

Features of Conducting Diplomatic Negotiations

UDC: 327.82

DOI: <https://doi.org/10.15421/172458>**Fedorova Hanna**Senior Lecturer, <https://orcid.org/0000-0001-9900-6709>, g.y.fedorova@karazin.ua*V. N. Karazin Kharkiv National University (Kharkiv, Ukraine)*

Abstract

Relevance. The study of the peculiarities of diplomatic negotiations is relevant given the need to take into account national specifics and study the historical consequences of previous diplomatic negotiations or individual rounds, in order to carefully prepare for them and achieve the desired result. The treaty group cannot fully control the negotiation process, but is able to make the most of opportunities for success. Diplomatic negotiations help to establish and maintain the best diplomatic relations between countries. Diplomatic negotiations are based on the concept of cooperation: the desire to maintain relations, taking into account the interests of their own country.

The purpose of the study is to determine the features of diplomatic negotiations. The following research **methods** were used in the study: formal-logical, structural-functional, contextual analysis, logical and others, which allowed to comprehensively investigate the problematic issues of the research topic.

The following **results** were obtained in the course of the research: the specifics of conducting diplomatic negotiations were determined; the peculiarities of conducting diplomatic negotiations to achieve peace are determined; the influence of social media on conducting diplomatic negotiations is determined.

In the course of the study, the following **conclusions** were made: Diplomatic negotiations play an important role in resolving issues and resolving conflicts. Diplomatic negotiations as a process have 3 consecutive phases: the commitment phase; content phase; coordination phase. An important role in strengthening the legitimacy and universalization of the final instrument is played by the method of concluding the agreements reached.

Diplomatic negotiations for peace have their own specifics, generated by the presence of conflict and the aggressive nature of the parties. There are three stages in establishing a peace process: preliminary negotiations or preliminary dialogue, mediation and direct negotiations. As a result of such negotiations, a partial or complete, ideal or imperfect settlement is achieved. Some negotiations can also fail.

The current level of digitalization involves the involvement of social media in the negotiation process.

Keywords: diplomatic negotiations, negotiation process, diplomats, conflict, agreement

Особливості ведення дипломатичних переговорів

Федорова Ганна*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна (Харків, Україна)*

Анотація

Актуальність. Дослідження особливостей ведення дипломатичних переговорів є актуальним із огляду на необхідність врахування національної специфіки та вивчення історичних наслідків попередніх дипломатичних переговорів або окремих раундів, щоб ретельно підготуватися до їх проведення та досягти бажаного результату. Договірна група не може повністю контролювати процес переговорів, але здатна максимально використовувати можливості для успіху. Дипломатичні переговори сприяють встановленню та підтримці найкращих дипломатичних відносин між країнами. Ведення дипломатичних переговорів ґрунтується на понятті співпраці: бажанні зберегти стосунки, враховуючи інтереси власної країни.

Метою дослідження є визначення особливостей ведення дипломатичних переговорів. У дослідженні застосовано наступні методи дослідження: формально-логічний, структурно-функціональний, контекстний аналіз, логічний та інші, які дозволили комплексно та всебічно дослідити проблемні питання досліджуваної теми.

У процесі дослідження отримано такі **результати**: визначено специфіку проведення дипломатичних переговорів; визначено особливості ведення дипломатичних переговорів щодо досягнення миру; визначено вплив соціальних медіа на ведення дипломатичних переговорів.

У ході дослідження зроблені наступні **висновки**: Дипломатичні переговори відіграють важливу роль у вирішенні питань та врегулюванні конфліктів. Дипломатичні переговори як процес мають 3 послідовні фази: фаза зобов'язань; фаза змісту; фаза узгодження. Важливу роль у зміцненні легітимності та універсалізації остаточного інструменту відіграє спосіб завершення укладення досягнутих угод.

Дипломатичні переговори для досягнення миру мають власну специфіку, породжену наявністю конфлікту та агресивного характеру сторін. Виділено три етапи встановлення мирного процесу: попередні переговори або попередній діалог, посередництво та безпосередні переговори. У результаті таких переговорів досягається часткове чи повне, ідеальне чи недосконале врегулювання. Певні переговори також можуть закінчитися невдачею.

Наразі сучасний рівень діджиталізації передбачає залучення соціальних медіа у переговорних процесах.

Ключові слова: дипломатичні переговори, переговорний процес, дипломати, конфлікт, угода

Вступ.

Важливість дипломатичних переговорів полягає у тому, що вони сприяють підтримці найкращих дипломатичних відносин між країнами. Дипломатія загалом суперечить ідеї, що переговори – це шлях до визначення переможця і переможеного; адже, коли дві сторони ведуть переговори, їх цілями є досягнення безпрограшної взаємовигідної угоди. Ведення дипломатичних переговорів, передусім, ґрунтується на понятті співпраці: бажанні зберегти стосунки, йти назустріч опоненту, враховуючи інтереси власної країни. З огляду на це, пріоритетний і найважливіший принцип дипломатичних переговорів полягає в тому, щоб на перше місце поставити збереження стосунків з іншою стороною.

