

Специфика переговорных процессов в Латинской Америке: между жестким торгом и поиском консенсуса

Марина Михайловна Лебедева, МГИМО МИД России, Москва, Россия

Денис Андреевич Кузнецов, МГИМО МИД России, Москва, Россия

Павел Владимирович Арефьев, МГИМО МИД России, Москва, Россия

Контактный адрес: arefev.p.v@my.mgimo.ru

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается специфика переговорных процессов в государствах Латинской Америки, которая в настоящее время представляет интерес как с научной точки зрения, так и с практической, в частности для российской дипломатии и бизнеса, включенных во взаимодействие с латиноамериканскими государствами. В научном плане на примере переговоров в регионе Латинской Америки анализируются возможности ведения переговоров с позиций торга и при этом нахождение компромиссных решений.

Исследование исходит из структурно-функционального подхода к переговорам, разработанного М.М. Лебедевой, согласно которому в процессе ведения переговоров выделяются ключевые элементы – стратегии и тактические приемы. Этот подход применен для анализа процессов ведения переговоров в Латинской Америке. Показано, что, несмотря на преобладание в регионе стратегии довольно жесткого торга с характерными для нее тактиками, на протяжении десятилетий региону удается избегать масштабных вооруженных конфликтов. Эффективность этой модели ведения переговоров объясняется комплексом историко-культурных факторов, включая роль армии как гаранта стабильности, влияние Католической церкви на посредничество, колониальное наследие, сформировавшее обостренное восприятие суверенитета и приоритет правовых механизмов. Анализ эволюции латиноамериканской дипломатии демонстрирует уникальность переговорных практик, ставящую под вопрос универсальность стратегии, предложенной Р. Фишером и У. Юри и заключающейся в проведении «принципиальных переговоров» при долгосрочном урегулировании проблем. Вместе с тем отмечается, что полученные данные относятся лишь к Латинской Америке и не могут быть автоматически распространены на другие регионы мира.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Латинская Америка, культурные особенности переговоров в Латинской Америке, переговорная стратегия, тактика ведения переговоров, мирное урегулирование конфликтов, «принципиальные переговоры»

Введение

Переговоры, будучи одним из старейших инструментов осуществления сотрудничества и урегулирования конфликтов, продолжают оставаться таковым и в современном мире, несмотря на рост конфликтного потенциала и использования вооруженных средств разрешения конфликтов. Более того, актуальность переговорных механизмов только возрастает по мере усиления опасности выхода конфликтов из-под контроля.

Латинская Америка – регион, к которому в последние годы обращено особенно пристальное внимание в России, что обусловлено целым рядом причин. Это и ориентация на страны Глобального юга, и активное участие в БРИКС крупнейшей латиноамериканской страны – Бразилии, и развитие торговых отношений со странами региона. Все это формирует интерес к выявлению особенностей ведения переговоров представителями государств региона, что имеет не только теоретическое, но и прикладное значение для российской дипломатии и российского бизнеса.

В государствах Латинской Америки во многих случаях удается избежать вооруженной конфронтации и урегулировать разногласия путем переговоров. В частности, на это обращают внимание В.М. Давыдов и А.Ю. Степанов, отмечая, что «межгосударственные конфликты в Латино-Карибской Америке немногочисленны и, как показывает прежний опыт, поддаются политико-дипломатическому урегулированию»¹.

Понимание того, как ведутся переговоры и осуществляется сотрудничество, важно не только для самих стран Латинской Америки. Государства континента все в большей степени включаются в мировую политику, принимая участие в структурах глобального управления, в частности в БРИКС, или претендуя на постоянное представительство в СБ ООН, как это делает Бразилия.

Несмотря на важность и актуальность проблематики анализа переговоров в Латинской Америке таких исследований явно недостаточно, и они обычно затрагивают отдельные аспекты переговорного процесса. При этом переговорные стили ряда других государств давно описаны. В частности, это касается специфики ведения международных переговоров Японией², Францией³, Китаем⁴ и др. В то же время проводились сравнительные исследования ведения переговоров латиноамериканских государств с другими государствами⁵. Тем не менее важно проследить не только то, как ведутся переговоры латиноамериканскими государствами, но и понять, почему они ведутся именно так.

Осознавая, что в ходе эволюции деловой и политической культуры государства могут формировать собственные национальные особенности, авторы исследования делают попытку обобщения исторического опыта региона и выделения общих исторических, ценностно-культурных и иных характеристик переговорных практик.

1 Давыдов, Степанов 2023, 14.

2 Blaker 1977.

3 Зэлдин 1989.

4 Руе 1982.

5 См., например: Pearson, Stephan 1998.

Исследование основано на структурно-функциональном подходе к анализу переговоров, разработанным М.М. Лебедевой¹. Предлагается матрица изучения специфики ведения переговоров, основанная на исследовании их технологии и предполагающая выделение стратегий их ведения (подходов к переговорам) и тактических приемов. Под переговорной стратегией понимается ведение переговоров либо в рамках торга, либо в рамках совместного с партнером анализа проблемы. В первом случае каждый участник стремится полностью реализовать свои интересы, не обращая внимания на интересы партнера. Во втором случае стороны стремятся, прежде всего, решить возникшую проблему. Эта стратегия согласуется с «принципиальными переговорами», описанными Р. Фишером и У. Юри².

Очевидно, что в реальных переговорах используются обе стратегии. Их можно представить в виде двух крайних точек, расположенных на прямой линии. Какая-то стратегия может доминировать в процессе ведения переговоров в целом или же на определенном его этапе. Тактические приемы соответствуют стратегиям. Некоторые приемы могут иметь двойной характер, то есть использоваться как в рамках торга, так и в рамках совместного с партнером анализа проблемы³. Тем самым латиноамериканские переговоры являются исследуемым кейсом. Важным фокусом рассмотрения являются также коммуникативные и культурные особенности участников переговоров.

Факторы, способствующие реализации переговорных практик в Латинской Америке

Первый вопрос, который возникает: в чем же причина того, что в Латинской Америке сторонам часто удается уладить отношения переговорными средствами? Что повлияло на формирование переговорной специфики латиноамериканских государств?

Отчасти ответ на эти вопросы дают В.М. Давыдов и А.Ю. Степанов. Он заключается в роли армии на континенте с ее традиционными и появившимися в ряде случаев новыми видами деятельности, такими как борьба со стихийными бедствиями, реализация некоторых полицейских функций⁴. Армия тем самым обеспечивает своего рода патронаж, влияет на социальные отношения, помогает в сложных ситуациях, предоставляет психологическую помощь и в результате формирует доверие к себе.

Значение армии в качестве некоего гаранта поддержания социальных отношений и стабильности является важным, но не единственным фактором, способствующим тому, чтобы конфликты и противоречия не выливались в вооруженное противостояние. Представляется, что культурно-исторические аспекты также оказывают значимое влияние на формирование переговорных традиций на континенте.

