

Classification of Negotiations in Conditions of War

UDC: 316.77:327.8):355.01

DOI: 10.15421/172249

Lepskiy MaksymDr.Sc., Full Prof., <https://orcid.org/0000-0001-5604-641X>, waysensey@gmail.com**Shcherban Oleksandra**Ph.D. Student, <https://orcid.org/0000-0002-9576-9837>, oleksandra.shcherban@gmail.com**Bubleiev Volodymyr**Student, <https://orcid.org/0000-0003-1837-8880>, bubleevsoc@gmail.com*Zaporizhzhya National University (Zaporizhzhya, Ukraine)*

Abstract

The aim of the article is to define the classification of negotiations in war conditions as a unity of essential classifying features that are in the integrity and interconnectedness of the military and diplomatic processes.

The relevance of the study of negotiations in war conditions is determined by the practice and specific manifestations of diplomats conducting negotiations with fleeting changes in both the military-political situation and negotiating positions. The topic is updated with the change in the nature of modern warfare, the dynamics of the system of international relations, international institutions, which determines the importance of studying the military and diplomatic components in negotiating in a war as the need for their classification.

Results. The state of the study of classifications of negotiations that have an ideographic character, in which the study of the general prevails in the classification without specifying the special and singular, has been clarified. Theoretically, the classification of negotiations in war conditions is comprehended not only as a definition of the essential classifying features according to which the classes of negotiations are distinguished, but also as an integration of these essential features in unity. The classification of negotiations in the conditions of war is established, which, as integrity, give importance to the negotiation tracks in the diplomatic process.

Conclusions. This article presents the results of the classification of negotiations in war conditions. The classification has such qualifying features that reflect the components of modern negotiations as a whole or can be used separately.

The first classification feature is the political-strategic dimension, so the negotiations are classified according to the vectors "against oneself", "against the enemy", "against international institutions and the community". The second is the human dimension of solving the problems of the territories of warfare and front-line territory, which determines the entire spectrum of vital and humanistic problems that are on the subject field of negotiations. The third feature that classifies negotiations is the solidarity dimension of both the formation and development of relations with allies, partners and mediators (both with the governments and with the civil society of these countries). The fourth sign is the representation of the unity of diplomacy with the military process, as a sign of the conformity of negotiations with the changes in the nature of war, and therefore with changes in the nature of peacekeeping.

Keywords: classification features, diplomacy, multi-domain nature of war, multi-track nature of negotiations, peacekeeping, the nature of war, change of negotiations

Citation: Lepskiy, M., Shcherban, O., & Bubleiev, V. (2022). Classification of Negotiations in Conditions of War. *Grani*, 25(4), 43-49. <https://doi.org/10.15421/172249>

Класифікація переговорів в умовах війни

Лепський Максим, Щербань Олександра, Бублєєв Володимир*Запорізький національний університет (Запоріжжя, Україна)*

Анотація

Метою статті є визначення класифікації переговорів в умовах війни, як єдності суттєвих класифікуючих ознак, що знаходяться у цілісності і взаємопов'язаності військового та дипломатичного процесів.

Актуальність дослідження переговорів в умовах війни визначена практикою та конкретними проявами ведення дипломатами перемовин під час швидкоплинних змін як військово-політичної ситуації, так і переговорних позицій. Актуалізують тему зміни характеру сучасної війни, динаміка системи міжнародних відносин, міжнародних інституцій, що визначає значущість дослідження військової та дипломатичної складових у веденні переговорів в умовах війни, як необхідність їх класифікації.

Результати. З'ясовано стан дослідження класифікацій переговорів, що мають ідеографічний характер, у якому переважає дослідження загального у класифікації без уточнення особливого та конкретного. Теоретично осмислено класифікація переговорів в умовах війни не лише як визначення суттєвих класифікуючих ознак, за якими виділяються класи переговорів, а й комплексування цих суттєвих ознак у єдності. Встановлено класифікацію переговорів в умовах війни, що, як цілісність, надають значущість переговорним трекам у дипломатичному процесі.

Висновки. У цій статті репрезентуються результати класифікації переговорів в умовах війни. Класифікація має такі кваліфікуючі ознаки, які відображають складові сучасних переговорів як цілісності або можуть використовуватись окремо.