Агресивні методи у веденні переговорів навіть за досягнення бажаного результату у перспективі можуть призвести до численних ризиків зіпсувати стосунки, внаслідок втрати іншою стороною зацікавленості у продовженні відносин, які несуть загрози. Тому, щоб поставити відносини в центр, необхідно підходити до будь-яких переговорів із беззаперечним бажанням знайти угоду, яка буде максимально ефективною для всіх сторін. Для цього дипломати повинні прагнути зрозуміти іншого, його мотиви, його способи дій, його спосіб спілкування та почуття. У той же час дипломатам необхідно балансувати, зважаючи на власні проблеми і вміти чітко їх висловлювати в контексті переговорів: що називається наполегливістю, тобто виявляти емпатію до себе та вміти екстерналізувати. Тож метою переговорів стає: допомогти один одному, не поступаючись власних інтересів.

Мистецтво керувати складним переговорним процесом – це найвища майстерність у сфері дипломатії та міжнародних відносин. Кожні переговори мають свої особливості, але є одна універсальна істина: кінцевий результат залежить не тільки від власних результатів дипломатів і поведінки, а й від іншої сторони. Жоден дипломат чи переговорна група не може повністю контролювати процес переговорів, але здатний максимально використовувати можливості для успіху. Для цього необхідно досліджувати національну специфіку та вивчати особливості ведення дипломатичних переговорів, щоб ретельно підготуватися до їх проведення та досягати бажаного результату.

Метою дослідження є визначення особливостей ведення дипломатичних переговорів.

У дослідженні застосовано наступні **методи дослідження**: формально-логічний, структурно-функціональний, контекстний аналіз, логічний та інші, які дозволили комплексно та всебічно дослідити проблемні питання обраної теми.

Аналіз попередніх досліджень і публікацій.

Переговори – це щоденна дія, постійна особливість формування стосунків з іншими людьми.

Це величезне поле, яке охоплює низку дисциплін. На думку I. B. Y. Diallo (1998), чотири різних дисципліни сприяли розвитку переговорів, а саме: політика, багатостороння дипломатія, індустріалізація та нові відносини між соціальними партнерами (співки та асоціації роботодавців), а також вивчення переговорів як техніки купівлі-продажу. Автор розрізняє дві школи теоретиків з двома різними підходами: один описовий, другий наказовий. Перша школа прагне визначити поведінку та вибір, які виявилися успішними, і використовувати їх як моделі в інших переговорах. Друга школа думки наголошує на раціональному підході та застосовує теорію ігор та імітаційні вправи.

На думку W. Zartman (1976), існує чотири основних підходи до вивчення переговорів: психологічний та психосоціологічний підхід; економічний підхід, що охоплює теорію ігор; стратегічний підхід; і підхід, який акцентує увагу на спостереженні за поведінкою акторів. Незалежно від кількості підходів та їх суперечностей, завжди слід мати на увазі, що теорією переговорів керують дві основні парадигми: парадигма переговорів і парадигма вирішення проблем. Парадигму переговорів відстоювали дослідники, зокрема T. Schelling (1960), A. Rapoport (1960) і F. C. Iklé (1964). У 1960-х роках дослідження ґрунтувалися на теорії ненульової суми та змішаних мотивів, у якій сторони мали можливість вибирати між співробітництвом і конкуренцією. Такий підхід ставив торг у центрі переговорного процесу та зосереджувався на максимізації виграшу без урахування потреб супротивника.

Маніпуляція, повна дестабілізація чи будь-який інший підхід міг використовуватися суб'єктами для досягнення своїх цілей без урахування легітимізації побажань іншої сторони. Ця парадигма була застосована до міжнародних переговорів класичної дипломатії, де вона була домінуючою моделлю в міжнародних відносинах, зокрема в реальній політиці. Ті, хто дотримується більш ліберального підходу, прийняли парадигму вирішення проблем, засновану на співпраці. Навіть зараз парадигма переговорів зберігає певну актуальність у міжнародних переговорах. Однак, незважаючи на своє домінування, парадигма не завжди досягає успіху і іноді заходить у глухий кут.

