптан өзіне қажетті затын алу үшін де келіссөздер оның негізгі құралы болып табылады. Бұл – қарапайым өзара байланыстың көзі. Тараптардың мүдделері сай келсе немесе қарама-қайшы мәселелер туындаса мәмілеге келу үшін келіссөздерге жүгінеді. Осының бәрі келіссөздер арқылы өз шешімін табады.

Бүгінгі күні шиеленісті мәселелерді күш қолдану арқылы емес, тараптар арасындағы өзара келіссөздердің негізінде шешу белгіленген. Өртүрлі мүдделі жақтар бір шешімге келу үшін келіссөздер жүргізеді. Күн сайын келіссөздерге тап болып жатсақ та келіссөздерді жүргізе білу өте күрделі болып табылады.

Дәстүрлі келіссөздер стратегиясына көпшіліктің көңілдері толмай жатады. Келіссөздерге қатысушылар таңдау алдында тұрады: оларға келіссөздер жүргізудің екі мүмкіншілігі ғана белгілі – айтқандарға көну немесе қатаң болу. Мінез-құлқы жағынан жұмсақ адам жеке шиеленісті жағдай туғызбау мақсатында және келісімге келу үшін жеңілдіктер жасауға дайын болады. Ымыраға келуді көздеген ондай адамдар соңында өзін кем сезініп, көңілі толмауы да ықтимал. Келіссөздердің қатаң қатысушысы кез келген жағдайды ерік тартысы ретінде қарап, өз айтқанында тұрып, соңында мол қамтуы мүмкін. Олар қашанда жеңімпаз болуға ұмтылады, бұл өз кезегінде тараптар арасындағы қарым-қатынастардың бұзылуына да әкеледі.

Осындай жағдайда бүгінгі күні халықаралық келіссөздердің қатысушы тараптары үшін тиімді жолдары қарастырылады. Сол ретте басты қағида ол келіссөздердің әділеттілікке негізделуі болып табылады.

Соған орай халықаралық қатынастар саласындағы болашақ мамандар дипломатиялық келіссөздер жүргізудің әдіс-тәсілдерін жан-жақты меңгергені абзал.