Першою класифікаційною ознакою є політико-стратегічний вимір, тому переговори класифікуються за векторами «на

себе», «на супротивника», «на міжнародні інституції та співтовариство». Другою є людський вимір вирішення проблем територій ведення бойових дій та прифронтової території, який визначає весь спектр вітально-гуманістичних проблем, що знаходяться предметному полі переговорів. Третьою ознакою, що класифікують переговори, є солідарний вимір, як формування та розвиток відносин з союзниками, партнерами та медіаторами (як з урядами, так і з громадянським суспільством цих країн). Четвертою ознакою є репрезентація єдності дипломатії з військовим процесом, як ознака відповідності переговорів змінам природи війни, а тому і змінам природи миротворення.

Ключові слова: класифікаційні ознаки, дипломатія, мультидомений характер війни, мультитрековий характер переговорів, миротворення, природа війни, зміна переговорів

Вступ.

Актуальність та постановка проблеми.

Актуальність досліджень переговорів в умовах війни визначена практикою та конкретними проявами ведення дипломатами перемовин під час швидкоплинних змін як військово-політичної ситуації, так і переговорних позицій. Сучасна російсько-українська війна довела, що ідеографічний підхід використання універсальної схеми аналізу та ведення переговорів є, часто-густо, неефективною, оскільки потрібно впроваджувати додатковий час на розрізнення універсального, переговорів як комунікативної практики; особливого, що обумовлено умовами війни; конкретного, саме цієї війни. Потрібним є поєднання ідеографічного та фактологічного підходів, задля визначення класифікації як розрізнення специфіки та її зміни у суттєвих структурних складових переговорів.

Актуалізують тему зміни характеру сучасної війни, що обумовлює необхідність розгляду класифікації переговорів у єдності та взаємопов'язаності суттєвих класифікуючих ознак, заради практики як дослідження, так і застосування її у сучасних переговорах.

Зміна системи міжнародних відносин, міжнародних інституцій визначає значущість дослідження військової та дипломатичної складових у веденні переговорів в умовах війни, необхідність класифікації їх за суттєвими ознаками у мисленні суб'єктів переговорів.

Стан досліджуваної проблеми. Серед фундаментальних праць, які надають теоретичний опис та практичні рекомендації, аналізуючи переговорний процес у контексті міжнародних відносин, переговорний процес ґрунтовно досліджується в роботах Гарвардської школи Р. Фішера, В. Юрі, Б. Паттона, Г. Райффа (Raiffa, 1982; Фишер, & Юри, 1981), подальший її розвиток продовжується у класифікації С. Кові (1989). Свій внесок у дослідження класифікації переговорів зроблено «концепцією мережових переговорів» Л. Крампа (Crump, 2006). Дослідниками переговорів у миротворчих процесах після військових конфліктів є О. Русецький та О. Дорохіна (Русецкий, & Дорохіна, 2009), у теорії міжнародних переговорів С. Шеретов (2007), І. Василенко (2017), у конфліктології та переговорах Є. Тихомирова, С. Постоловський (Тихомирова, & Постоловський, 2007).

Цитування: Лепський М., Щербань О., Бублєєв В. Класифікація переговорів в умовах війни. *Науково-теоретичний альманах Грані*. 2022. Том 25. №4. С. 43-49. <https://doi.org/10.15421/172249>

Фундатори Гарвардської школи переговорів Р. Фішер, В. Юрі та Б. Паттон (пізніше цей підхід розвивав Г. Райффа) виокремили три стратегії переговорів, спираючись на критерій врахування інтересів опонента: виграв-виграв, виграв-програв, програв-програв (Raiffa, 1982; Фишер, & Юри, 1981, с. 28). Починаючи з 1989 року така класифікація переговорних стратегій зазнала трансформації під егідою доктора економічних наук Гарварду Стівена Кові. Вчений класифікував переговорні стратегії як «шість парадигм взаємодії між людьми» та виокремив наступні: виграв-виграв, виграв-програв, програв-виграв, програв-програв, виграв, виграв-виграв (Кові, 1989, с. 213).

Необхідно відзначити, що Стівен Кові ближче підійшов до визначення стратегій переговорів під час війни, оскільки емоційне напруження, міфологізація свідомості у війни часто не залишають місце для «принципових переговорів «виграв-виграв»», оскільки війна – щонайменше рішення однієї зі сторін на програш іншої сторони.