Отже, дослідники, серед яких, перш за все A. Rapoport (1960), дійшли висновку, що парадигма переговорів, яка не враховує майбутні відносини між учасниками переговорів, повинна бути замінена парадигмою вирішення проблем. Вирішення проблем спрямоване на взаємну вигоду, що дає змогу вирішити основні проблемні питання. Такі переговори використовуються не для забезпечення перемоги однієї сторони і поразки для іншої, а для вирішення конкретних проблем. У цьому процесі враховують іншу сторону в переговорному процесі. Мета таких

переговорів полягає у досягненні взаємної згоди щодо ставок сторін. Завдяки внеску R. Fisher, W. Ury, B. Patton (1991), теорія інтегративного торгу призвела до розвитку переговорів на основі інтересів. Дослідники запропонували відмовитися від позиційних або традиційних переговорів на користь переговорів на основі інтересів, які враховують майбутнє людських відносин.

Багато досліджень сучасності щодо ведення дипломатичних переговорів зосереджено у визначенні їх специфіки задля досягнення врегулювання конфліктних ситуацій, окреслюючи загальні принципи, які регулюють мирні процеси на їх різних фазах, і визначаючи терміни попередніх переговорів, посередництва та безпосередніх переговорів (Sidibé, 2020; Jeong, 2016). Крім того у сучасних дослідженнях науковці визначають вплив соціальних медіа на тактику ведення дипломатичних переговорів у теперішньому вимірі (Clüver, & Renedo, 2021). Ці дослідження є перспективними через значне поширення соціальних медіа та їх зростаючий вплив на процес ведення переговорів та прийняття суспільством їх результатів.

Результати дослідження.

Дипломатичні переговори та специфіка їх проведення.

Колишній Генеральний секретар Організації Об'єднаних Націй Перес де Куельяр базує свої погляди на роль переговорів у врегулюванні конфліктів на своєму досвіді історичних подій: «Історія вчить нас, що більшість конфліктів, незалежно від їхнього розміру, масштабу, тривалості чи рівня насильства, закінчуються переговорами, що завершуються угодою або договором».

Дипломатичні переговори можуть відбуватися як між країнами, так і між суб'єктами бізнесу. Серед багатьох навичок дипломатії та ведення переговорів, необхідних для міжнародних відносин, учасники переговорів повинні вміти точно оцінювати один одного, беручи до уваги культурні, організаційні та інші відмінності.

Щоб досягти успіху в дипломатичних переговорах, може бути корисно залучити групу переговорників. Однак команди не повинні будуватися на тісній дружбі. Натомість найкращою може бути та команда, що складається з людей з різними навичками, які раніше працювали разом (і навіть час від часу конфліктували). У той же час, якщо команда виявить хаос і конфлікт у рядах іншої сторони, вони можуть скористатися такою перевагою. Тому для досягнення успішності необхідно приділити достатньо часу на підготовку, обговорюючи ключові ролі, обговорюючи суть і протистояючи будь-якому суперництву або розбіжності в поглядах. Також необхідно визначити проблеми у команді переговорників та працювати над їх подоланням. Багато дипломатичних переговорів залежать від стосунків, які дипломати створили за

столом – і за лаштунками. Перед запланованими переговорними сесіями дипломати часто консультують один одного щодо заяв і дій, які можуть зацікавити ключових гравців за столом. Деякі навіть заходять так далеко, що допомагають своїм колегам підготувати повідомлення, яке вони передадуть своїм виборцям, щоб оголосити попередню угоду.

Переговори, як правило, є ключовим завданням дипломата будь-якого рівня. Наприклад, одним із ключових завдань посла – передбачити кризу, що розвивається, а до його обов'язків входить надання порад та попереджень, і очікується, що він детально та без спотворення проінформує свій уряд про зміст своїх розмов із міністром закордонних справ приймаючої країни, прем'єр-міністром, а також іншими ключовими чиновниками та політиками. Крім цих функцій, посол веде переговори відповідно до інструкцій. Загалом переговори – це складний процес, який веде до угоди, заснованої на компромісі, якщо вона взагалі досягається. Об'єктом міжнародних переговорів не завжди є досягнення згоди; це може бути просування певних інтересів. Тема переговорів і терміни початкових заходів визначаються міністерством закордонних справ, яке також визначає дипломатичну стратегію, яку слід використовувати. Зазвичай це залежить від цілей та обставин. Наприклад, Міністерство закордонних справ також встановлює використовувану тактику, початкову вимогу, рамки переговорів і мінімальну кінцеву позицію. З іншого боку, переговорник, або посол, або спеціальний посланець, у більшості країн має право використовувати будь-яку тактику, яка здається найкращою у межах своїх повноважень.

Сторони мають спільні інтереси для переговорів і сфери розбіжностей для переговорів. Існують два основних підходи: вирішувати проблеми по частинах і встановити структуру узгоджених принципів на самому початку.