Латинская Америка – это регион с уникальной историей, в которой переплелись культуры народов, проживающих на континенте, колониальное наследие,

1 Лебедева 1993.

2 Fisher, Ury 1981.

3 Лебедева 1993.

4 Давыдов, Степанов 2023.

борьба за независимость, поиск национальной идентичности и стремление к региональному единству. Все это легло в основу современной внешней политики латиноамериканских государств, одним из инструментов которой являются переговоры.

Феномен Латинской Америки состоит в том, что исторически регион был разрознен в связи с колониальной политикой сначала европейских держав, а затем интервенционистской политикой США, что легло в основу панамериканской идеологии сотрудничества в Западном полушарии¹.

В течение трех веков европейцы укрепляли свое присутствие в Латинской Америке, распространяя европейскую модель ведения внешней политики в симбиозе с культурами креолов, коренного населения и ввезенных в Америку африканских рабов, которые в соединении с культурой и социальными практиками белых европейцев и сформировали латиноамериканское общество².

Во второй половине XVIII – начале XIX в. идеи европейского Просвещения стали важным фактором в формировании внешнеполитического курса латиноамериканских элит³. Концепции Руссо, Вольтера и Монтескье были адаптированы к местным условиям и легли в основу дипломатической стратегии будущих независимых государств. Этот интеллектуальный процесс создал предпосылки для выработки регионального подхода к международным отношениям. Группа видных мыслителей, включая Ф. де Миранду, А. Белью и А. Нариньо, разработала первые проекты межгосударственного сотрудничества в регионе. Их предложения по созданию конфедерации или союза независимых государств стали прообразом будущих интеграционных инициатив. Однако практическая реализация их планов столкнулась с объективными трудностями: испанская колониальная система искусственно делила регион на изолированные административные единицы, что впоследствии осложнило процесс выстраивания равноправных межгосударственных отношений⁴.

После достижения независимости в первой половине XIX в. новые государства оказались перед сложным выбором внешнеполитической ориентации. Элиты колебались между различными моделями: одни выступали за тесное сотрудничество с бывшими метрополиями, другие искали поддержки у Британии или США, третьи пытались создать региональные альянсы. Эта неопределенность ослабляла переговорные позиции латиноамериканских государств на мировой арене. Несмотря на провозглашенные принципы единства, процесс региональной интеграции развивался крайне неравномерно. Каждое государство стремилось в первую очередь отстаивать свои национальные интересы, что часто входило в противоречие с идеями региональной солидарности.

Если на этапе борьбы за независимость вице-королевствам и удавалось координировать свои усилия, то уже после обретения независимости в межгосударственных отношениях возобладали национальные интересы и стремление элит к независимости. Это особенно проявилось в ярком дипломатическом сю-

1 Wehner, Thies 2021.

2 Pérez Murillo et al. 2003.

3 Chiaramonte 1979.

4 Lepkowski 1983.

жете, связанном с политикой С. Боливара. 15 декабря 1812 г. в своем знаменитом «Картахенском манифесте» (*"Manifiesto de Cartagena"*) С. Боливар открыто заявил о необходимости формирования прочного союза новообразованных государств региона, выступил с идеей создания «подлинно-американской лиги», более широкой, чем оборонительно-наступательный союз. В инструкциях, переданных С. Боливаром лидерам латиноамериканских государств и освободительных движений через своих посланников, говорилось: «Необходимо, чтобы <...> конфедерация была сообществом братских народов. <...> Уже сейчас необходимо создать фундамент для созыва ассамблеи полномочных представителей, которая даст импульс общим интересам американских государств»¹. Такая конфедерация должна была объединить лишь государства бывшего испанского владения и исключала, таким образом, любое участие США. Более того, С. Боливар считал такое участие нежелательным. Благодаря его дипломатическим усилиям после продолжительных консультаций в 1826 г. в городе Панама открылся конгресс, в котором приняли участие представители Колумбии, Перу, Мексики и Соединенных Штатов Центральной Америки. Разногласия между государствами, стремление новых элит и представлявших их лиц к достижению независимости и сохранению своей власти, а также острое неприятие данной идеи со стороны США и ряда европейских государств – все это помешало образованию конфедерации. Однако подход С. Боливару к продвижению единства Латинской Америки до сих пор считается одним из наиболее актуальных, и можно выделить два ключевых подхода к интеграции – панамериканский и латиноамериканский, называемый некоторыми авторами боливарианским².

Неспособность достичь внутреннего единства через переговоры между различными социальными группами привела к развитию феномена каудильизма, характеризующегося властью сильного лидера, часто военного происхождения, который опирается на силу и личный авторитет, а не на закон и институты. Это порождало постоянные внутренние конфликты, подрывавшие стабильность и затруднявшие диалог как внутри государств, так и на международном уровне³. В условиях, когда мировая экономика требовала модернизации, латиноамериканские государства сталкивались с дилеммой: для привлечения иностранных инвестиций нужна была политическая стабильность, но добиться ее удавалось лишь через жесткие авторитарные режимы, еще больше ограничивавшие пространство для компромиссов. Таким образом, процесс становления государственности в регионе был тесно связан с поиском баланса между внутренними переговорами (часто неудачными) и поиском национального консенсуса и внешнеполитическими стратегиями, которые нередко диктовались более сильными державами. Это наследие продолжает влиять на дипломатию Латинской Америки и сегодня.

В период становления независимых государств Латинской Америки их формальный суверенитет существенно ограничивался экономической и политической гегемонией ведущих мировых держав. Полуфеодальные олигархиче-

1 Глинкин 1991, 194.

2 Мартынов 2019.

3 Castro 2007.

ские режимы фактически стали проводниками интересов Британии, Франции и США, что обусловило лишь декларативный, «фасадный» характер независимости¹. Внешнеполитическое давление со стороны держав систематически препятствовало любым интеграционным инициативам, таким как проект Великой Колумбии, генерал-капитанства Гватемала, перуано-болливийской конфедерации. Иностранные акторы последовательно продвигали стратегию «разделяй и властвуй», поддерживая местные олигархии и создавая зоны влияния. Показательной стала эволюция политики США, которая в конце XIX в. трансформировалась в соответствии с доктриной «Предопределение судьбы» (*Manifest Destiny*)². На I Межамериканской конференции (1889) Вашингтон предпринял попытку институционализировать свое доминирование через создание панамериканского таможенного союза. Последующие администрации США ужесточили интервенционистский курс: так, Т. Рузвельт проводил «политику большой дубинки» (1904–1905), а У. Тафт реализовывал «дипломатию доллара» (1912)³. Внешнеполитическая линия ведущих держав, сочетавшаяся с корыстными интересами местных элит, предопределила провал всех ранних интеграционных проектов в регионе и закрепила модель зависимого развития латиноамериканских государств.