Доцільна для цієї роботи «концепція мережових переговорів» була представлена Л. Крампом. На думку Л. Крампа, у сфері міжнародних відносин можна спостерігати мережі переговорів із сторонами, які одночасно беруть участь у переговорах на міжнародному, багатосторонньому, регіональному та двосторонньому рівнях. Одна сторона, наприклад уряд якоїсь держави, може займатися вирішенням подібного кола питань на всіх чотирьох рівнях та при цьому врегульовувати проблеми у багатосторонніх переговорах. Л. Крамп вважає, що у сфері формування та розвитку міжнародної політики різні типи переговорів можуть бути взаємопов'язані між собою (Crump, 2006). Сучасні міжнародні переговори мають потенціал розгляду через призму мережової теорії, як власне і військова асиметрична стратегія. Цей характер пов'язаний з візією та військово-політичними рішеннями під час ведення справедливої війни проти агресора на збереження своєї країни, свободи та суверенності.

Дослідники миротворчих процесів О. Русецький та О. Дорохіна класифікують переговори по кількості залучених сторін-ініціаторів, виділяючи багатосторонні ініціативи – із залученням трьох і більше сторін, двосторонні – в яких беруть участь дві конфліктуючі сторони та односторонні – ініціативи, що здійснюються в односторонньому форматі

(Русецкий, & Дорохіна, 2009, с. 48-49). Казахський дослідник міжнародних переговорів С. Шеретов також приділяє увагу критерію кількості учасників переговорів та класифікує їх відповідно, кажучи, що переговори можна поділити на двосторонні та багатосторонні (прикладами можуть бути сесії Генеральної Асамблеї ООН, конференції та сесії регіональних міжнародних організацій, саміти «Великої сімки»). Вищезазначений дослідник також надає класифікацію переговорів залежно від рівня регулярності, виділяючи разові переговори та регулярні (відновлювані) переговори. Відмінність інших полягає в тому, що такі переговори мають постійний і наступний порядок денний (прикладом можуть бути сесії ОБСЄ). Відповідно, залежно від форми проведення, переговори можуть проводитися у вигляді конгресів, самітів, конференцій, зустрічей, сесій, нарад тощо (Шеретов, 2007, с. 17-18).

Як зазначає дослідниця міжнародних переговорів у політиці та бізнесі І. Василенко, міжнародні переговори можуть проводитися, зокрема, з метою: 1) становлення та розвитку міжнародних відносин; 2) залагодження конфлікту; 3) досягнення та підписання угоди; 4) для обміну інформацією та з'ясування позицій сторін; 5) маскування справжніх намірів (Василенко, 2017 с. 22). Під час війни така класифікація переговорів має суттєві обмеження, оскільки практика переговорів демонструвала і повністю протилежні тенденції, руйнування та ігнорування міжнародних відносин; ескалація конфлікту заради капітуляції; тиск, шантаж та ультиматуми, як на в'язування свавілля, замість угоди; одностороння комунікація при веденні квазі- або псевдо- переговорів, що веде агресор. Зберігається в цій класифікації лише «маскування справжніх намірів» як виправдовування агресії або маніпуляції.

У своїй праці «Конфліктологія та теорія переговорів» Є. Тихомирова класифікує переговори залежно від характеру учасників переговорів, розрізняючи наступні: 1) двосторонні та багатосторонні переговори; 2) міждержавні; 3) дипломатичні переговори (переговори на високому та найвищому рівні); 4) переговори між фірмами, організаціями, установами; 5) офіційні та неофіційні переговори. Залежно від предмету переговорів дослідниця виділяє політичні переговори, ділові переговори (комерційні), переговори з питань культури, економіки та з трудових питань. Відповідно до комплексного критерію, а саме залежно від специфіки проблем та особливостей учасників, розрізняють: 1) внутрішні переговори – між підприємцями і профспілками; 2) між окремими особами, між представниками різних фірм; 3) міжнародні – суб'єктами переговорів є учасники міжнародних відносин (держави, ТНК, міжнародні організації тощо) (Тихомирова, & Постоловський, 2007, с. 141-142). Спроба класифікації визначення

переговорів між учасниками також має суттєві зміни під час аналізу перемовин в умовах війни.