У більшості переговорів початкові вимоги значно перевищують очікування; у такому разі поступки виконуються повільно та малими кроками, оскільки рання поступка вказує на зацікавленість та призводить до більших поступок у кінцевому випадку. Дипломати вдаються до періодичних перевірок твердості та волі іншої сторони щодо умов угоди та можливих поступок, використовуючи опосередкованість, заспокоєння іншої сторони та блеф, щоб досягти переваги. Брехня на дипломатичних переговорах вважається помилкою, але перекручування або применшення істини допустимо. Примусова дипломатія із загрозою силою є ризикованою, але дешевшою, ніж війна; інший примусовий тиск може включати встановлення умов для поступок. Компенсації, що підсилюють пропозиції, попередження та погрози, прискорюють угоду, якщо вчасно використані, як і терміни, незалежно від того, узгоджені вони, нав'язані зовнішніми подіями чи містяться в ультиматумах.

Переговори різняться залежно від того, чи є держави, які є їх учасниками, друзями чи ворогами, чи мають вони подібну чи різну систему влади, чи вони дійсно хочуть угоди чи ведуть переговори лише з пропагандистськими цілями чи щоб уникнути засудження за відмову від переговорів, а також чи їхня мета полягає в тому, щоб продовжити переговори, досягти угоди або змінити статус-кво, можливо, досягти перерозподілу переваг або припинення військових дій. Деякі із найскладніших переговорів стають передумовою для створення нових кооперативних або регулюючих установ чи організацій.

P. Meerts (2015) стверджує, що дипломати, офіційні представники своїх країн, представляють за столом переговорів всю владу і престиж своєї країни, піддаючи переговорам додатковий тиск, але також несучи з собою ризики. Посол є не лише представником своєї держави; він або вона її уособлює. Дипломатичний учасник переговорів захищений багатьма правилами і процедурами. Якою б не була проблема, дипломатичний учасник переговорів повинен демонструвати надійність і довіру. Він повинен намагатися викликати довіру і здаватися чесним і справедливим. Він повинен прагнути зрозуміти занепокоєння іншої сторони. Витривалість, точність, ясність, сміливість, терпіння і рівний характер необхідні, хоча розраховане нетерпіння або гнів можна використовувати як тактику. Умілий переговорник має відчуття часу, знаючи, коли використовувати погрози, попередження чи поступки. Іноді третя сторона непомітно використовується, щоб полегшити перший контакт або підштовхнути сторони до згоди (посередництво). Учасник переговорів повинен бути переконливим, гнучким, наполегливим, а також креативним у розробці нових рішень або переосмисленні питань під новим кутом зору, щоб переконати іншу сторону, що угода відповідає її інтересам. Спочатку вирішуються менші та легші питання, створюючи зону згоди, яка потім підкреслюється, щоб створити ставку на успіх, тоді як більш складні питання відкладаються та применшуються. Через процес пропозиції і зустрічної пропозиції, спонукання і тиску дипломат продовжує говорити і, врешті-решт, рухається шляхом проб і помилок.

Багатосторонні переговори вимагають тих самих навичок, але є більш складними. Процес, як правило, тривалий і фрагментарний, з допоміжними переговорами в малих групах і періодичними періодами охолодження.

Досліджуючи дипломатичні переговори, Т. Ногн (2018) відмічає, що вони, як правило, проходять 3 послідовні фази активності:

1) Фаза зобов'язань. Перша фаза передбачає збирання достатньо великої групи держав, прихильних до майбутніх офіційних переговорів. Прихильність

будується на периферії існуючих постійних форумів, де дипломати, які базуються в Женеві чи Нью-Йорку тощо, з часом нарошують довіру. Коли з'являються вікна можливостей, дипломати користуються своїми знаннями про те, де можна будувати альянси, засновані на добре відомих позиціях або на політиці чинних урядів. Основні групи держав, об'єднані для дій, розробляють спільну стратегію. Це призводить до розробки та розповсюдження проектів політичних декларацій або проектів резолюцій, у яких держави сигналізують про свою політичну прихильність продовжити переговори щодо договору або угоди.

2) Фаза змісту. Після схвалення та оприлюднення чіткого сигналу про прихильність основна група держав отримує перевагу першими у формуванні наступних кроків у цьому процесі, а саме: висунути елементи майбутнього договору разом із пропозицією процесів, включених до переговорної конференції. Окреслення контурів майбутнього договору, а також визначення варіантів для істотних включень є трудомістким і проводиться під час міжсесійних зустрічей існуючих форумів або на спеціальних сесіях, організованих у столицях. Під час цього етапу дипломатичні зусилля також зосереджені на збільшенні членства держав у процесах, щоб забезпечити представленість усіх регіонів і зміцнити ряди майбутніх підписантів. Після того, як параметри для переговорів узгоджені (сутність, правила процедури, терміни), державами-учасницями видається офіційна заява

3) Фаза узгодження. Ця остання і заключна фаза переговорного процесу є найкоротшою з трьох фаз. Саме тоді відбуваються переговори щодо остаточного тексту майбутнього договору, що завершується дипломатичною конференцією, яка триває від 1 до 3 тижнів. Якщо результат не буде досягнутий, можна скликати наступну конференцію. Ця фаза вимагає делікатного балансу між спектром позицій, представлених щодо кожного елемента, який буде включено, а також загальною згуртованістю всіх елементів разом, спираючись на навички посередництва команди конференції. На цьому етапі часто відбуваються різкі зміни в позиціях важливих гравців, іноді як реакція на події або розвиток подій за межами договірної циклу. Відносна міцність остаточного договору цілком може бути послаблена під тиском великих гравців. Спосіб завершення укладення договорів, включаючи процеси прийняття рішень, відіграє важливу роль у зміцненні легітимності та універсалізації остаточного інструменту.