На рубеже XIX и XX вв. огромную роль в истории латиноамериканской дипломатии, в формировании традиции переговоров в регионе сыграл выдающийся бразильский дипломат, министр иностранных дел Бразилии (1902–1912) Жозе Мария да Силва Параньос, известный как барон де Рио-Бранко. Сформированная рядом авторов во многом под его влиянием практика ведения переговоров называется лузо-бразильской культурой консенсуса⁴. После кровопролитной Великой Парагвайской войны, ставшей самым трагичным эпизодом современной латиноамериканской истории, нескольких других региональных войн, включая Вторую Тихоокеанскую войну, действия барона Рио-Бранко стали фундаментом для формирования практики дипломатического урегулирования межгосударственных противоречий в регионе: здесь особо следует отметить отказ Бразилии от военных средств и переход к практике арбитража (были подписаны соглашения об арбитраже с десятками государств), двусторонние переговоры с целью урегулирования пограничных споров (все они достигли успеха), стремление к созданию балансирующих союзов для уравнивания внешнего влияния (прежде всего, США) при сохранении курса на панамериканское сотрудничество. Такая «дипломатия престижа», где ставка открыто делалась на переговоры и правовые механизмы, стала образцовой для дальнейшей международной практики в регионе.

Регион Латинской Америки не всегда был «самым мирным», однако важно, что латиноамериканцы внесли ценный вклад не только в поддержании регионального мира, но и в систему международного права, ведь именно в регионе распространились, а затем продвигались многие современные конструктивные практики международной жизни: концепция арбитража, «добрых услуг», первое

1 Castedo 2005.

2 Lowenthal 2006.

3 Prado 2012.

4 Мартынов, Борзова 2021.

в мире реальное сокращение вооружений, принцип дипломатического убежища, создание безъядерной зоны (Договор Тлателолко), совершенствование морского права и т.д.¹

В первой половине XX в. в Латинской Америке складывается уникальная ситуация. С одной стороны, необходимость модернизации требовала диалога с международными финансовыми кругами, с другой – растущее социальное недовольство вынуждало элиты искать новые формы легитимации власти. В таких условиях популистские режимы (Ж. Варгас в Бразилии; Г. Вильярроэль в Боливии) сформировали особую переговорную практику. На внутривластных переговорах использовалась националистическая риторика как инструмент консолидации разнородных социальных групп, где популистские лидеры выступали в роли «арбитров» между социальными группами. На переговорах с ведущими державами достигались компромиссы (особенно в экономической сфере), но одновременно делались резкие антиимпериалистические заявления, опять же – для внутреннего потребления. На внутривластном уровне формальные интеграционные инициативы (через двусторонние и многосторонние договоры) систематически подрывались конкуренцией за иностранные инвестиции, разрозненными позициями во время долговых кризисов и различными реакциями на интервенции США².

Характерно, что переговорная позиция латиноамериканских государств в тот период часто определялась не стратегическими интересами, а необходимостью балансировать между внешними кредиторами и внутренним протестом, личными амбициями лидеров и конъюнктурными союзами с отдельными иностранными акторами. Это создало парадоксальную ситуацию, когда переговорные процессы одновременно формально укрепляли государственный суверенитет (через националистическую риторика) и фактически усугубляли внешнюю зависимость (через экономические уступки).

Необходимо выделить еще один важный фактор – роль церкви в региональной политике, ее влияние на формирование практики посредничества и диалога. Влияние Святого Престола на дипломатическую и переговорную культуру в регионе трудно переоценить: своими корнями оно уходит в эпоху колонизации, когда именно папской буллой была уточнена линия раздела колониального влияния между Испанией и Португалией. Церковь неоднократно становилась посредником во внутренних конфликтах и в межгосударственных противоречиях. Так, в 1987 г. архиепископ А. Ривера-и-Дамас выступил посредником на встрече сальвадорского правительства Х.Н. Дуарте и представителей повстанческого Фронта национального освобождения имени Ф. Марти. Неоднократно церковь становилась участницей процессов по национальному примирению после конфликтов (в частности, в Перу), посредником в переговорах между государственными структурами и повстанцами или же преступными организациями. В период военных диктатур в духе «теологии освобождения» представители церкви критиковали власти за нарушения прав человека, стремились

1 Мартынов 2015.

2 Knight 1992.

оказывать гуманитарную помощь нуждающимся. Католическая церковь играла видную роль в прекращении гражданских войн в Центральной Америке: во время поездок в этот регион Папа призывал к прекращению гражданской войны в Гватемале, примирению в Никарагуа, утверждению культуры «солидарности и любви»¹. Кроме того, в 2016 г., в том числе благодаря усилиям Ватикана, состоялся первый за многие десятилетия визит президента США на Кубу.

Один из ярких примеров посредничества Римской католической церкви – конфликт между Чили и Аргентиной в конце 1978 г., когда государства оказались на грани войны. Предметом спора был пролив Бигл и расположенные там острова, принадлежность которых не была точно определена договорными отношениями. Юридическое разбирательство спора не удовлетворило Аргентину, и государства предприняли серию переговоров. Однако переговоры зашли в тупик. Аргентина уже готовилась к высадке войск на спорной территории, когда стороны все-таки согласились на посредничество Папы Павла II. Выбор посредника определялся тем, что и в Аргентине, и в Чили был велик авторитет католической церкви. Это позволило представителю Папы, карьерному дипломату кардиналу А. Саморе начать переговорный процесс. Переговоры шли сложно: они то прерывались, то возобновлялись. В итоге в 1984 г. был подписан договор, ратифицированный в 1985 году. Согласно ему, Сантьяго получил три острова, Буэнос-Айрес – большую часть прав на использование пролива.

В целом можно выделить три этапа становления современной дипломатии и переговорного процесса в Латинской Америке.

На первом этапе (1820–1940-е) сформировалась модель дипломатии, где основным переговорным инструментом стало международное право. Панамский конгресс 1826 г. обозначил первую попытку выработки единой региональной позиции. После этого состоялись Лимский конгресс (1847–1848; 1864–1865) и конгресс в Сантьяго (1856–1857). Однако отсутствие реальной интеграции вело к преобладанию оборонительной дипломатии, направленной преимущественно на защиту суверенитета от экспансионистских устремлений США, и, как следствие, к провалу упомянутых конгрессов. Соединенные Штаты воспользовались неудачей этих попыток интеграции и инициировали созыв в 1889 г. Первой Панамериканской конференции, что привело к созданию в 1890 г. Панамериканского союза под контролем Соединенных Штатов и конгрегации Мексики. В этот период переговоры носили реактивный характер, ограничиваясь вопросами территориальной целостности и формального признания независимости². Кроме того, в 1930 г. была выдвинута доктрина Эстрады, согласно которой правительства могут признаваться не принятием отдельного акта, а простым установлением дипломатических сношений. Доктрина была направлена главным образом против использования института признания правительств для вмешательства во внутренние дела латиноамериканских стран со стороны США и ряда других государств в соответствии с доктриной Тобара и была связана с декларативной теорией признания государств. Это легло в основу современной

1 Лебедева 1999.