У теоретичному осмисленні переговорів в умовах війни постає нагальна потреба вирішити питання загального (переговорів), особливого (в умовах війни) і конкретного (переговорів у російсько-українській війні) у класифікації переговорів в умовах війни не лише як визначення суттєвих класифікуючих ознак, за якими виділяються та визначається класи переговорів, а й комплексування цих суттєвих ознак у єдності дослідження переговорів у сучасній війні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується дана стаття. У цій статті автори роблять класифікацію переговорів в умовах війни на ґрунті таких методологічних положень: по-перше, класифікація має відображати загальне, особливе та конкретне в сучасних переговорах; по-друге, основою класифікації є суттєві ознаки, які між собою знаходяться у єдності та взаємозв'язку та надають характеристику важливим переговорним трекам у дипломатичному процесі; по-третє, класифікація переговорів в умовах війни має бути орієнтована на практику, а не лише репрезентуючим висновком.

Метою статті є визначення класифікації переговорів в умовах війни, як єдності суттєвих класифікуючих ознак, що знаходяться у цілісності і взаємопов'язаності військового та дипломатичного процесів.

Результати дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Умови війни часто спотворюють розуміння та значення переговорів, що також робить відбиток на визначення типології та класифікації переговорів. Це відбувається за декількома причинами. По-перше, під час війни вся увага приділяється боротьбі між супротивниками, а тому переговорам (в цілому справедливо, але не завжди й не у всьому) надається другорядне значення. По-друге, переговорам віддають перевагу лише коли сторони вже готові вести переговори, тобто за умов перемоги, кращих позицій, виснаження або навіть капітуляції. Відомий вислів, що всі війни завершуються переговорами, є класичним, разом з тим переговорам залишає лише час після введення військових дій, після їх завершення. По-третє, суспільство має великі підозри відносно ведення переговорів, має гіпотези про «таємні домовленості» аж до гіпотези «зради». У пострадянському просторі закріплений був образ «сепаратних перемовин» між нацистською Німеччиною та Великою Британією-США яскраво показаних у романі «Сімнадцять миттєвостей весни» Юліана Семенова, який надав цьому факту значення готовності до «зради». В основу цього твору було покладено реальну операцію «Санрайз» (американська назва) та «Кросворд» (британська назва) таємних перемовин представників США та

Великобританії з представниками Німеччини про капітуляцію німецьких військ у Північній Італії, що відбувалися у березні-квітні 1945 року у Швейцарії.

Але переговорники знають і позитивні наслідки «таємних переговорів» між представниками Ізраїля та Організації звільнення Палестини, які велися в Осло, під патронатом Норвегії. Завершення переговорів публічно відбулося 13 вересня 1993 року у Вашингтоні, перед Білим домом, за присутністю Президента США Білла Клінтона. Прем'єр-міністр Іцхак Рабін та голова ОЗП Ясір Арафат підписали спільну «Декларацію про принципи», що розглядається як один із найуспішніших кроків урегулювання довготривалого конфлікту.

По-четверте, в сучасній Україні, що знаходиться в умовах війни, додалося до актуалізації стереотипів «зради» невдоволення від результатів і наслідків переговорів 2014-2015 років та пізніше у Мінську (так звані «мінські домовленості»), тому українське суспільство до міжнародних переговорів відноситься з великою насторогою.

По-п'яте, оскільки переговори – це є двосторонній або багатосторонній процес, то великою проблемою залишається ситуація, при якій одна зі сторін має, за визначенням американських експертів, «нерациональних осіб, які приймають рішення». Якщо це ще й не тільки «нерациональна», а й агресивна та непримирима позиція, то переговори знижують своє значення, залишаючи лише значення військових дій, що власне відбулося після першого етапу російсько-української війни. Проекти, напрацьовані переговорною групою дипломатів, виявилися не результативними, оскільки переговори використовувалися країною-агресором задля нав'язання «капітуляції» чи міжнародним шумом для прикриття військових операцій на фронті. Разом з тим, було і позитивне значення – налагодження постійного зв'язку задля «зелених коридорів», які часто зривалися та обстрілювалися, обміну полоненими та іншими гуманітарними питаннями.