Особливості ведення дипломатичних переговорів щодо досягнення миру.

D. Sidibé (2020) запропонував три етапи встановлення мирного процесу: попередні переговори або попередній діалог, посередництво та безпосередні переговори. Схожої думки дотримується Jeong Ho-Won (2016), що тривалість переговорів, у

широкому визначенні, може бути описана як різні фази, що передбачають неформальне обговорення перед переговорами, процес досягнення угоди та її виконання. Попередні переговори розпочинаються, коли одна або кілька сторін розглядають переговори як варіант політики та повідомляють про цей намір іншим сторонам. І вони тривають до моменту, коли сторони домовляться про офіційні переговори. Попередні переговори готують необхідне підґрунтя до проведення дипломатичних переговорів, дають змогу оцінити, наскільки учасники або сторони конфлікту готові до зближення. Посередництво, як правило, надається стороною, яка не є учасником конфлікту, яку приймають учасники через її передбачуваний нейтралітет і існуючий рівень довіри. Сучасним прикладом було посередництво Туреччини в україно-російських переговорах 2022 року. Роль посередника полягає в тому, щоб служити містком між конфліктуючими сторонами і спонукати

їх переглянути свої позиції, щоб зробити можливими сам процес переговорів. Переговори збирають конфліктуючі сторони за єдиним столом, щоб з'ясувати, чи здатні вони вирішити свої розбіжності та довести конфлікт до кінця. Переговори часто призводять до часткового чи повного, ідеального чи недосконалого врегулювання. Однак вони також можуть закінчитися невдачею, як у кейсі україно-російських переговорів за посередництвом Туреччини у березні 2022 року.

Наведені три етапи мирного врегулювання шляхом переговорів взаємопов'язані, а сам процес керується необхідністю скористатися можливістю досягнення мирного врегулювання.

Вирішення військового конфлікту можливе двома шляхами: військовою перемогою або дипломатичними переговорами. Процес ведення переговорів відповідно D. Sidibé (2020) зображено на рисунку 1.