2 De la Reza 2000.

политики невмешательства государств Латинской Америки во внутренние дела других суверенных государств¹.

Второй этап (1945–1980-е) ознаменовался концептуальным переломом с началом холодной войны, которая привела к активной борьбе СССР и США за сферы влияния, умножением числа международных организаций (ООН, в том числе ЭКЛАК (Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна), ОАГ, МВФ и др.) и активным экономическим развитием на фоне постепенно усиливающейся глобализации. Разработанные в этот период концепции «периферийной автономии» (Э. Жагуарибе, Х.К. Пуч, Г. Дреконья) позволили латиноамериканским государствам перейти от оборонительной позиции к более активному формулированию коллективных требований в рамках диалога Север – Юг, особенно по вопросам нового международного экономического порядка². Именно в этот период государствам удается вступить в новый этап интеграционного сотрудничества. Так, Панамериканские конференции, инициированные Соединенными Штатами, в первой половине XX в. формируют систему торгового и технического сотрудничества государств Америки, а также создают законодательство и дипломатию полушария в рамках так называемой межамериканской системы, которая была воплощена в Организации американских государств (ОАГ), созданной в 1948 году. Стремясь ограничить контроль, осуществляемый Соединенными Штатами через ОАГ, латиноамериканские государства создали собственные интеграционные ассоциации, среди которых следует отметить Латиноамериканскую ассоциацию свободной торговли (1960), Латиноамериканскую ассоциацию интеграции (1980), Карибское сообщество (1973), Андское сообщество наций (1969) и Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР, 1991)³.

В целом, на данном этапе имело место расширение переговорного процесса между государствами региона, продолжала развиваться интеграция (очередной ее всплеск пришелся на 2000-е гг.) – однако с определенными сложностями из-за сильной зависимости внешнеполитического курса от смены политических элит. Здесь необходимо упомянуть известные левые и правые перевороты, которые, ввиду определяющего влияния идеологии и позиции тех или иных политиков по приоритетным направлениям международного сотрудничества, ведут к трансформации интеграционного ландшафта: стагнируют созданные предыдущими правительствами институты, появляются новые, как было видно на примере ослабления Южноамериканского союза наций (УНАСУР) и создания Форума для развития Южной Америки (ПРОСУР) в период очередного правого поворота.

Современные переговорные дилеммы региона продолжают отражать этот глубинный дуализм. С одной стороны, наблюдается активизация коллективных инициатив (СЕЛАК, Тихоокеанский альянс и др.), с другой – сохраняется тенденция к односторонним действиям. Поиск баланса между экономической прагматикой (отношения с КНР и США) и идеологическими проектами (Боливарианский

1 Голубева 2023.

2 Drekonja-Kornat, Tokatlian 1983.

3 Bernal-Meza 2006.

альянс) остается ключевой проблемой, усугубляемой сохраняющейся зависимостью от сырьевой модели развития.

На начало XXI в., как отмечают Р. Рассел и Х. Токатлиан, внешнеполитическая стратегия латиноамериканских государств основывается на четырех типах поведения:

- Мягкий баланс – опора на международные институты и правовые механизмы.

- Диверсификация внешних связей – расширение круга международных партнеров.

- Стратегическое отступление – осторожность в принятии обязательств.

- Коллективное единство – усиление региональной интеграции¹.

Параллельно сохраняется стратегия «молчаливого согласия», отражающая зависимый статус региона в международной системе, особенно в зоне влияния США.

Культурные особенности и переговорные технологии государств Латинской Америки

Государства Латинской Америки принадлежат к культуре с высоким уровнем контекста, где большую роль играют эмоции и невербальные факторы общения². В таких культурах важным элементом в процессе переговоров является установление личного контакта. Соответственно, прямой переход к делу без предварительной беседы общего характера может быть воспринят как грубость, поскольку доверие строится на личной симпатии, а не только на профессиональной репутации. Это приводит к тому, что латиноамериканцы чаще полагаются на ощущение надежности партнера, которое формируется в личном общении, а также на гибкость договоренностей. Важную роль играет персонализация процесса. Высококонтекстная коммуникация и коллективизм требуют установления личного контакта, когда доверие формируется через неформальное общение, а неформальные договоренности часто превалируют над детализированными контрактами.

Один из ярких примеров, иллюстрирующих значимость для латиноамериканцев установления личностных отношений, – переговоры США и Мексики, предшествовавшие подписанию Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА). Предварительные переговоры начались 11 июня 1990 г. и сразу продемонстрировали различия в переговорных культурах: мексиканские переговорщики (в частности, министр торговли Х.С. Пуче) сначала стремились установить доверительные связи с американскими коллегами, инициируя проведение встреч в неформальной обстановке, однако американцы фокусировались на тексте соглашения, а не на «дружеской атмосфере»³.

Другой пример – переговоры между правительством Колумбии и РВСК (Революционные вооруженные силы Колумбии) в 2012–2016 годах. В условиях недо-

1 Russell, Tokatlian 2002.

2 Hall 1976.

3 Cameron, Tomlin 2000.

верия между противоборствующими сторонами Венесуэла, Куба и Чили (а также Норвегия) выступили в качестве посредников. Причиной, по которой именно эти государства были выбраны в качестве посредников, стали доверительные отношения между колумбийским президентом Х.М. Сантосом и чилийским президентом С. Пиньерой, а также огромная популярность венесуэльского президента У. Чавеса в среде латиноамериканских партизанских группировок. Выбор Кубы в качестве посредника носил более прагматичный характер: Колумбия выступала против проведения переговоров на территории, в которой была предоставлена т.н. свободная зона, а РВСК требовали проведения переговоров или на территории Колумбии, или на граничащей со страной территории, в связи с чем Куба предложила провести переговоры у себя¹.

В последние годы особенностью латиноамериканских переговоров стало дальнейшее усиление личностного фактора. Грубые выпады лидеров в адрес друг друга, подобные тем, что позволяет себе аргентинский президент Х. Милей в адрес коллег, создают дополнительный барьер для диалога. Эта тенденция особенно контрастирует с практикой 2000-х гг., когда региональные конфликты успешно урегулировались через механизмы многосторонней дипломатии. Интересное наблюдение представила в своем исследовании А.И. Ковригина, отмечая, что, начиная переговоры с использования вежливой формы «Вы» (*Usted*), латиноамериканцы склонны в ходе переговоров переходить к местоимению «ты» (*tú*), а также, в качестве речевого акта комплимента, к инклюзивному местоимению «мы» (*nosotros*)².