Підхід до класифікації переговорів в умовах війни може будуватися за допомогою різних підходів. Першим відзначимо підхід, в основі якого є універсальні закономірності, логіка вибудовується в дедуктивному русі від загального до конкретного, того, що часто пов'язують з виникненням ідеї та доведення її у практику – ідеографічним підходом. Другим є фактографічний підхід у сходження від конкретного до абстрактного. Кожний з них має свої переваги та недоліки. У першому визначається загальне, лише потім відбувається пошук фактів, конкретного. У цьому підході можна не помітити змін у природі явища, розвитку сутності або стати заручником гіпотез далеких від конкретного явища. У другому підході можна «захлинутися» купою фактів і не визначити загальне, розглядати лише конкретне.

Тому для класифікації нам потрібні суттєві

загальні ознаки, що можуть об'єднати таксономічні групи, в нашому випадку, окремих переговорів в умовах війни.

Якщо за ідеографічною схематикою у найзагальнішому вигляді ми можемо класифікувати переговори за суб'єктами, об'єктом переговорів, інтересами, потребами, позиціями, підходом та інструментарієм ведення переговорів або за іншими важливими складовими, то у фактологічному підході нас цікавить фактична структура та треки переговорів, що відбуваються у сучасній російсько-українській війні та ті суттєві ознаки цих переговорів, що дозволяють зробити узагальнення конкретного та визначити ті зміни, що відбулися.

В узагальненні спрямованості переговорів під час війни потрібно визначити, що українська дипломатія вела та веде такі види переговорів, узагальнення яких, на нашу думку, визначає класифікацію переговорів в умовах сучасної війни. Тому визначимо, які є види переговорів за спрямованістю, змістом та конкретикою їх проведення.

1. Політико-стратегічні переговори, що відображають спрямованість переговорів з військовою складовою у цілісності країни. Політико-стратегічні переговори мають три вектора – «на себе», «на супротивника», «на міжнародні інституції та співтовариство». Вектор «на себе» визначає виживання країни та держави, як основного центрального інституту країни (військова та фінансова допомога); збереження та відтворення життя в країні під час руйнування міст, критичної інфраструктури, стиснення економіки та соціально-економічного потенціалу (економічна допомога, допомога міст-побратимів тощо); розвиток країни, як створення умов для подальшого руху (наприклад, прийняття України у кандидати ЄС, підготовка «плану Маршалла», регіональне відтворення країнами-партнерами тощо).

Вектор «на супротивника» має тиск країн-партнерів та союзників на країну-агресора через пакети економічних та політичних санкцій, руйнування зв'язків агресора у міжнародній економіці (ланцюгів поставок, експорту та імпорту), міжнародній політиці (участі та взаємодії у міжнародному полі, зниження міжнародного статусу країни тощо), міжнародному праві (підготовці справ проти порушення світового порядку, правил ведення війни, людяності, мирних людей та прав людини).

Вектор на «міжнародні інституції та співтовариство» спрямовує переговори на участь міжнародних суб'єктів до ствердження цінностей демократії, людяності, територіальної цілісності суверенних держав, безпеки та прав держав і їх людей. Якщо міжнародні інституції не здатні виконувати ці функції, то часто переговори визначають зміни цих інституцій. Так, інституції ЄС та НАТО продемонстрували швидкі темпи змін під

тиском військової загрози безпеки регіону. Принципи багатосторонності та «права вето» країни-агресора у Раді Безпеки ООН продемонстрували бар'єри змін в ООН. Тому зараз широко обговорюється альтернатива змін ООН – формування регіональних економічних та військових безпекових блоків.

2. Переговори ведуться відносно людського виміру вирішення проблем територій ведення бойових дій та прифронтової території, що пов'язано з гуманітарними коридорами, наданням медичної допомоги, обмеженням дій біля об'єктів техногенних катастроф (АЕС, греблі гідроелектростанцій, хімічної, санітарно-біологічної безпеки), потоками біженців та їх безпеки від кримінальної складової. У цьому напрямі переговори ведуться відносно викрадених людей, загублених та полонених, як між військовими супротивниками, так і між міжнародними інституціями, міжнародними ЗМІ; програмами ООН, що моніторять або здійснюють норми конвенцій відносно мирних людей, військовополонених та комбатантів, дітей, постраждалих від злочинів (в тому числі від катувань та сексуального насилля), збереження культурної спадщини ЮНЕСКО та інших.