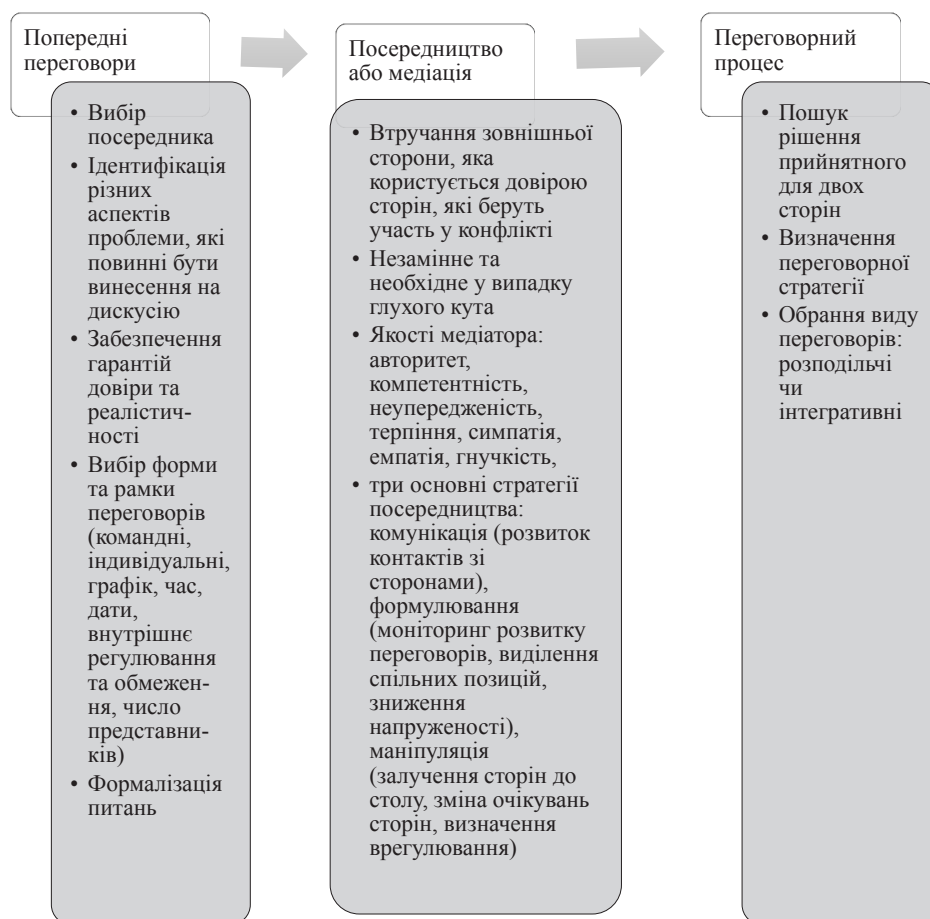


Рис. 1. Процес дипломатичних переговорів для вирішення конфлікту

Саме на етапі передпереговорів – на початку мирного процесу – конфліктуючі сторони обирають прийнятного посередника. Після того, як посередника обрано, першим його завданням є встановлення контакту із конфліктуючими

сторонами, щоб знайти способи переконати їх у перевагах переговорів. а цьому етапі слід провести ряд окремих та конфіденційних співбесід із конфліктуючими сторонами, щоб визначити порядок денний переговорів, включаючи розклад, місце,

внутрішні положення, що регулюють розгляд справи, і кількість присутніх представників. Попередні переговори спочатку можуть бути неформальними, а потім приймати більш організовану форму зустрічі із залученням усіх сторін. Такі зустрічі дають сторонам можливість досягти згоди щодо того, як мають бути оформлені переговори. На цьому етапі визначаються найважливіші питання. Потім вони стануть об'єктом протоколної угоди, яка стане робочою основою переговорів.

Медіація або посередництво не є обов'язковою умовою дипломатичних переговорів та вирішення конфліктів. Можливі ситуації, в яких учасники можуть створити спільну комісію з метою безпосереднього вирішення суперечливих питань.

Як правило, посередництво застосовується, коли конфліктуючі сторони не можуть дійти згоди. Тоді, учасники будуть звертатися до нейтральної сторони, щоб допомогти їм згладити розбіжності.

На думку S. Touval і W. Zartman (1985) посередництво характеризується трьома основними стратегіями: комунікація, формулювання та маніпулювання. Науковці пропонують наступні пояснення для кожної із них:

1) Комунікаційна стратегія полягає у розвитку контактів між сторонами, заохочення прозорості та забезпечення того, щоб посередник і сторони могли довіряти один одному.

2) Стратегія формулювання полягає у виборі місця, де мають відбуватися переговори, моніторингу порядку денного та фізичного оточення, розробці протоколів переговорів, гарантії конфіденційності, пропозиції процедур, виділення спільної точки зору, зменшення напруги, забезпечення ефективного використання часу, зосередження на чітких питаннях перед самими переговорами, допомагаючи сторонам зберегти обличчя, переконавшись, що процес орієнтований на досягнення заздалегідь визначених цілей, внесення пропозицій, а також пропонування поступок, на які сторони можуть піти.

3) Стратегія маніпуляцій використовується для того, щоб підвести сторони за стіл переговорів, змінити очікування сторін, переконати їх піти на поступки, наполягати на втратах, пов'язаних із нездатністю досягти угоди, надати та відфільтрувати інформацію, допомогти учасникам переговорів визначити врегулювання, сформулювати поступки, заохочувати гнучкість, обіцяти надати чи вилучити ресурси та пропонувати контролювати, чи дотримується угода.

Тож посередництво починається на етапі попередніх переговорів і закінчується закінченням переговорів, що завершуються успіхом (угодою) або невдачею (відсутністю угоди). Отже, посередники відіграють центральну роль в успіху дипломатичних переговорів для досягнення мирного процесу. Медіатором може бути особа, група або держава.

Різниця між посередництвом у міждержавному та внутрішньодержавному конфлікті полягає у можливості залучити у другому випадку більше посередників. У міждержавних конфліктах часто є два ключових гравця, яким вдається певним чином знайти консенсус навколо одного посередника

Zartman I. W. (2019) підкреслює межі переговорів: внутрішні конфлікти – громадянські війни – це найважчий із конфліктів для переговорів. Лише чверть-третина сучасних громадянських воєн (включаючи антиколоніальні війни) знайшли шлях до переговорів. Відповідно до твердження R. Licklider (1995), міждержавні конфлікти, швидше здатні досягнути мирного врегулювання, ніж внутрішні конфлікти. У підтвердження даної тези Н. Miall (1992) у дослідженні способів вирішення конфліктів із 1945 року виявив, що 68% внутрішніх конфліктів не вдається знайти вирішення шляхом переговорів.