Кроме того, отмечается уважение к иерархии. Именно поэтому переговоры зачастую могут затягиваться в ожидании решений, которые обсуждаются и принимаются на более высоком уровне.

По сравнению с представителями других культур латиноамериканцы склонны более ценить настоящее, чем долгосрочное планирование, что проявляется в гибкости сроков (*mañana syndrome* – синдром откладывать все на завтра³) и в приоритете быстрых результатов над стратегическими целями. В связи с этим латиноамериканскую культуру принято считать полихронной, то есть культурой, которая решает несколько задач одновременно, что находится в контрасте с монохронными культурами (США, Северная Европа), где переговоры строго структурированы⁴. Это проявляется в многоаспектном подходе к обсуждению проблем: вместо последовательного разбора пунктов латиноамериканцы могут смешивать коммерческие, политические или личные темы, а также возвращаться к уже закрытым вопросам. Для такого типа культуры характерны также обещания без точных дат.

Учитывая характерную для региона «абстрактность», в переговорной культуре Латинской Америки распространен высокий уровень риска: для латино-

1 Edwin Giovanni Rocha Méndez, "Estudio de caso: el papel de la comunidad de Estados garantes y acompañantes: Cuba, Noruega, Chile y Venezuela, en el proceso de paz entre el gobierno de Colombia y la guerrilla de las FARC-EP (2010-2016) (Case Study: the Role of the Community of Guarantor and Accompanying States: Cuba, Norway, Chile and Venezuela, in the Peace Process Between the Government of Colombia and the FARC-EP Guerrilla (2010-2016))," Master's Thesis, Institute of Advanced Studies for Development, Colombia, 2021.

2 Ковригина 2023.

3 Bernard 2024, 4.

4 "El estilo negociador de los latinoamericanos (The Negotiating Style of Latin Americans)," INCAE, November 16, 2018, accessed January 15, 2026, <https://incae.edu/el-estilo-negociador-de-los-latinoamericanos-parte-ii/>.

американцев обещание чего-либо в контексте переговоров – лишь заявление о намерениях, а не формальное обязательство. Это объясняется тем, что в ходе переговоров стороны могут почувствовать желание сделать обещанное, однако эти чувства могут измениться в другой момент, формируя тем самым двусмысленность и неопределенность переговорного процесса. Следует отметить, что у латиноамериканцев наличествует общая аргументация, склонная к дедуктивному мышлению, смешанная с индивидуальными личными причинами, по которым они вводят партнера по переговорам в курс личных потребностей участников переговоров. Склонность к всеобщности и абстрактности, а не к конкретному мышлению, вероятно, является наследием латиноамериканской интеллектуальной и правовой традиции, основанной на дедуктивных процессах, а не на индуктивном судебном разбирательстве¹.

В качестве примера можно привести переговоры между Аргентиной и международными кредиторами (*NML Capital, Aurelius Capital, Dart Management*) в 2014–2016 гг. по реструктуризации госдолга. В конце 2001 г. Аргентина объявила дефолт по кредитам на сумму 132 млрд долл., переживая катастрофическую экономическую депрессию. Не имея возможности расплатиться со своими кредиторами, Аргентина реструктурировала долг в ходе двух раундов переговоров. Пакет дисконтировал две трети стоимости облигаций, но предоставил механизм для дальнейших выплат, когда экономика страны восстановится, что к 2010-м гг. и произошло. Однако Буэнос-Айрес отказывался платить. Фонды предпринимали всевозможные попытки изменить такое решение, в том числе посредством временного задержания фрегата «Либертад», флагмана ВМС Аргентины, в порту Ганы. Только к 2016 г. стороны смогли прийти к согласию в ходе длительных переговоров, что в очередной раз подтверждает тезис о рискованности решений латиноамериканцев, даже по экономическим вопросам².

С точки зрения технологий ведения переговоров, согласно исследованию Э. Оглиястри, в латиноамериканской культуре переговоры часто воспринимаются как процесс торга, где уступки являются неотъемлемой частью успешного взаимодействия³. Если одна из сторон не демонстрирует «гибкости» в виде уступок, переговоры могут быть восприняты как неудачные. Изначально жесткие позиции сочетаются с ожиданием компромиссов, что проявляется в тактиках завышения первоначальных требований, постепенных уступках и использовании времени как инструмента давления.

Ведение переговоров с использованием стратегии торга предполагает демонстрацию силы. Когда это сочетается с латиноамериканской эмоциональностью и персонализацией процесса, последствиями могут быть открытые конфликты и использование приема «все или ничего». Так, во время конфликта Венесуэлы и американской нефтяной компании *ExxonMobil* в 2007–2009 гг. после национализации активов компании У. Чавес, в процессе разрешения конфликта, неоднократно называл *ExxonMobil* «империалистическими бандитами»

1 Guirin 2001.

2 Martin Guzman, Joseph E. Stiglitz, "Como los fondos buitres se aprovecharon de Argentina (How Vulture Funds Took Advantage of Argentina)," *The New York Times*, April 1, 2016, accessed January 15, 2026, <https://www.nytimes.com/es/2016/04/01/espanol/opinion/como-los-fondos-buitres-se-aprovecharon-de-argentina.html>.

3 Ogliastri 2000.

(*imperialistic bandits*), а также прямо угрожал компании: «Если вы заморозите наши активы, если вы и вправду это сделаете, если вы навредите нам, мы навредим вам»¹.

Интересы латиноамериканских государств часто сталкиваются, вследствие чего особое распространение в переговорной практике приобрели такие описанные в литературе тактические и посреднические приемы, как «сохранение лица участников конфликта – предотвращение публичного унижения оппонента», «технология “историзма” – апелляция к прошлому», «технология поэтапного решения проблемы»².

Примером использования таких технологий может служить посредничество Бразилии в 2010 г. в урегулировании ядерной проблемы Ирана, когда она вместе с Турцией выполняли роль связующего звена между Западом (прежде всего США и ЕС) и Ираном³. Два государства передавали предложения, уточняли позиции и искали компромиссы, которые могли бы устроить все стороны (технология «курьера»). В отличие от западных держав, Бразилия не настаивала на заранее определенных условиях (например, полном отказе Ирана от обогащения урана). Вместо этого она предлагала промежуточные варианты, такие как обмен иранского низкообогащенного урана на топливо для исследовательского реактора в третьей стране, что создавало основу для дальнейших переговоров («технология поэтапного решения проблемы»). Такой подход позволял достигать договоренностей не через официальные заявления или многосторонние площадки (такие как ООН или МАГАТЭ), а в ходе закрытых консультаций с иранским руководством, что позволяло обсуждать чувствительные вопросы без публичного давления («сохранения лица участников конфликта – предотвращение публичного унижения оппонента»).