3. Переговори з союзниками, партнерами та медіаторами. Ці переговори ведуться як з урядами, так і з громадянським суспільством цих країн, їх внутрішніми політичними процесами, що можуть посилити вектор «на себе» або «на супротивника», або навпаки послабити допомогу, її швидкість, обсяг, спрямованість. Переговори ведуться, щоб збільшити коло союзників та партнерів, у такий спосіб зменшивши коло союзників супротивника. Не менш складними є переговори з медіаторами у міжнародних відносинах, оскільки медіатори, з одного боку, підсилюють свій міжнародний статус переговорників та статус власної міжнародної дипломатії, а з іншого боку, зберігають економічні інтереси торгівлі з країнами, що знаходяться у війні.

Разом з тим, зі статусу медіаторів вилучають країни або симпатиків однієї з сторін, або країни, що не мають впливу на обидві сторони чи не мають інструментів успішної медіації. Так, наприклад, проросійська міжнародна політика Угорщини та провал безпекових гарантій «будапештського» меморандуму при денуклеаризації України, передачі другого у Європі запасу ядерної зброї, зробили неможливим для угорської дипломатії стати медіатором переговорів та скористатися перевагами торгівлі з країнами у війні. Іншим прикладом втрати можливості медіатора є позиція Китаю, який міг стати успішним переговорником між Україною та РФ, але очікував зворотного зв'язку міжнародного співтовариства на агресію та «приміряв» це відносно себе. А після був вже втрачений час, оскільки переговори призвели до іншої конфігурації міжнародного комплексу переговорів.

4. Переговори ведуться відносно суттєвих ознак та зміни природи війни. Зміни характеру війни визначають міру як межу переходу до протилежності – миру. Докладніше це розглянуто у тезах проф. М. Лепського на щорічній XII Міжнародній науковій конференції «Соціальне прогнозування та проектування майбутнього: зміни глобальної безпеки як виклик миротворенню та медіації» (10 червня 2022 року, м. Запоріжжя) (Лепський, 2022, с. 3-6).

4.1. Так, морально-вольовий характер війни визначає і морально-вольовий характер дипломатії. За цією ознакою можливо виокремити 4 різних види дипломатії. Якщо в її центрі знаходяться зруйнованість морально-вольової основи, рівності або асиметричності у озброєнні та сучасній науці, військовому мистецтві, виснаженість, втрата рішучості, волі визначає капітуляцію, то дипломатія визначає переговори задля збереження країни, її потенціалу розвитку або відновлення. Низький морально-вольовий дух, невизначеність результату, страх перед наслідками та ескалацією визначає часто політику умиротворення. За влучним висловом У. Черчилля «Умиротворювач – це той, хто годує лютого крокодила, не розуміючи, що сам зрештою буде з'їдений» (Черчилль, 2004, с. 506). При подібності (високого) рівня морально-вольового духу переговори визначають створення балансу сил та гарантій безпеки.

Сучасна війна додала ще один вид дипломатії – при високих морально-вольових характеристиках, але при невідповідному озброєнні – переговори ведуться з партнерами та союзниками відносно підсилення військового потенціалу або зі світовими інституціями відносно припинення, або запобігання війни, або її ескалації.

4.2. Багатопросторовий характер війни потребує моніторингу, дій та використання сучасних розробок штучного інтелекту та стратегування конфігурацій мультидоменного простору відносно балансу сил, безпеки та запобігання війни світовими інституціями. При відсутності дієздатних світових інституцій відносно миру та припинення війни дипломатія формує дуальні або мультиканальні угоди для створення конфігурацій миру, гарантій безпеки та підсилення дій досягнення миру.

4.3. Саме багатопросторовий характер сучасної війни вимагає мультитрекові переговори, перехід (або вдосконалення) від концепції багатосторонності ООН після Другої світової війни (як залучення більшості у вирішенні світових проблем) до регіональних союзів.

4.4. Важливим напрямом на принципах співучасті різних партнерів є вдосконалення блоків (НАТО, AUKUS та інших), здатних формувати регіональну та світову військову, економічну та інші види безпеки або баланси сил у багатопросторових конфігураціях.

4.5. Перехід до нової епохи як формування конфігурації війни Зевса лідерства за світоустрій,

Посейдона за цінності та контексти, правила та стимули, Гадеса як окультурення підсвідомої поведінки мораллю та правом, що працюють. Це положення можливо зустріти у програмному виступі міністерки закордонних справ Великої Британії Ліз Трасс «Геополітика повертається», в якому йдеться про правовий, економічний, санкційний опір агресії як визначення доступу до світових ринків та відносин (Truss, 2022).