Для того, щоб припинити конфлікт шляхом переговорів, має бути чітко визначено ряд моментів: особистість сторін, основні причини конфлікту, цілі дійових осіб, точки зближення та розбіжності між ними. Тоді посередник може спробувати зблизити різні сторони, щоб досягти врегулювання. Однак, підписавши угоду, сторони можуть поставити під сумнів один або кілька спірних моментів, якщо їхні очікування не виправдалися, що може стати причиною для відновлення вогню.

Вплив соціальних медіа на ведення дипломатичних переговорів.

Сучасний рівень діджиталізації усіх сфер суспільства безсумнівно віддзеркалюється і на процесах ведення дипломатичних переговорів, особливо це стосується механізму залучення соціальних медіа у переговорних процесах. Адже соціальні медіа змінюють не лише атмосферу, в якій відбуваються міжнародні переговори вони чинять значний вплив на саму суть досягнутих угод та домовленостей. Через швидкість охоплення та масовість поширення соціальних медіа учасники переговорів мають можливість зчитувати первинні сигнали на ранніх стадіях переговорів та передбачати та опрацьовувати опозиційні думки. Однак дипломатичним учасникам переговорів досі бракує інструментів, щоб задіяти в цьому виді випереджувальної стратегії, що іноді дозволяє соціальним медіа мати негативний вплив на проміжні результати переговорів або на сам їх процес.

Так, сьогодні інформаційно-технологічні платформи мають глибокий вплив майже на всі аспекти життя та кидають виклик низці ключових прерогатив національної держави. Хоча поширення соціальних медіа дозволило розширити дипломатичне охоплення, воно також змінило інформаційне середовище, в якому відбуваються дипломатичні переговори. Що більш важливо, тепер соціальні медіа можуть мати значний вплив на формування

міжнародної політики. Сам процес поширення платформ соціальних медіа та їхньої міжнародної корпоративної діяльності безпосередньо впливають на багато сфер дипломатичної роботи по всьому світу, включаючи життєво важливу роботу у сфері міжнародних переговорів. Хоча здатність соціальних медіа змінювати інформаційний ландшафт і впливати на журналістське висвітлення стала предметом все більшого обсягу досліджень, набагато менш систематичні дослідження сьогодні виконуються щодо впливу соціальних мереж у трьох вимірах дипломатичних переговорів:

- 1) за столом,
- 2) у дизайні угоди,
- 3) поза столом (Clüver, & Renedo, 2021).

Це особливо вірно для тих переговорів, які традиційно були захищені від громадськості або поклалися на окремих політичних посередників (таких як політичні партії, спілки та групи інтересів) у якості зацікавлених сторін, що звужувало коло консультацій із зацікавленими сторонами. У той же час переговори, які ведуться поза столом, із зацікавленими сторонами, які можуть мати значний вплив, можуть суттєво вплинути на форму угоди та на те, чи можна її реалізувати взагалі. Учасники переговорів, які зосереджені виключно на першому вимірі – за столом, – можуть бути у ході переговорів відсторонені від проблематики їх подальшої імплементації та інформування суспільства, зосереджуючись на діях, які є вирішальними для визначення суті, тобто досягнення зони можливої згоди та зміни балансу сил між сторонами. Вони також можуть не бути чутливими до зміни відносин між сторонами за столом і навколишнім середовищем, таким як законодавче поле, політична і державна політика чи громадська думка. У той же час соціальні медіа зважають саме на навколишнє середовище, тому вони можуть значно ускладнити процес переговорів та прийняття їх результатів. Нездатність учасників переговорів взяти до уваги навколишні обставини може змінити суть переговорів у дизайні угоди чи досягненні зони можливої згоди або навіть зробити дизайн угоди політично неспроможним (Clüver, & Renedo, 2021).

Висновки.

Дипломатичні переговори відіграють важливу роль у вирішенні питань та врегулюванні конфліктів. Усі аспекти міжнародних відносин у тій чи іншій мірі зазнають впливу переговорних процесів, та формуються на основі їх результатів. Дипломатичні переговори можуть відбуватися персонально на вищому та найвищому рівнях, із залученням переговорних груп або посередників

тощо. Дипломатичні переговори від їх організації до досягнення певних результатів та укладення кінцевих угод формують поле завдань дипломатичного корпусу. У переговорному процесі кожна із сторін має власні цілі, а загалом процес має спільні для сторін інтереси для переговорів і сфери розбіжностей. Щодо організації переговорного процесу існують два основних підходи: вирішувати проблеми по частинах і встановити структуру узгоджених принципів на самому початку. Результати дипломатичних переговорів та досягнення взаємовигідних умов у певній мірі залежить від самих учасників, їх стосунків і системи влади, поставлених завдань і мети переговорів.

Дипломатичні переговори як процес мають 3 послідовні фази активності: фаза зобов'язань (передбачає збирання достатньо великої групи держав, прихильних до майбутніх офіційних переговорів); фаза змісту (окреслення контурів майбутнього договору); фаза узгодження (переговори щодо остаточного тексту майбутнього договору). Важливу роль у зміцненні легітимності та універсалізації остаточного інструменту відіграє спосіб завершення укладення досягнутих угод.