Среди других региональных особенностей переговоров различные авторы выделяют: стремление к снятию неопределенности и ориентация на краткосрочную перспективу (обусловленное слабой прогнозируемостью политических и экономических процессов в регионе)⁴, декларативный характер многих заявлений (ввиду высоких рисков при изменяющейся политической и социально-экономической конъюнктуре)⁵, стремление к определению изначально завышенных требований с открытым коридором возможных вариантов «отступления» (что связано с опорой на стратегию торга). В качестве стратегий коммуникативного поведения в переговорах также подчеркиваются: тактика уклонения от прямого ответа на вопрос, преобладание пассивных конструкций, безличных или неполных предложений, словоохотливость⁶.

Зачастую латиноамериканцы обращаются к историческому прошлому для сближения с региональными игроками с целью противодействия американской гегемонии. Колониальное прошлое региона сформировало устойчивую модель

1 Kiraz Janicke, "Exxon Will Never Again Steal from Venezuela, Says Chavez," *Venezuelanalysis*, February 12, 2008, accessed January 15, 2026, <https://venezuelanalysis.com/news/3142/>.

2 Лебедева et al. 2024.

3 Hirst 2019.

4 Ogliastri et al. 1999, 33–37.

5 Ogliastri 2000.

6 Ковригина 2023.

поведения в международных переговорах, характеризующуюся обостренным восприятием суверенитета (высказывание президента Мексики К. Шейнбаум о том, что «Мексика не является колонией кого-либо», при комментировании миграционной политики Д. Трампа против мексиканцев, проживающих в США, в январе 2025 г.¹), скептическим отношением к навязываемым извне решениям и приоритетом коллективных решений над индивидуальными, что объясняет большое количество региональных организаций в Латинской Америке (22 организации).

Заключение

Исследование переговоров в государствах Латинской Америки показало, что участники предпочитают в качестве стратегии ведения переговоров использовать торг и соответствующие ему тактические приемы (обмен уступками, завышения первоначальных требований и т.п.). При этом стороны понимают необходимость «сохранения лица» при уступках. При посредничестве же – прибегают к приему поэтапного (постепенного) решения проблемы. Для государств Латинской Америки характерно относительно успешное избегание вооруженной конфронтации на протяжении многих десятилетий.

Наличие одновременно обеих этих особенностей – жесткого ведения переговоров путем торга и избегания конфронтации – ставит под вопрос выдвинутый Р. Фишером и У. Юри тезис об эффективности в долгосрочном плане стратегии «принципиальных переговоров» (партнерского подхода)², основанной на совместном с партнером анализе проблемы в отличие от торга. Иными словами, оказывается возможным вести переговоры, ориентируясь на стратегию торга, и при этом избегать открытой конфронтации. Вероятно, причины этого стоит искать и в прошлом (культура компромисса, роль армии, приоритет правовых инструментов), и в современных вызовах (влияние внешних акторов, приоритет проблем развития и модернизации и проч.). Не исключены и другие гипотезы, однако все они требуют проверки. Кроме того, одним из перспективных направлений исследований является выявление субрегиональных и национальных переговорных моделей в Латинской Америке. В то же время очевидно, что полученные результаты относятся именно к данному региону и не могут быть автоматически распространены на другие регионы мира.

1 "México no es colonia de nadie: siempre vamos a defender a los mexicanos en Estados Unidos: presidente Claudia Sheinbaum (Mexico is No One's Colony: We Will Always Defend Mexicans in the United States: President Claudia Sheinbaum)," Government of Mexico, January 19, 2025, accessed January 15, 2026, <https://www.gob.mx/presidencia/prensa/mexico-no-es-colonia-de-nadie-siempre-vamos-a-defender-a-los-mexicanos-en-estados-unidos-presidenta-claudia-sheinbaum>.