4.6. Мультитрекова дипломатія мусить працювати як з державними та міжнародними бюрократіями та ієрархіями, так і з громадянським мережевим суспільством, формуючи діагональне управління, спираючись на загальнолюдські цінності, мораль та право, як забезпечення цілісності спільності людства.

Висновки дослідження і перспективи подальших пошуків у даному напрямку.

У цій статті репрезентуються результати спроби класифікації переговорів в умовах війни, як визначення суттєвих класифікуючих ознак, що знаходяться у єдності та взаємопов'язаності військового та дипломатичного процесів.

Наша класифікація має такі класифікуючі ознаки, які відображають складові сучасних переговорів як цілісності, або можуть використовуватись окремо. У фокусі цієї статті вирішуються проблеми поєднання ідеографічного та фактологічного підходів до класифікації, як єдності загального (переговорів), особливого (в умовах війни) та конкретного (російсько-української війни), така концептуалізація визначає і новизну запропонованих висновків.

Першою класифікаційною ознакою є політико-стратегічний вимір, тому переговори класифікуються за векторами «на себе», «на супротивника», «на

міжнародні інституції та співтовариство».

Другою є людський вимір вирішення проблем території ведення бойових дій та прифронтової території, який визначає весь спектр вітально-гуманістичних проблем, що знаходяться у предметному полі переговорів.

Третьою ознакою, що класифікують переговори, є солідарний вимір, як формування та розвиток відносин з союзниками, партнерами та медіаторами (як з урядами, так і з громадянським суспільством цих країн).

Четвертою ознакою є репрезентація єдності дипломатії з військовим процесом, як ознака відповідності переговорів змінам природи війни, а тому і змінам природи миротворення. Це відповідність переговорів морально-вольовому характеру війни та дипломатії; мультидоменному характеру війни та мультитрековому характеру дипломатії; багатосторонності міжнародних інституцій, регіональності союзів та блоків, двостороннім відносинам; переговорів співучасті у балансі сил у багатоплоскових конфігураціях; переговорів збереження миру та формування конфігурації нової епохи; переговорів у ієрархічному (вертикальному) управлінні, мережевому (горизонтальному) управлінні та їх єдності у діагональному управлінні.

Запропонований підхід класифікації переговорів в умовах війни ставить нові завдання подальшого дослідження, а саме після класифікації переговорів, визначення тактики дипломатії та конкретних заходів вирішення нагальних і перспективних проблем розвитку військово-дипломатичних ситуацій та розв'язання військово-дипломатичних протиріч з переходом до переговорів як миротворення (не плутати з умиротворенням).

БІБЛІОГРАФІЧНІ ПОСИЛАННЯ

- Василенко И. А. Международные переговоры: учебник для магистров. 2-е изд., М.: Юрайт, 2017. 486 с.
- Кови С. Семь навыков высокоэффективных людей: Мощные инструменты развития личности. М.: Альпина Паблишер, 2009, 360с.
- Лепський М. А. Мультитрекові переговори в сучасній війні та дипломатії // Матеріали XII Міжнародної наукової конференції «Соціальне прогнозування та проєктування майбутнього: зміни глобальної безпеки як виклик миротворенню та медіації» (10 червня 2022 року, м. Запоріжжя) / І.О. Кудінов (гол. ред.), М.А. Лепський (наук. ред.); ред. кол.: Т.Ф. Бірюкова, Н.В. Лепська, Т.І. Бутченко, В.О. Скворець, Є.Г. Цокур. Запоріжжя : КСК-Альянс, 2022. С.3-6.
- Русецкий А., Дорохина О. Псевдоконфликты и квазимиротворчество на Кавказе. Тбилиси: Грузинский национальный комитет Хельсинкской гражданской ассамблеи, 2009. 276 с.
- Тихомирова Е. Б., Постоловський С.Р. Конфліктологія та теорія переговорів: Підручник. Рівне: Перспектива, 2007. 389 с.
- Фишер Р., Юри У., Паттон Б. Переговоры без поражения. Гарвардский метод. / Пер. с английского Т. Новиковой. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. 272 с.
- Черчилль У. Мускулы мира / Пер. с англ. Чухно В. М.: Эксмо-Пресс, 2002. 528 с.
- Шеретов С.Г. Ведение международных переговоров: Учебное пособие. 2-ое изд., стереотип. Алматы: КОУ, 2007. 164 с.
- Юри У. Гарвардская школа переговоров: как говорить НЕТ и добиваться результатов / Пер. с англ. Т. Новиковой. 2-е изд., М.: Альпина Бизнес Букс, 2013. 233 с.
- Crump L. Competitively-Linked and Non-Competitively Linked Negotiations: Bilateral Trade Policy Negotiations in Australia, Singapore and the United States/International Negotiation, 2006. 11 (3): 431-446.
- Raiffa H. The art & science of negotiation. Cambridge (Mass): Harvard University Press, 1982. 368 p.
- Truss Liz. The return of geopolitics: Foreign Secretary's Mansion House speech at the Lord Mayor's 2022 Easter Banquet/ Published 27 April 2022. URL: <https://www.gov.uk/government/speeches/foreign-secretarys-mansion-house-speech-at-the-lord-mayors-easter-banquet-the-return-of-geopolitics>