Щодо дипломатичних переговорів для досягнення миру, то вони мають власну специфіку, породжену наявністю конфлікту та агресивного характеру сторін. Виділено три етапи встановлення мирного процесу: попередні переговори або попередній діалог (розпочинаються, коли одна або кілька сторін розглядають переговори як варіант політики та повідомляють про цей намір іншим сторонам, і тривають до досягнення визначеності щодо офіційних переговорів), посередництво (надається стороною, яка не є учасником конфлікту, яку приймають учасники через її передбачуваний нейтралітет і існуючий рівень довіри) та безпосередні переговори (збирають конфліктуючі сторони за єдиним столом, щоб з'ясувати, чи здатні вони вирішити свої розбіжності та довести конфлікт до кінця) У результаті таких переговорів досягається часткове чи повне, ідеальне чи недосконале врегулювання. Переговори також можуть закінчитися невдачею. Наведені етапи взаємопов'язані, а сам процес скерований необхідністю скористатися можливістю досягнення мирного врегулювання.

Сучасний рівень діджиталізації передбачає посилення впливу на міжнародні переговори соціальних медіа. Однак дипломатичним учасникам переговорів наразі бракує дієвих інструментів задля впровадження випереджувальних стратегій для нівелювання негативного впливу соціальних медіа на проміжні результати переговорів або на сам їх процес.

REFERENCES

- Diallo, I. B. Y. (1998). *Introduction à l'étude et à la pratique de la négociation*. Editions Pedone-Paris, Institut Henry Dunant-Genève.

- Clüver, C., & Renedo Á. (2021). Social Media Influence on Diplomatic Negotiation: Shifting the Shape of the Table. *Negotiation Journal*. Harvard Kennedy School. Retrieved from <https://www.belfercenter.org/publication/social-media-influence-diplomatic-negotiation-shifting-shape-table>
- Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (1991). *Getting to Yes, Negotiating an Agreement without Giving In*. Penguin Book. Retrieved from <https://vdoc.pub/documents/getting-to-yes-negotiating-agreement-without-giving-in-ndevokofuoc0>
- Horn, T. (2018). Different diplomatic tracks to disarmament. *Dans Négociations*, 2018/1(29), 21-38. Retrieved from <https://www.cairn.info/revue-negociations-2018-1-page-21.htm>
- Iklé, F. C. (1964). *How Nations Negotiate*. New York: Harper and Row. Retrieved from https://openlibrary.org/works/OL4087147W/How_nations_negotiate
- Jeong, H.-W. (2016). *International Negotiation: Process and Strategies*. Cambridge: Cambridge University Press. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/330742587_International_Negotiation_Process_and_Strategies
- Licklider, R. (1995). The Consequences of Negotiated Settlement in Civil Wars. *American Political Science Review*, 89(3), 681-690.
- Meerts, P. (2015). *Diplomatic Negotiation Essence and Evolution Clingendael*. Retrieved from https://www.clingendael.org/sites/default/files/pdfs/Diplomatic_Negotiation_Web_2015.pdf
- Miall, H. (1992). *The Peacemakers: Peaceful Settlements of Disputes since 1945*. New York.
- Rapoport, A. (1960). *Fight, Games and Debates*. Ann Harbour University of Michigan Press. Retrieved from https://archive.org/details/fightgamesdebat0000rapo_v5i4
- Schelling, T. (1960). *The Strategy of Conflict*. Harvard University Press. Retrieved from <http://elcenia.com/iamapirate/schelling.pdf>
- Sidibé, D. (2020). Negotiating peace agreements in internal conflicts: What Perspectives? *Dans Négociations*, 2020/1(33), 41-56. Retrieved from <https://www.cairn.info/revue-negociations-2020-1-page-41.htm>
- Touval, S., & Zartman, W. (Eds.). (1985). *International Mediation in Theory and Practice*. Boulder, Westview. Retrieved from <https://www.cambridge.org/core/journals/canadian-journal-of-political-science-revue-canadienne-de-science-politique/article/abs/international-mediation-in-theory-and-practicesaadia-touval-and-i-william-zartman-eds-boulder-westview-press-1985-pp-ix-274/16F6C9ADEEBF8381D50BE068F1583269>
- Zartman, I. W. (2019). Dynamics and Constraints in Negotiating Internal Conflicts. In *Lectures on Quantum Statistics* (pp.161-172). Johns Hopkins University. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/333084336_Dynamics_and_Constraints_in_Negotiating_Internal_Conflicts
- Zartman, W. (1976). *The 50% Solution*. New York: Anchor Books. Retrieved from <https://archive.org/details/50solutionhowto00zart>