2 Fisher, Ury 1981.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ / REFERENCES

- Глинкин, А.Н. Дипломатия Симона Боливара. М.: Международные отношения, 1991.
- Glinkin, Anatolii N. *Diplomatia Simona Bolivara*. Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniia, 1991 [In Russian].
- Голубева, М.В. Исторические истоки доктрин международного права в Латинской Америке (XIX–XX вв.) // Московский журнал международного права. 2023. № 2. С. 63–76. <https://doi.org/10.24833/0869-0049-2023-2-63-76>.
- Golubeva, Marina V. "Istoricheskie istoki doktrin mezhdunarodnogo prava v Latinskoj Amerike (XIX–XX vv.)." *Moscow Journal of International Law*, no. 2 (2023): 63–76 [In Russian].
- Давыдов, В.М., Степанов, А.Ю. Стержневые детерминанты регионального прогностического сценария. Глобальная технологическая трансформация и новая парадигма военного дела // Латинская Америка. 2023. № 12. С. 10–17. <https://doi.org/10.31857/S0044748X0028572-8>.
- Davydov, Vladimir M., and Aleksandr Yu. Stepanov. "Sterzhnevye determinanty regional'nogo prognosticheskogo stseneriia. Global'naia tekhnologicheskaiia transformatsiia i novaiia paradigma voennogo dela." *Latinskaia Amerika*, no. 12 (2023): 10–17 [In Russian].
- Элдин, Т. Всё о французах. М.: Прогресс, 1989.
- Zeldin, Teodor. *Vso o frantsuzakh*. Moscow: Progress, 1989 [In Russian].
- Ковригина, А.И. Культурно-обусловленные стратегии коммуникативного поведения в деловых переговорах в Латинской Америке // Вестник Череповецкого государственного университета. 2023. № 5. С. 164–175. <https://doi.org/10.23859/1994-0637-2023-5-116-13>.
- Kovrigina, Anna I. "Kul'turno-obuslovlennye strategii kommunikativnogo povedeniia v delovykh peregovorakh v Latinskoj Amerike." *Vestnik Cherepovetskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 5 (2023): 164–175 [In Russian].
- Кузнецов, Д.А. Латиноамериканская интеграция и субрегионализация на современном этапе: политико-идеологическое измерение // Сравнительная политика. 2015. № 3. С. 65–84.
- Kuznetsov, Denis A. "Latin American Integration and Sub-Regionalization: Political and Ideological Dimension." *Comparative Politics*, no. 3 (2015): 65–84 [In Russian].
- Лебедева, М.М., Морозов, В.М., Райнхардт, Р.О., Шебалина, Е.О. Технологии международного посредничества: аналитический доклад. М.: МГИМО-Университет, 2024.
- Lebedeva, Marina M., Vladimir M. Morozov, Roman O. Rainkhardt, and Ekaterina O. Shebalina. *Tekhnologii mezhdunarodnogo posrednichestva: analiticheskii doklad*. Moscow: MGIMO-Universitet, 2024 [In Russian].
- Лебедева, М.М. Политическое урегулирование конфликтов: подходы, решения, технологии: учеб. пособие / под ред. М.М. Лебедевой. 2-е изд. М.: Аспект-Пресс, 1999.
- Lebedeva, Marina M. *Politicheskoe uregulirovanie konfliktov: podkhody, resheniia, tekhnologii: ucheb. posobie*, edited by Marina M. Lebedeva. Moscow: Aspekt-Press, 1999 [In Russian].
- Лебедева, М.М. Вам предстоят переговоры. М.: Экономика, 1993.
- Lebedeva, Marina M. *Vam predstoyat peregovory*. Moscow: Ekonomika, 1993 [In Russian].
- Мартынов, Б.Ф., Борзова, А.Ю. История внешней политики и дипломатии Бразилии. М.: Аспект Пресс, 2021.
- Martynov, Boris F., and Alla Yu. Borzova. *Istoriia vneshnei politiki i diplomatii Brazili. Moscow: Aspekt Press*, 2021 [In Russian].
- Мартынов, Б.Ф. «Запад» и «Не-Запад»: прошлое, настоящее... будущее? М.: Институт Латинской Америки РАН. 2015.
- Martynov, Boris F., "Zapad" i "Ne-Zapad": proshloe, nastoiashchee... budushchee? Moscow: Institut Latinskoj Ameriki RAN, 2015 [In Russian].
- Мартынов, Б.Ф. История международных отношений стран Латинской Америки и Карибского бассейна (XX – начало XXI в.). М.: Аспект Пресс, 2019.
- Martynov, Boris F. *Istoriia mezhdunarodnykh otnoshenii stran Latinskoj Ameriki i Karibskogo bassaina (XX – nachalo XXI v.)*. Moscow: Aspekt Press, 2019 [In Russian].
- Сударев, В.П. Латинская Америка: новые геополитические вызовы. М.: МГИМО-Университет, 2015.
- Sudarev, Vladimir P. *Latinskaia Amerika: novye geopoliticheskie vyzovy*. Moscow: MGIMO-Universitet, 2015 [In Russian].
- Bernal-Meza, Raúl. "Política y economía en la segunda mitad del siglo XX: una interpretación sobre la evolución de la integración latinoamericana." *Revista del CESLA. International Latin American Studies Review*, no. 8 (2006): 139–158.
- Bernal-Meza, Raúl. "Politics and Economics in the Second Half of the Twentieth Century: an Interpretation on the Evolution of Latin American Integration." *Revista del CESLA. International Latin American Studies Review*, no. 8 (2006): 139–158 [In Spanish].
- Bernard, Olivia. "Latinx Futurism in MAÑANA: Latinx Comics from the 25th Century." *Articulâte* 29, no. 1 (2024).
- Blaker, Michael. *Japanese International Negotiation Style*. New York: Columbia University Press, 1977.
- Cameron, Maxwell A., and Brian W. Tomlin. *The Making of NAFTA: How the Deal Was Done*. Cornell University Press, 2000.
- Castedo, Alberto Zelada. "Perspectiva histórica del proceso de integración latinoamericana." *Ciencia y Cultura*, no. 17 (2005): 113–120.
- Castedo, Alberto Zelada. "Historical Perspective of the Latin American Integration Process." *Ciencia y Cultura*, no. 17 (2005): 113–120 [In Spanish].
- Castro, Pedro. "El caudillismo en América Latina, ayer y hoy." *Política y Cultura*, no. 27 (2007): 9–29.
- Castro, Pedro. "Caudillismo in Latin America, Yesterday and Today." *Política y Cultura*, no. 27 (2007): 9–29 [In Spanish].
- De la Reza, Germán A. "Antecedentes de la integración latinoamericana. Los congresos de unión y confederación del siglo XIX." *Revista de Historia de América*, no. 127 (2000): 95–116.
- De la Reza, Germán A. "Background of Latin American Integration. The Nineteenth-Century Congresses of Union and Confederation." *Revista de Historia de América*, no. 127 (2000): 95–116 [In Spanish].
- Drekonja Kornat, Gerhard, and Juan G. Tokatlian. *Teoría y práctica de la política exterior latinoamericana*. Colombia: Fondo Editorial CEREC, 1983.
- Drekonja Kornat, Gerhard, and Juan G. Tokatlian. *Theory and Practice of Latin American Foreign Policy*. Colombia: Fondo Editorial CEREC, 1983 [In Spanish].

Fisher, Roger, and William L. Ury. *Getting to Yes: Negotiation Agreement Without Giving In*. Boston: Houghton Mifflin, 1981.

Guirin, Yuri N. "Más allá del oriente y el occidente: ¿identidad o mismidad?" *Teoría y Debate* 7, no. 20 (2001): 39–59.

Guirin, Yuri N. "Beyond the East and the West, Identity or Sameness?" *Teoría y Debate* 7, no. 20 (2001): 39–59 [In Spanish].

Hall, Edward. *Beyond Culture*. New York: Anchor Press, 1976.

Hirst, Monica Ellen Seabra. "Emerging Powers and Peace Negotiations: the Experience of Brazil in Nuclear Talks with Iran." *Austral: Brazilian Journal of Strategy & International Relations* 8, no. 15 (2019). <https://doi.org/10.22456/2238-6912.91944>.

Knight, Alan. "El abrigo de Arturo Alessandri: populismo, estado y sociedad en América Latina. Siglo XX." In *Transformaciones Sociales y Acciones Colectivas: América Latina en el Contexto Internacional de los Noventa*, 49–76. El Colegio de Mexico, 1992.

Knight, Alan. "The Coat of Arturo Alessandri: Populism, State and Society in Latin America. Twentieth Century." In *Social Transformations and Collective Actions: Latin America in the International Context of the Nineties*, 49–76. El Colegio de Mexico, 1992 [In Spanish].

Lepkowski, Tadeusz. "Formación de nacionalidades en América Latina (1780–1830). Reflexiones generales y algunos casos específicos." In *Congreso Bicentenario de Simón Bolívar*, vol. 3. Caracas: La Academia, 1985.

Lepkowski, Tadeusz. "Formation of Nationalities in Latin America (1780–1830). General Reflections and Some Specific Cases." In *Bicentennial Congress of Simón Bolívar*, vol. 3. Caracas: La Academia, 1985 [In Spanish].

Lowenthal, Abraham F. "De la hegemonía regional a las relaciones bilaterales complejas. Estados Unidos y América Latina a principios del siglo XXI." *Nueva Sociedad*, no. 206 (2006): 63–77.

Lowenthal, Abraham F. "From Regional Hegemony to Complex Bilateral Relations. The United States and Latin America at the Beginning of the XXI Century." *Nueva Sociedad*, no. 206 (2006): 63–77 [In Spanish].

Ogliastri, Enrique. "El estilo negociador de los latinoamericanos. Una investigación cualitativa." *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, no. 25 (2000): 43–58.

Ogliastri, Enrique. "The Negotiating Style of Latin Americans. A Qualitative Research." *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, no. 25 (2000): 43–58 [In Spanish].