REFERENCES

- Cherchyl, U. (2002). *Muskuly myra [Muscles of the World]*. Per. s angl. Chukhno V. M.: Eksmo-Press.
- Crump, L. (2006). Competitively-Linked and Non-Competitively Linked Negotiations: Bilateral Trade Policy Negotiations in Australia, Singapore and the United States. *International Negotiation*, 11 (3), 431-446.
- Fysher, R., Yury, U., & Patton, B. (2018). *Peregovory bez porazheniya. Harvardskiy metod [Negotiations without defeat. Harvard Method]*. Per. s angl. T. Novykovo. M.: Mann, Ivanov i Ferber.
- Kovi, S. (2009). *Sem' navykov vysokoeffektivnykh lyudey: Moshchnyye instrumenty razvitiya lichnosti [The Seven Habits of Highly Effective People: Powerful Personal Development Tools]*. Per. s angl. M.: Al'pina Pabliher.
- Lepskiy, M. A. (2022). *Multytrekovi peregovory v suchasniyi viini ta dyplomatii [Multitrack Negotiations in Modern War and Diplomacy]*. Materialy XII Mizhnarodnoi naukovoï konferentsii «Sotsialne prohnozuvannya ta proektuvannya maibutnoho: zminy hlobalnoi bezpeky yak vyklyk myrotvorenniu ta mediatsii» (10 chervnia 2022 roku, m. Zaporizhzhia). I.O. Kudinov (hol. red.), M.A. Lepskiy (nauk. red.); red. kol.: T.F. Biriukova, N.V. Lepska, T.I. Butchenko, V.O. Skvorets, Ye.H. Tsokur. Zaporizhzhia: KSK-Alians, 3-6.
- Raiffa, H. (1982). *The art & science of negotiation*. Cambridge (Mass): Harvard University Press.
- Rusetskiy, A., & Dorokhina, O. (2009). *Psevdokonflikty y kvazymyrotvorchestvo na Kavkaze [Pseudo-conflicts and quasi-peacekeeping in the Caucasus]*. Tbilisi: Hrusinsky natsionalni komitet Khelsynkskoi grazhdanskoi assambley.
- Sheretov, S. H. (2007). *Vedenie mezhdunarodnykh peregovorov: Uchebnoe posobie*. 2-oe izd., stereotip. Almaty: KOU
- Tyhomirova, Ye. B., & Postolovskyi S. R. (2007). *Konfliktologiya ta teoriya peregovoriv: Pidruchnyk [Conflictology and negotiation theory: Textbook]*. Rivne: Perspektyva
- Truss Liz. (April, 2022). *The return of geopolitics: Foreign Secretary's Mansion House speech at the Lord Mayor's Easter Banquet*. Retrieved from <https://www.gov.uk/government/speeches/foreign-secretarys-mansion-house-speech-at-the-lord-mayors-easter-banquet-the-return-of-geopolitics>
- Vasilenko, Y. A. (2017). *Mezhdunarodnye peregovory: uchebnik dlia mahystrov [International Negotiations: A Textbook for Masters]*. 2-e izd., M.: Yurait
- Yury, U. (2013). *Harvardskaia shkola peregovorov: kak govoryt NET i dobyvatsia rezultatov [Harvard School of Negotiation: How to Say NO and Get Results]*. Per. s angl. T. Novykovo. 2-e izd., M.: Alpina Biznes Buks