Ogliastri, Enrique, Cecilia McMillen, María Eugenia Arias, Colombia de Bustamante, Carolina Dávila, Peter W. Dorfman, Carol Fimmen, John Ickis, and Sandra Martínez. "Cultura y liderazgo organizacional en 10 países de América Latina. El estudio Globe." *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, no. 22 (1999): 33–37.

Ogliastri, Enrique, Cecilia McMillen, María Eugenia Arias, Colombia de Bustamante, Carolina Dávila, Peter W. Dorfman, Carol Fimmen, John Ickis, and Sandra Martínez. "Culture and Organizational Leadership in 10 Latin American Countries. The Globe Study." *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, no. 22 (1999): 33–37 [In Spanish].

Pearson, Virginia M.S., and Walter G. Stephan. "Preferences for Styles of Negotiation: a Comparison of Brazil and the U.S." *International Journal of Intercultural Relations* 22, no. 1 (1998): 67–83. [https://doi.org/10.1016/S0147-1767\(97\)00036-9](https://doi.org/10.1016/S0147-1767(97)00036-9).

Pérez Murillo, María Dolores. *Introducción a la Historia de América: Altas culturas y bases de la colonización Española*. Cádiz: Universidad, Servicio de Publicaciones, 2003.

Pérez Murillo, María Dolores. *Introduction to the History of America: High Cultures and Bases of Spanish Colonization*. Cádiz: Universidad, Servicio de Publicaciones, 2003 [In Spanish].

Prado, Maria Lígia Coelho. "América Latina: historia comparada, historias conectadas, historia transnacional." *Anuario de la Escuela de Historia*, no. 24 (2012): 9–22.

Prado, Maria Lígia Coelho. "Latin America: Comparative History, Connected Histories, Transnational History." *Anuario de la Escuela de Historia*, no. 24 (2012): 9–22 [In Spanish].

Pye, Lucian. *Chinese Commercial Negotiation Style*. Cambridge: Oclleschlager, Gunn & Hain Publishers Inc., 1982.

Russell, Roberto, and Juan G. Tokatlian. "De la autonomía antagónica a la autonomía relacional: una mirada teórica desde el Cono Sur." *Perfiles Latinoamericanos*, no. 21 (2002): 159–194.

Russell, Roberto, and Juan G. Tokatlian. "From Antagonistic Autonomy to Relational Autonomy: a Theoretical View from the Southern Cone." *Perfiles Latinoamericanos*, no. 21 (2002): 159–194 [In Spanish].

Wehner, Leslie, and Cameron G. Thies. "The Nexus of Populism and Foreign Policy: The Case of Latin America." *International Relations* 35, no. 2 (2021): 320–340.

Сведения об авторах

Марина Михайловна Лебедева,

д.полит.н, Заслуженный деятель науки, профессор, заведующая Кафедрой мировых политических процессов МГИМО МИД России
119454, Россия, Москва, проспект Вернадского, 76

e-mail: mmlebedeva@gmail.com

Денис Андреевич Кузнецов,

к.полит.н., доцент Кафедры мировых политических процессов
МГИМО МИД России
119454, Россия, Москва, проспект Вернадского, 76

e-mail: kuznetsov.d.a@my.mgimo.ru

Павел Владимирович Арефьев,

преподаватель Кафедры государственного управления МГИМО МИД России
119454, Россия, Москва, проспект Вернадского, 76

e-mail: arefev.p.v@my.mgimo.ru

Дополнительная информация

Поступила в редакцию: 19 ноября 2025.

Переработана: 17 декабря 2025.

Принята к публикации: 22 декабря 2025.

Конфликт интересов

Авторы заявляют об отсутствии потенциального конфликта интересов.

Сведения о финансировании

Статья подготовлена в рамках проекта программы «Приоритет 2030».

Цитирование

Лебедева, М.М., Кузнецов, Д.А., Арефьев, П.В. Специфика переговорных процессов в Латинской Америке: между жестким торгом и поиском консенсуса // *Международная аналитика*. 2026. Том 17 (1). С. 143–160.

<https://doi.org/10.46272/2587-8476-2026-17-1-143-160>

The Specifics of Negotiations in Latin America: Tough Bargaining vs. Consensus Building

ABSTRACT

The article examines the specifics of negotiation processes in Latin American countries, which are currently of interest from both an academic and practical perspective, particularly for Russian diplomacy and business involved in cooperation with Latin American countries. Using the example of negotiations in Latin America, the article analyzes the potential for conducting negotiations from a bargaining perspective and finding compromise solutions. The study draws on the structural-functional approach to negotiations developed by M.M. Lebedeva, which identifies key elements in the negotiation process – strategies and tactics. This approach is applied to the analysis of negotiation processes in Latin America. It is shown that, despite the prevalence of a rather hard-bargaining strategy and its characteristic tactics, the region has managed to avoid large-scale armed conflicts for decades. The effectiveness of this negotiation model is explained by a complex set of historical and cultural factors, including the role of the army as a guarantor of stability, the influence of the Catholic Church on mediation, and the colonial legacy that shaped a heightened sense of sovereignty and the primacy of legal mechanisms. An analysis of the evolution of Latin American diplomacy demonstrates the uniqueness of negotiation practices, calling into question the universality of the strategy proposed by R. Fischer and W. Ury, which involves “principled negotiations” for long-term problem resolution. However, it is noted that the findings relate only to Latin America and cannot be automatically generalized to other regions of the world.

KEYWORDS

Latin America, cultural characteristics of negotiations in Latin America, negotiation strategy, negotiation tactics, peaceful conflict resolution, principled negotiation

Authors

Marina M. Lebedeva,

PhD (Polit. Sci.), Honored Scientist, Professor, Head of the Department of World Politics,
MGIMO University

76, Vernadsky avenue, Moscow, Russia, 119454

e-mail: dmenchikov@bk.ru

Denis A. Kuznetsov,

PhD (Polit. Sci.), Associate Professor, Department of World Politics, MGIMO University

76, Vernadsky avenue, Moscow, Russia, 119454

e-mail: kuznetsov.d.a@my.mgimo.ru

Pavel V. Arefyev,

Lecturer, Department of Public Governance, MGIMO University

76, Vernadsky avenue, Moscow, Russia, 119454

e-mail: arefev.p.v@my.mgimo.ru

Additional information

Received: November 19, 2025. Revised: December 17, 2026. Accepted: December 22, 2026.

Disclosure statement

No potential conflict of interest was reported by the authors.

Funding

The article is prepared with the support of the "Priority 2030" program.

For citation

Lebedeva, Marina M., Denis A. Kuznetsov, and Pavel V. Arefyev. "The Specifics of Negotiations in Latin America: Tough Bargaining vs. Consensus Building." *Journal of International Analytics* 17, no. 1 (2026): 143–160.

<https://doi.org/10.46272/2587-8476-2026-17-1-143-160>